

L'histoire de la startup Eovolt racontée par son fondateur

Lundi 12 septembre, la startup Eovolt, spécialiste des vélos pliables électriques, a annoncé avoir reçu le soutien de Raise Impact et de la Financière Arbevel dans le cadre d'un tour de table de 16 millions d'euros. Baptiste Fullen, l'un des deux cofondateurs, raconte les débuts d'Eovolt jusqu'à cette récente levée de fonds.

Temps de lecture : minute

14 septembre 2022

" Nous avons tout de suite pensé que les vélos électriques allaient changer la manière dont on se déplaçait dans les villes ", explique Baptiste Fullen. En 2016, il essaye pour la première fois un vélo électrique dans un salon professionnel, accompagné par celui qui sera le futur cofondateur d'Eovolt, Luca Chevalier. " Lorsqu'on essaye ce type de vélo pour la première fois, c'est une super sensation, il y a un feeling ", avoue Baptiste Fullen. Les deux futurs entrepreneurs s'intéressent au marché, " et il y avait un constat simple, la majorité des vélos électriques était très semblable, ils ont des batteries imposantes, ils sont lourds, et encombrants ". Eovolt avait trouvé son positionnement : un vélo électrique pliable, ergonomique et harmonieux.



À lire aussi

6 chiffres qui illustrent l'essor du vélo en France

Un déclic

" Je pense que j'ai toujours un peu eu la fibre entrepreneuriale ", explique Baptiste Fullen. " Quand j'étais plus jeune, vers mes dix ou douze ans, je faisais des brocantes pour acheter des lampes à pétrole que je revendais sur eBay. J'ai aussi été autoentrepreneur pour payer mes études. Luca avait aussi des expériences et des projets de ce type en plus de ces études. Nous avons ça en nous, mais on attendait le bon projet et celui qui avait du sens pour se lancer ".

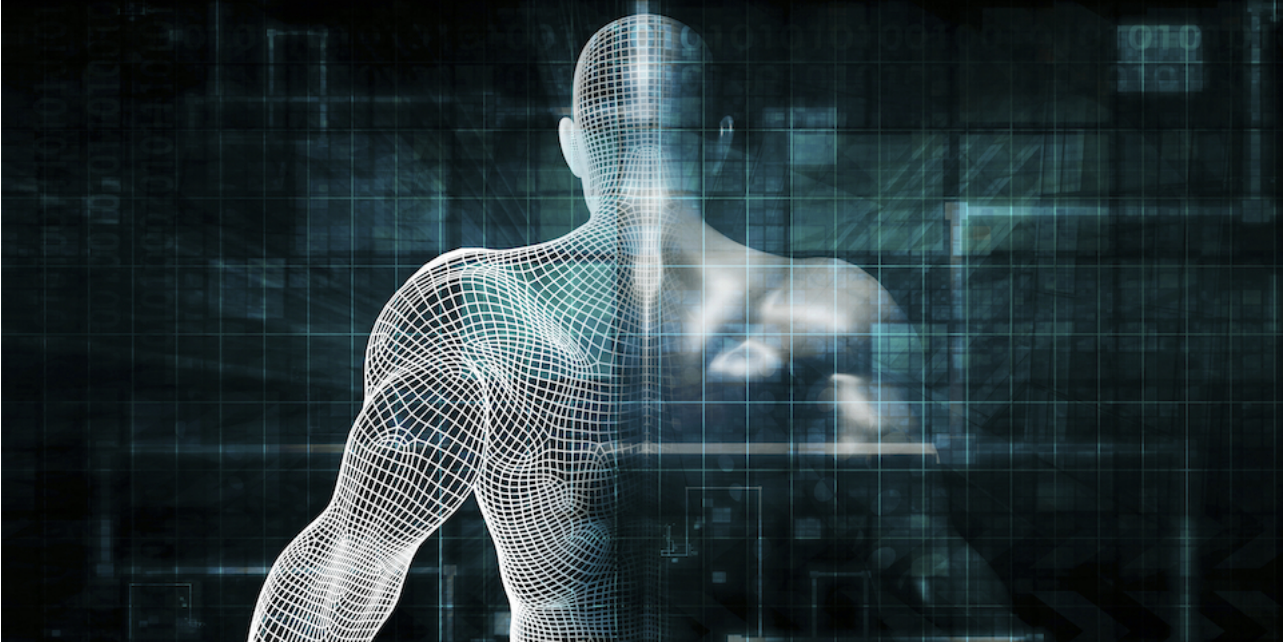
Et lorsqu'ils essayent pour la première fois un vélo électrique, ils ont ce fameux déclic. *" On a commencé en se demandant, qu'est-ce qu'en tant qu'utilisateur, nous pouvons attendre d'un vélo électrique ? ",* explique Baptiste Fullen. Le poids arrive rapidement comme un élément essentiel, pour une utilisation plus facile, mais aussi pour le combiner avec d'autres moyens de transport. Mais aussi pour répondre à un des premiers freins des utilisateurs : *" les utilisateurs ont toujours la charge mentale de savoir s'ils vont trouver un endroit où l'attacher, et si c'est le cas, est-ce qu'ils*

