

Electric Motion

S'ATTAQUE À LA ROUTE

Spécialisée jusqu'à présent dans les motos de trial électrique, la PME occitane lance l'ETrek, un trail léger, accessible au grand public puisque pilotable avec le permis B. Philippe Aresten, le patron de la marque, explique pourquoi, selon lui, ce type d'engin vient à point nommé.



Philippe Aresten

Directeur **Electric Motion**

Le marché du deux-roues électrique routier est encore très modeste en France (moins de 700 machines vendues en 2016) et largement dominé par le scooter BMW. Du coup, qu'est-ce qui incite Electric Motion à venir sur ce segment ?

On y vient parce que l'on sent que le marché est en train de mûrir. Les incitations à rouler avec des véhicules moins polluants se multiplient et les gens sont de plus en plus sensibles aux problématiques environnementales. Ça fait deux à trois ans que l'on développe l'ETrek. C'est le bon moment pour la sortir.

L'ETrek n'est pas une moto particulièrement rapide et elle n'offre pas de rangement. Quels sont ses avantages ?

On ne vient pas du scooter, donc il ne s'agissait pas d'en faire un. Et on sait que dans l'état actuel de la technologie, les motos électriques ne peuvent pas rivaliser en termes de puissance et d'autonomie avec leurs homologues thermiques. L'ETrek, on l'a pensée comme une petite moto à tout faire et surtout accessible à tous. On peut la conduire avec le permis B, il n'y a pas de vitesses à passer, elle fait moins de 100 kg, permet de rouler à 85 km/h et offre, selon le mode de conduite, environ 70 km d'autonomie avant d'être rechargée en 3 h 45 ou un peu moins de deux heures avec un chargeur rapide. C'est une moto avec laquelle on peut faire ses trajets en ville durant la semaine et partir en balade sur les chemins le week-end. Voilà quels sont ses avantages.

Des motos électriques proposant une équivalence 125, il y en a déjà sur le marché, et on ne peut pas dire qu'elles se vendent beaucoup...

C'est vrai. Mais ce sont souvent des machines plus puissantes, bridées pour l'obtention de cette équivalence. Des machines qui flirtent pour la plupart avec les 12 000 à 15 000 euros. L'ETrek a été pensée d'emblée comme un équivalent 125 et elle coûte 8 496 euros auxquels il faut retrancher 670 euros de bonus écologique, ce qui fait 7 826 euros TTC.

Les gens vont pouvoir l'acheter où cette moto ? Un réseau va-t-il être mis en place, conjointement à son lancement ?

C'est une question qui nous occupe. Jusqu'à présent, c'est vrai que notre gamme trial est commercialisée directement par notre usine : les gens passent commande et nous leur livrons le modèle. Il leur est possible de l'essayer au préalable, mais c'est vrai que nous n'avons pas de concessions. Avec l'ETrek, nous comptons nous appuyer sur

ce système, mais nous réfléchissons également à développer plusieurs centres de vente dans l'Hexagone. Pas nécessairement dans des concessions moto d'ailleurs.

Quels sont vos objectifs sur la France, avec cette machine ?

On ne s'est pas fixé d'objectifs précis, mais on a déjà 150 précommandes. Donc nous sommes plutôt sereins.

Des précommandes qui émanent aussi d'administrations ?

Oui, effectivement. L'ETrek est une moto qui suscite beaucoup d'intérêt auprès de certaines administrations, des polices municipales par exemple, dont les agents font des parcours restreints et n'ont pas besoin d'une autonomie considérable. Jusqu'à présent, c'étaient des 125 thermiques qui les équipaient mais désormais, les municipalités penchent pour l'électrique, pour des raisons d'entretien et, ne nous en cachons pas, d'image.

À propos d'image, Electric Motion se présente comme un constructeur français. Que faut-il entendre par là exactement ?

Ça veut bien dire ce que ça veut dire : Electric Motion est bien un constructeur, pas un assembleur. Nos motos sont conçues par nos ingénieurs et fabriquées en totalité sur notre site de Castries, dans l'Hérault. Évidemment, nous travaillons avec des sous-traitants qui, pour la plupart, sont européens. Mais je le répète, c'est nous qui développons notre technologie.

La France pèse beaucoup, pour vous, en termes de chiffre d'affaires ?

Non. Jusqu'à présent, c'est 20 % de notre chiffre. Mais la France est un marché qui a une grosse marge de progression, par rapport à un voisin comme l'Allemagne par exemple.

Et donc pour vous, l'explosion du deux-roues électrique en France, c'est imminent ?

Je ne veux pas parler d'explosion, mais je m'attends à ce que ça augmente fortement. Et je ne suis pas le seul : tous les gros acteurs de l'industrie moto travaillent en ce moment pour avoir une offre solide d'ici deux à trois ans.

Electric Motion, dans ce paysage, c'est un tout petit Poucet, non ?

C'est sûr. Nous sommes 11 à y travailler. Mais sur les trois dernières années, nous avons vendu environ un millier de motos.