

Zen Car lève 1,5 million et tente le crowdfunding

17 septembre 2015 00:00

Younes Al Bouchouari

Objectif du groupe, désormais sorti du rouge: doubler son parc de voitures électriques, étendre son réseau de stations et s'attaquer au marché professionnel.

Un nouveau CEO, une levée de fonds, plusieurs partenaires industriels: grosse actu du côté de Zen Car, la société bruxelloise de carsharing électrique. Pour la levée de fonds, tout d'abord, le groupe voit ses capitaux renforcés à hauteur de 1,5 million d'euros grâce au fonds Inventures et au groupe de concession automobile Ginion. Une injection à laquelle s'ajoutent la conversion d'obligations et l'obtention d'un prêt de 900.000 euros.

Il était temps, dans la mesure où les comptes de Zen Car affichaient des pertes reportées de plus de 2 millions d'euros. "Aujourd'hui, la situation est assainie et nous disposons encore d'une enveloppe de 1,2 million d'euros pour investir", explique Serge Stackmann, nouveau CEO du groupe, qui a remplacé Régis Leruth après avoir participé à la levée de fonds. "Nous comptons doubler notre parc de voitures, grâce notamment à notre partenariat avec BMW Bornem et passer de 27 à 48 stations dans Bruxelles d'ici la fin de l'année".

Pour ce qui est de l'approvisionnement, Zen Car s'appuiera sur le partenariat avec Ginion, "qui ne se limite pas à la mise à disposition de véhicules à prix d'ami", insiste Stéphane Sertang, CEO de Ginion Group. "Pour nous, c'est l'occasion de nous renforcer sur ce que nous faisons de plus en plus, à savoir proposer des solutions de mobilité et pas uniquement des véhicules". "C'est aussi pour cela que nous ne nous sommes pas limités à un partenariat commercial mais que nous avons décidé d'entrer au capital. À terme, nous pourrions utiliser cette solution pour proposer d'autres types de véhicules que ceux que nous distribuons actuellement."

B2B

Car c'est bien l'un des segments que Zen Car entend investir, le marché B2B. "Nous sentons de plus en plus d'intérêt pour les véhicules électriques et nous proposons la mise à disposition de pools de voitures pour les sociétés", explique Serge Stackmann. "C'est intéressant pour les entreprises tant au niveau de leur image que d'un point de vue fiscal." "L'arrivée de véhicules premium (comprenez: des BMW i3), soutiendra clairement cet axe, tout en renforçant Zen Car sur le marché consommateurs".

Si Zen Car a levé l'essentiel de ses fonds auprès d'investisseurs traditionnels, le groupe entend toutefois réaliser une opération connexe en lançant, avec MyMicroInvest, une campagne de crowdfunding. Objectif: lever entre 50 et 100.000 euros. "Mais la démarche va nettement plus loin, cela permettra de renforcer l'image de marque de Zen Car, et de créer une communauté active autour du service", explique Guillaume Desclée, fondateur de MyMicroInvest. "Avec cet avantage que le projet Zen Car correspond

parfaitement à notre ADN, aux valeurs que l'on pousse et qui sont aussi celles des personnes qui investissent dans le crowd". "La campagne va nous permettre de renforcer la marque, de communiquer sur le fait que l'on a recapitalisé, que l'on entend se déployer et ouvrir de nouvelles stations", ajoute Serge Stackmann. "À Bruxelles, nous avons constaté que jusqu'à 40% de notre clientèle était étrangère: ils viennent d'Italie, d'Angleterre, de villes où la logique du carsharing est déjà plus ancrée. C'est ce que nous devons atteindre à Bruxelles".

Une bataille qui restera difficile, tant que la réglementation continuera à interdire aux utilisateurs de voitures partagées de déposer leur véhicule à une autre station que celle où elle a été récupérée. "Mais les signaux en provenance du cabinet de Pascal Smet sont positifs", assure Serge Stackmann.

Publicité

Copyright L'Echo