

PINK MOBILITY DÉVELOPPE LA MOBILITÉ DES DEUX-ROUES ÉLECTRIQUES EN FRANCE!

La mobilité électrique, dont nous entendons parler depuis plus de 20 ans, est devenue une réalité à laquelle Ghislain Lestienne a toujours souhaité contribuer. Aujourd'hui, avec Pink Mobility et ses scooters électriques, il apporte sa pierre à l'édifice en proposant non seulement un produit, mais aussi des services de mobilité électrique. Rencontre avec Ghislain Lestienne, CEO de **Pink Mobility**.



Ghislain Lestienne

Vous êtes depuis toujours passionné par la mobilité électrique. Pouvez-vous nous dire plus ?

Lors de mes études à l'Institut Catholique des Arts et métiers, j'ai réalisé mon stage chez PSA dans le domaine du véhicule électrique. J'ai ensuite rejoint, dans le cadre d'un V.I.E. à Bruxelles, l'Association nationale pour le développement de la mobilité électrique (AVERE) en tant que chargé de mission puis secrétaire général. À l'époque, l'association en était encore aux prémices de son action en faveur du développement du véhicule électrique.

Fort de cette expérience de lobbying, mais désireux d'intégrer le monde industriel, j'ai postulé chez PSA-Peugeot Citroën ; un univers technologique complexe, une école de la précision et de l'engagement qualité, d'un bout à l'autre de la chaîne. Pendant 17 années, j'ai participé à plusieurs lancements de véhicules (C3 Pluriel à Madrid, Peugeot 207 et 208, 1007), mené des projets internationaux comme le déblocage d'une usine au Brésil et l'ouverture d'une autre

à Shenzhen, en Chine, avec le lancement du dernier modèle DS7, bientôt disponible en France. C'est d'ailleurs en Chine que j'ai réellement découvert le déploiement de la mobilité électrique où il se vend 30 millions de roues électriques chaque année. Là-bas, nul besoin d'avoir de hauts revenus pour se déplacer en scooter électrique. La mobilité est à la portée de tous les porte-monnaie, à la différence de la France qui réserve ce type de transport à une élite financière. Au début des années 2000, le gouvernement chinois a en effet décidé d'interdire tout simplement les deux roues thermiques pour solutionner le problème de la pollution urbaine. Cette mesure fut un véritable levier de croissance pour le marché du deux-roues électrique. De retour en région parisienne, après trois ans passés en Chine, j'ai décidé d'entamer la seconde partie de ma carrière en tant qu'acteur de cette mobilité en pleine mutation.

En Europe, et notamment en France, quels sont les freins au développement de la mobilité électrique et plus précisément des deux-roues électriques ?

Pour moi, il n'y a pas de frein technologique au développement des scooters électriques en Europe, car ils ne sont pas exposés aux mêmes contraintes que les voitures électriques : la recharge et l'autonomie. Nos scooters électriques sont en effet équipés d'une ou deux batteries amovibles de 8 à 11 kilos, selon nos modèles, rechargeables sur simple prise, dans un bureau ou à domicile. En outre, les deux-roues électriques sont utilisés en ville et rarement pour réaliser de longues distances. En fonction du nombre de batteries embarquées, ils disposent

d'un niveau d'autonomie adapté à un usage quotidien, soit 40 à 100 kilomètres pour les véhicules proposés par Pink Mobility.

S'il en coûte 20 fois moins de rouler en véhicule électrique qu'en scooter à essence, l'enjeu principal réside dans la difficulté à développer des scooters financièrement aussi compétitifs que les deux-roues thermiques. Or, aujourd'hui, la technologie des batteries représente une part non négligeable du coût global d'un scooter électrique, que les incitations gouvernementales, comme le bonus écologique, couvrent en partie.

Sur ce marché, quel est votre positionnement ?

