

Upway vise l'Amérique du Nord pour déployer ses vélos électriques reconditionnés

En moins d'un an d'existence, Upway signe une deuxième levée de fonds réalisée auprès d'Exor Seeds, de Sequoia Capital et du fonds Origins. D'un montant de 25 millions de dollars, elle servira à financer son expansion en Europe et aux Etats-Unis, et à recruter une quinzaine de personnes.

Temps de lecture : minute

1 juin 2022

Tout roule pour le marché de la petite reine. Selon l'Observatoire du cycle, plus de 2,7 millions de vélos ont été vendus dans l'Hexagone en 2021, dont un quart en électrique. Ce dernier segment ne cesse de croître grâce à une offre qui se diversifie, à l'évolution des modèles (vélo cargo) ou encore le développement de voies adéquates. Reste que ce secteur fait face à plusieurs difficultés : des attentes de livraison de plusieurs mois, un tarif relativement élevé et un manque de confiance dans le marché de l'occasion. C'est sur ces constats que Toussaint Wattinne et Stéphane Ficaja -passés par Uber- ont lancé Upway, une plateforme de vente de vélos électriques reconditionnés à des prix inférieurs de ceux du neuf.

Multiplier les fournisseurs

“Lorsqu'on s'est lancé dans le projet, nous avons immédiatement cherché à développer en interne l'ensemble de la chaîne de valeur pour offrir une solution qui permette de collecter un vélo, le réparer et le livrer” , indique Toussaint Wattinne. Une ambition qui les pousse à développer leur propre

atelier de reconditionnement et entrepôt de stockage. Ce qui leur offre la liberté de se *“tourner vers les particuliers et les professionnels et de leur proposer une offre de reprise”* . La startup se fournit ainsi auprès *“des sociétés de location, de leasing et d’abonnement de vélo qui doivent renouveler leurs flottes de vélos tous les 3 à 5 ans et désirent trouver un débouché pour leur flotte vieillissante, mais aussi les magasins de vélos”* , explique le co-fondateur.

Ces derniers reprennent directement l’ancien vélo, ce qui permet au client de bénéficier d’une réduction pour s’acheter un nouveau modèle. *“Cette offre est plus populaire qu’on ne l’avait imaginé. Nous recevons beaucoup de demandes car il existe peu d’historique et donc de standard de prix de reprise de vélos de seconde main. Notre travail de sourcing et notre expertise les aident. Ils ont aussi un enjeu de stockage”* , décrypte-t-il.

Dans les ateliers

En quelques mois, plusieurs milliers de vélos sont déjà passés dans les ateliers d’Upway et ce n’est pas prêt de s’arrêter, puisque la startup connaît une multiplication par 7 de ses ventes mensuelles depuis le mois de janvier.



À lire aussi

Vélo à assistance électrique : 19 modèles made in France à enfourcher

Tout gérer de A à Z possède des avantages comme la maîtrise totale des opérations, mais aussi quelques inconvénients. *“Un de nos premiers défis a été de recruter un excellent chef mécanicien qui puisse gérer une équipe”* . Et la tâche est loin d’être simple face à la pénurie que connaît ce secteur, phénomène renforcé par l’essor du vélo.

Aujourd’hui, Upway compte une dizaine de mécaniciens dans son atelier, ce qui ne sera pas suffisant pour assouvir ses ambitions. *“Il y a un vrai déficit de reconditionneurs et de réparateurs, constate Toussaint Wattinne. Pour poursuivre notre développement, nous allons devoir agrandir notre capacité de reconditionnement. Pour cela, il faudra nous tourner vers tous les organismes de formation qui se développent à travers la France. Nous formons aussi en interne les mécaniciens, aujourd'hui cela correspond à un quart de nos effectifs. Ils sont généralement opérationnels sur 80% des cas en seulement un mois.”*

Contrairement aux fabricants de vélos, ralentis dans leur développement

par une pénurie de pièces et une explosion du prix des containers, Upway a l'avantage d'être moins exposée à ces difficultés. *“Nous travaillons sur plusieurs modèles différents donc la difficulté à se procurer une pièce ne nous affecte pas beaucoup”*, pointe le co-fondateur. Pour se prévaloir au maximum de ces enjeux et anticiper une augmentation des prix, Upway a également sécurisé un plus grand stock de pièces détachées qu'auparavant.

À la conquête de l'Europe et de l'Amérique du Nord

La jeune pousse vient de lever 25 millions de dollars qui s'ajoute à une précédente opération de 5 millions d'euros. Ce tour de table fait entrer à son capital Exor Seeds (filiale du groupe Exor) -spécialisé dans la mobilité et l'industrie- ainsi que Blaise Matuidi via son nouveau fonds Origins. Sequoia Capital, investisseur historique, participe également à l'opération. Ce choix traduit les ambitions des deux co-fondateurs qui souhaitent continuer à franchir les frontières de la France et se faire connaître.

“Nous avons pour ambition de continuer à nous développer en France. Nous sommes sur des trajectoires de croissance très importantes. Nous allons investir dans l'atelier, les outils et les processus pour améliorer la qualité de service et des volumes de vélos reconditionnés”, se projette Toussaint Wattinne. La startup compte également renforcer ses efforts sur le marketing pour développer sa notoriété.

Upway est déjà présente en Belgique depuis le mois de mars et devrait bientôt s'exporter dans d'autres pays européens, mais aussi en Amérique du Nord. *“La mobilité électrique est une tendance de fond partout en Europe mais aussi en Amérique du Nord qui accusait un petit retard qu'elle rattrape très vite”*, constate le co-fondateur. De quoi donner envie à Upway de se positionner rapidement comme un acteur important de

l'autre côté de l'Atlantique. Contrairement à l'Europe, les contraintes sont un peu différentes : les vélos sont limités à 32 km/heure contre 25 en Europe et les batteries à 750Watt contre 250 dans l'Hexagone.

Pour réussir ces étapes, les deux co-fondateurs s'appuieront sur leurs expériences respectives. *“Nous avons tous les deux lancé des activités à l'étranger à grande échelle, en montant une équipe et en s'appuyant sur une marque forte”* , admet-il. Et ils comptent bien réutiliser certains ingrédients d'Uber pour réussir à accompagner le plus de personnes possible vers une mobilité plus durable, et faire d'Upway une marque connue.

Article écrit par Anne Taffin