vont se faire voler une partie du vélo ". Mais les deux futurs cofondateurs veulent également proposer un design attrayant pour se différencier. *"Luca Chevalier est un passionné de vélo, il avait eu connaissance de la triche d'un cycliste lors d'une compétition, qui avait caché un moteur dans la tige de sa selle, on s'est dit pourquoi pas faire pareil ! "*. À deux, ils parviennent à concevoir le vélo qu'ils auraient eux-mêmes voulu utiliser.

La clé : s'adapter

" Nous avons réussi à faire deux prototypes viables, dès la fin de l'année 2017 ". Ils commencent alors à démarcher des professionnels pour avoir des retours sur le produit. *" Il y a des bons retours mais on s'est pris beaucoup de portes, nous sommes deux jeunes, c'est une nouvelle marque "*. Les professionnels s'inquiètent du service après-vente, comment ils pourront répondre à leurs clients si un problème se présente sur les vélos et surtout, si Eovolt ne perdure pas dans le temps. *" Et c'est normal "*, admet Baptiste Fullen. Le duo d'entrepreneurs s'attache donc à sécuriser leurs clients sur ce frein : *" on a tout de suite mis un point d'honneur sur la qualité des produits et la réactivité du SAV. Aujourd'hui, on a 0,4 % de retour sur les produits "*.

Ils se sont adaptés, et c'est selon l'entrepreneur, le meilleur conseil qu'il pourrait donner. Se confronter rapidement au marché est l'approche la plus constructive selon lui. *" Plus tôt on a des retours, plus tôt on sait si notre idée peut fonctionner, ou pas. Il n'y a pas de mauvaise idée, mais est-ce qu'il y a suffisamment de demandes pour qu'une idée soit viable ? Se confronter au marché, cela permet très rapidement de bifurquer ou de réadapter une idée "*.



À lire aussi

Quel impact la data peut-elle avoir sur notre santé ?

La France, mais aussi l'Europe

À la fin de l'année 2019, Eovolt accumule les commandes et a du mal à suivre le rythme. Les cofondateurs cherchent alors des locaux plus grands. En mars 2020, ils sont sur le point de signer un bail dans la région lyonnaise. Le soir même, l'allocution du président tombe, le confinement débute, et le bail est annulé. Il est encore question de s'adapter. Malgré les commandes qui s'accumulent, ils "*retournent dans les locaux initiaux et la production continue*".

" *Certains de nos clients qui ont des filiales à l'étranger sont déconfinés avant nous, et là, il y a un boom sur les vélos urbains, notamment les vélos pliants*". Les commandes s'accumulent encore, "*on nous demande parfois tous nos stocks disponibles, on ne comprend pas tout de suite ce qui se passe*", explique Baptiste Fullen. Les deux entrepreneurs revoient leurs ambitions à la hausse, et repartent à la recherche d'un bâtiment plus grand. "*On a maintenant 2.400 mètres carré, avec une ligne d'assemblage de trente mètres*". Si la France était le marché de

prédilection d'Eovolt, Baptiste Fullen parle de nouveau de se réadapter. " *Nous avons dû nous structurer pour pouvoir répondre aux demandes des clients étrangers, et en 2022, 50% de notre chiffre d'affaires, c'est l'export* ".

L'entreprise prévoit de tripler sa production en trois ans. Avec des investissements dans son outil industriel et de nouveaux recrutements, Eovolt prévoit de passer de 18.000 vélos produits en 2022, à 50.000 des 2025.



À lire aussi

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

Article écrit par Charlotte Rabatel