

Source :

<http://www.journalauto.com/lja/article.view/30865/zephyre-vise-500-bornes-connectees-a-fin-2019/6/services>

Date de publication : 25.03.19



Gaëlle Mettey, fondatrice de Zephyre.

## Zephyre vise 500 bornes connectées à fin 2019

**La start-up hébergée à Station F veut poursuivre son essor sur le territoire national. La force de ses partenariats pourrait lui permettre d'implanter plusieurs centaines de bornes connectées au cours de l'exercice 2019.**

Après avoir évolué dans les salles de marché pendant 18 ans, **Gaëlle Mettey** s'est trouvée un nouveau challenge professionnel. Très rapidement, le secteur des bornes de recharge pour véhicules électriques s'impose comme une évidence. Zephyre, la start-up qu'elle a fondée, s'est installée à Station F, à Paris. Elle revient pour le *Journal de l'Automobile* sur son activité.

**Pour ceux qui ne connaissent pas Zephyre, pouvez-vous nous présenter l'entreprise ?**

**Gaëlle Mettey.** Nous avons lancé le projet en 2016 et concrétisé notre idée en mars 2017. Nous avons identifié le marché des bornes de recharge pour véhicule électriques comme un créneau à fort potentiel dû au besoin de commodité des automobilistes et à celui d'accompagnement des entreprises désireuses de franchir le pas.

### **Un marché à fort potentiel qui de fait attire. En quoi estimez-vous faire la différence ?**

**GM.** Nous avons pris le parti de proposer un service de qualité, aussi bien en matière de matériel que de prestation associée. Raison pour laquelle, en premier lieu, nous avons décidé de travailler avec EV Box qui, au fil de nos tests, s'est avéré être le meilleur fournisseur, grâce à des bornes aux taux de panne très faible. Ensuite, nous nous sommes entourés des compétences capables d'effectuer un audit et d'apporter du conseil opérationnel, ainsi que d'installateurs certifiés. Sur ce dernier point, nous avons une stratégie à deux niveaux, avec des accords nationaux et locaux afin de couvrir les différentes typologies de clients. Enfin, on peut préciser que nous prenons le risque d'avancer le montant de la subvention du programme Advenir, tant nous sommes certains que nos chantiers sont en conformité avec les règles définies.

### **Qui sont vos clients ?**

**GM.** Au cours des deux années, nous avons tâtonné pour comprendre les réalités. Zephyre réalise désormais 80 % de son chiffre d'affaires auprès des entreprises, dont les PME et les complexes hôteliers, parmi lesquels l'enseigne Novotel et un futur grand projet à dévoiler sous peu. Nous avons également implanté Zephyre dans quatre centres Norauto et devrions être impliqués dans les nouveaux projets du réseau.

### **La loi Mobilités offre d'autres opportunités. Comment entendez-vous en tirer profit ?**

**GM.** En effet, nous allons nous rapprocher des territoires. Nous allons répondre à des appels d'offres en mettant en avant la qualité de nos produits. Les municipalités réclament un haut niveau de disponibilité et il s'avère que nos bornes sont indisponibles moins de 5 % du temps, voire moins de 1 % du temps en règle générale, car nous sommes capables d'intervenir à distance en cas de panne.

### **Au regard de toutes ces pistes, quelles sont les ambitions ?**

**GM.** Depuis le début de l'aventure, nous avons installé 70 bornes, en France. Nous pensons que nous pouvons atteindre la barre des 500 bornes avant la fin de l'année 2019. Il y a un véritable phénomène d'accélération, qui se lit dans les immatriculations et de fait les entreprises vont chercher à s'équiper.

### **Quel modèle économique défendez-vous ?**

**GM.** Nous prenons une marge à l'installation et facturons un forfait de 500 euros par an et par borne pour l'entretien et la visite de contrôle. Ensuite, nous prenons une commission pour la gestion des paiements, que nous souhaitons automatiser de plus en plus pour accroître la rentabilité. De son côté, le client maîtrise la grille tarifaire, mais nous leur prévoyons en moyenne un retour sur investissement en deux ans.

### **Pour finir, revenons sur la loi Mobilités. Qu'en attendez-vous ?**

**GM.** Nous sommes membres de l'Avere et avons à ce titre des points réguliers sur l'avancée des échanges. Pour notre part, nous militons en faveur d'une plus grande transparence sur les prix de la recharge. A ce jour, les automobilistes ne savent pas toujours dans quelle condition et à quel prix ils vont obtenir de l'électricité pour leur véhicule. La transparence va rétablir l'équilibre et créer de la concurrence chez les opérateurs, dont nous faisons partie.