



Stratégie

Electric Motion met les gaz

Avec sa moto propre et silencieuse, la PME française entend prendre de vitesse les grands constructeurs de deux-roues.

Une belle accélération au démarrage : c'est l'une des qualités de l'ETrek, la petite moto électrique made in France homologuée en juin. C'est aussi l'ambition d'Electric Motion (EM), qui fabrique ce deux-roues équivalant à un 125 cm³ à Castries, près de Montpellier. Philippe Aresten, le fondateur de la société et concepteur de motocross pour la marque mythique Scorpa, rêve de « gratter » au départ les grands fabricants. « Suzuki, Yamaha, Kawasaki n'ont pas encore mis un pneu sur ce marché, explique-t-il. Il y a des places à prendre. » Honda et Vespa promettent uniquement des scooters, et pas avant 2018. « Ces grandes sociétés sont des paquebots qui ne se lancent que si les volumes sont énormes et mondiaux, appuie Christophe Cornillon, fondateur d'Eccity, qui produit des scooters électriques. C'est pour cela que, tout comme EM, nous pensons qu'il y a un coup à jouer. »

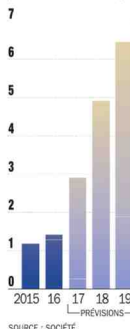
Séduire le grand public

S'agira-t-il pour ces agitateurs d'occuper la scène le temps d'une première partie, et disparaître à l'arrivée des grands acteurs ? « La mobilité électrique bouscule les positions acquises, le pari d'EM n'est donc pas absurde, juge Antoine Dusart, responsable communication de l'Association nationale pour le développement de la mobilité électrique. Regardez Tesla ! »

Philippe Aresten ne va pas jusqu'à se comparer à Elon Musk. Mais il se donne les moyens de percer. Entré sur le marché par le trial électrique, réservé aux sportifs, il veut séduire le grand public avec l'ETrek. Et pour

AMBITIEUX

► Chiffre d'affaires (en millions d'euros)



La levée de fonds programmée avant la fin de l'année doit permettre à Electric Motion d'accélérer son développement industriel et commercial. Objectif : doubler son chiffre d'affaires en deux ans.



L'ETrek. Un système de précommande permet à Electric Motion de contourner les concessionnaires, car le prix de la moto reste élevé : 7770 euros.

cela, il compte lever de 600 000 à 750 000 euros avant la fin de l'année. EM est en passe de faire sortir de terre une usine de 1000 mètres carrés début 2018 pour dépasser la petite production de motos, fabriquées aujourd'hui par lots de dix. Après 1,5 million d'euros l'an dernier, EM vise 6,5 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2019 – dont la moitié grâce à l'ETrek.

Côté technologique, le français a tissé des liens avec le spécialiste sud-coréen des batteries Kokam, qui équipe les satellites du pays. Kokam livre les cellules, mais EM tient à conserver le savoir-faire des batteries elles-mêmes. « Cette connaissance, que peu d'acteurs maîtrisent, nous confère un avantage que nos concurrents potentiels mettront longtemps à acquérir », assure Aresten. D'autant que le français analyse avec précision les mises à l'épreuve des batteries dans le dur monde du cross : pierres et cailloux, boue et franchissement d'eau... Ces retours d'expérience sont aussi une précieuse monnaie d'échange avec Kokam.

Pour l'aspect commercial, EM doit contourner un obstacle de taille : le prix de l'engin reste élevé, à

7770 euros, bonus écologique inclus. La société s'efforce donc de trouver une alternative à la coûteuse commercialisation par les concessionnaires, en fonctionnant par précommande, avec versement d'un acompte. « Lorsque la moto sort de chez nous, elle est déjà payée », détaille Jean Pena, en charge du marketing. L'objectif est de dépasser la centaine avant la fin de l'année.

Clients institutionnels

Et pour muscler ces volumes, EM parie sur les clients institutionnels. La commune d'Aurons (Bouches-du-Rhône) a utilisé de manière intensive la petite moto durant l'été pour prévenir les feux de forêt. Et des discussions sont en cours avec l'Office national des forêts. « Dans l'électrique, la majorité des ventes se fait aujourd'hui auprès des professionnels, à l'image de l'allemand Govecs, dont le chiffre d'affaires a bondi grâce au français Cityscoot [service de location de scooters en libre-service] », relève Antoine Dusart. La condition pour tenter une échappée hors du seul marché de niche des écolos baladeurs.

Grégoire Pinson