L'activité de Pink Mobility a démarré en février 2016. Nous avons commencé par mettre au point des véhicules adaptés aux niveaux de conformité des marchés européens et français. Comment ? En appliquant au développement de nos scooters électriques les exigences de qualité propres à l'industrie automobile, par l'établissement de cahiers des charges précis et une recherche pointilleuse de fournisseurs. Ces améliorations structurelles ciblent la robustesse du produit et son ergonomie : redimensionnement du guidon, renfort de certaines pièces comme la béquille centrale ou encore le porte-caisson, fiabilisation du cadran de contrôle, changement du contrôleur.

Pendant une année, nous avons mené de nombreux tests et essais, grandeur nature, en partenariat avec plusieurs de nos prospects, dont Scootlib, leader de la location de deux-roues pour les professionnels de la livraison (pizzas, sushis, livraisons, etc.).



Aujourd'hui, où en êtes-vous ?

En décembre 2016, nous avons lancé la commercialisation de notre scooter électrique 100 % polyvalent, le PinkUp, à destination des professionnels. Notre premier marché est celui de la livraison du dernier kilomètre, un secteur qui enregistre une croissance annuelle à deux chiffres depuis plus d'un an. Aujourd'hui, le parc est essentiellement thermique, mais nous sommes convaincus de l'avenir d'un tel secteur, tant les collectivités que les entreprises sont aujourd'hui de plus en plus soucieuses de proposer une mobilité durable et responsable à leurs usagers et salariés. Nous proposons ainsi deux offres : l'achat ou la location avec entretien et assurance, en partenariat avec Scootlib. À ce jour, notre partenaire affiche un parc de plus de 2000 scooters, répartis partout en France et dont les véhicules sont renouvelés tous les deux ans.

Quels sont les enjeux auxquels vous êtes confrontés ?

Aujourd'hui, notre principal enjeu est de consolider le marché du dernier kilomètre. En 2017, nous avons vendu 220 scooters ; l'objectif en 2018 est de doubler ces chiffres. Après plus de 18 mois d'essai et de discussions, nous avons conclu un partenariat stratégique avec Domino's Pizza. Outre la reconnaissance par ce leader mondial de la restauration livrée, il s'agit là d'une étape fondatrice pour Pink Mobility. Nous devons aussi capitaliser sur l'absence, aujourd'hui encore, des grands acteurs classiques des deux roues, comme Piaggio et Peugeot, en construisant l'image d'une marque aux modèles robustes et ergonomiques. À l'heure où le marché affiche une taille embryonnaire, tout est possible pour une start-up comme Pink Mobility, à commencer par

EN DÉCEMBRE 2016, NOUS AVONS LANCÉ LA COMMERCIALISATION DE NOTRE SCOOTER ÉLECTRIQUE 100 % POLYVALENT, LE PINKUP, À DESTINATION DES PROFESSIONNELS.

L'opportunité pour nous de prendre une bonne longueur d'avance.

En parallèle, nous nous développons sur le secteur de la mobilité partagée. L'enjeu : proposer un service connecté. Dans cette optique, nous avons noué un partenariat avec la start-up française implantée en Espagne, YUGO, pour lancer une offre de scooters électriques en libre service en France. Démarrage du service à Bordeaux dès la fin du mois de février, avec en amorce une cinquantaine de véhicules en circulation dès le printemps. La suite ? Nous développer dans d'autres métropoles dans les mois qui suivent. Nous avons délibérément décidé de laisser Paris de côté, déjà largement servie par les offres de Cityscoot et de Coup pour nous concentrer sur des villes de taille intermédiaire. Dans le même temps, nous développons une offre, inscrite dans le développement à grande échelle des smart grids, destinée aux gestionnaires de flotte désireux de se doter de deux-roues électriques. Objectif : répondre de façon simple, via une application connectée, aux besoins de flottes de grandes entreprises, parcs d'attraction, centres logistiques, événements culturels de grande ampleur qui souhaitent #RoulerAutrement. ■

