

SÉBASTIEN BERTHELOT

LES ENTREPRISES EMPORTÉES PAR LE COURANT

En mars 2018, la première entreprise de mobilité multimodale partagée voit le jour sur le sol luxembourgeois. Créée par Sébastien Berthelot, la jeune startup répondant au nom de Moovee réinvente la mobilité des entreprises au bénéfice des employés. En partenariat avec plusieurs acteurs comme ALD Automotive pour le leasing automobile, Moovee a rapidement su convaincre ses premiers clients.

Texte : Marie-Hélène Trouilleux

Photos : Matthieu Freund-Priacel / Primatt Photography

Comment vous est venue l'idée de créer Moovee ?

« Après des études d'informatique à Nancy, j'ai créé plusieurs sociétés avec des activités très différentes, allant des ressources humaines aux panneaux photovoltaïques pour des éclairages publics solaires. J'ai revendu cette dernière structure avant de me lancer dans l'importation de voitures anciennes, des Porsche notamment. J'ai découvert le Luxembourg lors de mon premier entretien pour un poste de développeur d'applications. C'était il y a vingt ans... La qualité de vie de ce pays et sa situation géographique idéale m'ont tout de suite plu.

J'ai fondé Moovee pour faire changer les comportements et les usages. Il y a deux ans, j'ai emprunté une voiture électrique pendant quatre jours et j'ai été conquis par cette voiture, une Renault Zoe. Avec un ami, nous avons décidé d'acheter un stock de Zoe et de les prêter à l'essai à plusieurs personnes. Nous étions désireux de trouver une alternative à la voiture de fonction et d'agir pour une mobilité responsable et durable, grâce à une offre de véhicules électriques pour une conduite propre. Les essais ont été concluants, mais la voiture n'était pas le seul moyen de transport à promouvoir, et surtout pas en usage individuel. D'où le concept de partage, pour lequel nous avons eu notre premier client début 2018, et la création de Moovee.

Comment s'est déroulé le développement de Moovee et quels services proposez-vous ?

« Moovee se positionne comme le seul opérateur de mobilité multimodale en Europe.

Selon nos directives, nous avons mis au point, avec l'aide de développeurs informatiques, une plate-forme de réservation en ligne. Nous travaillons avec une société de leasing, ALD Automotive, le leader local sur le marché du leasing opérationnel, tandis que notre startup est active dans les solutions MaaS (Mobility as a Service). Les véhicules sont loués, mais nous opérons l'ensemble de la flotte. Nous créons un point de contact unique pour le client qui souscrit à une offre de mobilité, dans laquelle nous intégrons une large gamme de services, et nous nous chargeons des formations en entreprise. Nous mettons ainsi à disposition des entreprises une flotte multimodale comprenant voitures, camionnettes, bicyclettes, scooters et trottinettes, mais aussi des bornes de charge, un logiciel de gestion, une maintenance quotidienne et, si souhaité, un marquage publicitaire sur les véhicules. Grâce à un kit d'autopartage, les véhicules sont ouverts à l'aide d'un simple badge ou d'un téléphone portable. Les utilisateurs peuvent vérifier en ligne la disponibilité des véhicules et les réserver en un seul clic, sans passer par un tiers. Une fonction de covoiturage accessible via l'application encourage également les employés à partager les trajets. Notre offre permet aux entreprises de se libérer de toutes les charges comme l'entretien, la gestion des clés et du planning de réservations ou encore la gestion des dégâts. Nous proposons des contrats de services d'une durée minimum de trois mois, pouvant aller jusqu'à neuf ou douze mois en fonction des services et véhicules à financer. 30 % de la flotte est électrique. Le reste de la flotte se compose de véhicules à

essence pour arbitrer les frais. L'électrique reste plus cher, encore aujourd'hui, mais grâce aux nouvelles aides étatiques, l'offre devient plus intéressante. Pour vous donner un ordre de prix, pour cinq voitures, cinq vélos et cinq trottinettes, nous facturons 4.500 euros par mois, services compris.

En décembre 2018, nous avons racheté une entreprise luxembourgeoise de nettoyage à la vapeur et créé Moovee Clean. Grâce à cette acquisition, nous pouvons nous déplacer dans les parkings, nous nettoyons les voitures sur place, avec seulement six litres d'eau en moyenne et aucun produit chimique. Ce service s'adresse tant aux sociétés qu'aux particuliers. Le contrôle du niveau de liquide lave-glace, la vérification de la pression des pneus, etc., sont compris dans le forfait.

Qui sont vos clients cibles et comment démarchez-vous les entreprises ?

