

Angell, la startup de Marc Simoncini, lève 20 millions d'euros et mise sur Mini pour accélérer

La startup tricolore Angell, spécialisée dans les vélos électriques, compte s'implanter dans de nouveaux pays à partir de 2024 et a signé un partenariat avec la marque Mini de BMW pour sortir un nouveau modèle.

Temps de lecture : minute

19 septembre 2023

Angell Mobility passe la deuxième. La marque de vélos électriques haut de gamme a annoncé avoir levé 20 millions d'euros, mardi 19 septembre. Une belle somme dans un contexte difficile. "Le marché de capitaux s'est normalisé avec la pandémie puis la guerre en Ukraine. Il n'est plus simple d'obtenir des fonds", souligne John Mollanger, CEO de la startup créée en 2018 par Marc Simoncini.

L'entrepreneur, fondateur notamment du site de rencontres Meetic, confirme. "Cette opération a été un long processus. Nous avons cumulé deux difficultés : le contexte général de ralentissement des levées de fonds et la dimension hardware de notre projet, qui ne convainc pas les fonds traditionnels et digitaux, habitués à des retours rapides sur investissement dans les logiciels", confie Marc Simoncini.

Bpifrance et CMA CGM parmi les nouveaux

investisseurs

Angell a donc dû trouver une solution alternative. Outre ses actionnaires historiques, le groupe SEB, spécialisé dans le petit électroménager, et Marc Simoncini lui-même, via son fonds Jaina Ventures, la startup a pu compter sur le soutien de BpiFrance, via son fonds d'amorçage industriel de 50 millions d'euros, lancé en mars, et de CMA CGM, l'un des leaders mondiaux de la logistique, de plus en plus intéressé par la décarbonation des transports.

Aux 20 millions d'euros déjà récoltés, "cinq millions pourraient encore s'ajouter", glisse Marc Simoncini, si les derniers financements espérés aboutissent. Angell peut d'ores et déjà compter sur l'expérience de ses actionnaires, dans leurs différents secteurs d'activité. "SEB va continuer de nous apporter son expertise dans la manufacture et CMA-CGM possède un savoir-faire logistique précieux face à la complexité de la chaîne d'approvisionnement dans le domaine du vélo", souligne John Mollanger.

Alliance avec la marque Mini de BMW

Grâce à ce nouveau tour de table, Angell, qui a déjà levé 20 millions d'euros depuis sa création, compte faire rouler ses deux roues dans de nouveaux pays européens. "Nous serons présents dès 2024 en Espagne, au Portugal, dans le Benelux et au Royaume-Uni", assure le CEO.

Sur un marché très concurrentiel, la startup industrielle mise notamment sur le partenariat qu'elle vient de signer avec Mini pour séduire outre-Manche. La marque du constructeur britannique BMW annonce ce mardi lancer son premier vélo électrique et connecté, baptisé "Mini E-Bike 1". Près de 4 000 exemplaires de ce modèle doivent être mis en vente, notamment dans les concessions Mini. Mais l'alliance avec Angell court jusqu'en 2027 "au moins". De quoi laisser augurer de nouveaux deux roues.

“En cumulant nos deux marques, cinq modèles supplémentaires devraient sortir d’ici 2027”, estime John Mollanger. Sa startup, qui compte aujourd’hui une cinquantaine de collaborateurs, a livré environ 5 000 vélos depuis son lancement, à fin 2022. Ces deux premiers modèles (Rapide et Cruiser), accessibles à partir de 2 500 et 3 000 euros environ, circulent essentiellement en France, mais aussi en Allemagne et en Italie.

Angell, qui se concentrait essentiellement sur la vente en ligne de son produit, veut aussi multiplier les canaux de distribution. “Nous allons sélectionner des magasins de vélos haut de gamme, passer par des concessionnaires automobiles comme Mini, ainsi que des grands magasins, comme le Printemps en France et KaDeWe en Allemagne, importants pour l’image de la marque”, détaille John Mollanger. Des ventes omnicanales pour que ces vélos urbains connectés séduisent toujours plus.



À lire aussi

Avec Angell, Marc Simoncini mesure la difficulté d'entreprendre dans l'industrie



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Thomas Chenel