« Nos services visent les personnes qui ont des besoins ponctuels et qui peuvent se rendre sur leur lieu de travail grâce aux transports en commun. Donc plutôt des personnes urbaines et les moins de 35 ans, plus enclins à changer leurs habitudes. Certaines entreprises ouvrent l'offre de location de véhicules pour le week-end, d'autres uniquement pendant les jours ouvrés. En cas d'usage privé d'une voiture, les usagers paient en ligne et la plate-forme reverse automatiquement le montant dû à l'entreprise. Nous formons les usagers selon le principe 'sharing is caring' pour les inciter à prendre soin des véhicules et des autres usagers, à ne rien laisser traîner dans la voiture lors de la restitution, à rendre le véhicule à temps, etc.

Notre partenariat avec ALD Automotive, leader sur le marché du leasing automobile au Luxembourg, ainsi que la qualité de nos services, ont rassuré plusieurs entreprises devenues clientes comme l'Université du Luxembourg, Deloitte, Arendt & Medernach, la Bourse de Luxembourg, Tralux Construction...

Plus récemment, nous avons été démarchés pour donner des formations sur la mobilité, en partenariat avec l'Automobile Club. Nous nous adressons à des gestionnaires de flotte, à des responsables des ressources humaines qui souhaitent proposer un service différent et trouver des ►



moovee
drive different

Créée en mars 2018 par Sébastien Berthelot,
Moovee se positionne aujourd'hui comme un acteur
incontournable dans le paysage de la mobilité.



La jeune startup luxembourgeoise propose des tarifs compétitifs et accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de ses solutions.

avantages pour retenir les collaborateurs, et à des personnes en charge des services généraux, pour lesquelles la réduction du nombre de places de parking et la solution des problèmes de stationnement au sein de l'entreprise sont primordiales. Généralement, notre message suscite un intérêt auprès des participants. Ce sont autant de prospects susceptibles de devenir clients !

“
Les mentalités changent et aucun secteur ne peut échapper aux évolutions induites par l'économie du partage.

”

Comment voyez-vous Moovee évoluer ?

« Nous apportons des solutions concrètes qui répondent à la réduction des emplacements de parking en entreprise, pour privilégier la mobilité douce et préserver l'environnement. Les mentalités changent et aucun secteur ne peut échapper aux évolutions induites par l'économie du partage.

Symbole de réussite sociale au 20^e siècle, la voiture ne fait plus rêver les jeunes urbains. Posséder une voiture personnelle ou de fonction est de plus en plus souvent perçu comme une contrainte. Nous voulons être un acteur de ce changement, avec le gouvernement en tant qu'incitateur et les entreprises qui peuvent user de leur influence sur les consommateurs. Aujourd'hui, Moovee compte une dizaine d'entreprises parmi ses clients. Notre société gère un parc d'une cinquantaine d'automobiles, une trentaine de vélos électriques, une vingtaine de trottinettes et une dizaine de véhicules utilitaires. D'ici la fin de l'année 2019, nous devrions atteindre le point mort. Afin de renforcer l'équipe au Luxembourg et de nous développer à l'international, nous avons prévu de lever 400.000 euros avant la fin du mois de septembre 2019 et nous sommes actuellement à la recherche d'un investisseur. En mai 2019, nous avons participé au salon Vivattech à Paris. Nous étions présents sur le pavillon national organisé par la Chambre de Commerce, le ministère de l'Économie, Luxinnovation et la House of Startups, entre autres. Nous avons pu nouer des contacts très intéressants. Nous avons deux projets, l'un en France, l'autre en Belgique. Nos solutions sont innovantes et nous sommes

assez confiants. Nous visons 150 voitures au Grand-Duché, 500 en France et 600 en Belgique d'ici les 18 prochains mois.

Quel est votre meilleur souvenir professionnel depuis la création de Moovee ?

« Un de nos clients, Tralux Construction, m'a invité à participer à leur convention annuelle en tant qu'orateur. La soirée, animée par un journaliste de RTL, avait pour thématique la dimension RSE. J'ai eu l'occasion de présenter Moovee et d'expliquer nos services devant une belle audience. Grâce à cette médiatisation, nous avons eu des retombées très positives.

Auriez-vous des conseils à donner à un jeune entrepreneur qui souhaite se lancer ?

« Lorsque nous avons créé Moovee, nous sommes restés trop axés sur le produit et nous n'avons pas accordé assez de temps à d'autres aspects du projet. La création d'une société doit être un travail de réflexion globale et stratégique. Il faut se donner suffisamment de temps et ne pas hésiter à solliciter des personnes expérimentées. Avant de se lancer et de créer sa société, il faut également savoir gérer son stress, car la charge émotionnelle est dense et omniprésente. » ●

www.moovee.lu