

Automobile: Freshmile cherche des abonnés pour les voitures électriques



En France, Freshmile entend convaincre de nouveaux prospects via une application gratuite, disponible en ligne: l'automobiliste peut comparer le coût de sa voiture avec celle d'un modèle électrique. © Freshmile

1

Olivier Mirguet, à Strasbourg | 06/09/2013, 19:54 - 299 mots

La start-up offre aux automobilistes qui sont passés à la voiture électrique d'installer une borne de recharge à leur domicile et une autre sur leur lieu de travail si nécessaire. La promesse: rouler sans craindre la panne sèche.

"Les rares acheteurs de voitures électriques passent leur temps à calculer des règles de trois, saisis par l'angoisse de tomber en panne d'énergie. Nous vendons de la tranquillité d'esprit avec nos forfaits et nos bornes de charge télécommandées", propose Arnaud Mora, fondateur de [Freshmile](#) à Strasbourg. Son principe: pour 25 euros par mois, ou 50 euros en illimité, l'entreprise installera une borne électrique au domicile de l'automobiliste, et une autre sur son lieu de travail si nécessaire.

En combinant l'effet tampon des batteries et l'optimisation de l'appel de charge sur les réseaux des fournisseurs d'électricité, Freshmile a établi un modèle économique équilibré avec 3.000 abonnés, soit 10 mégawatts de puissance agrégée, à partir de 2015.

Un partenariat avec [Hager](#), fabricant franco-allemand d'équipements électriques, permet l'installation de compteurs à partir de 300 euros, contre 1.000 euros pour un client particulier.

Une offre avec des points de recharge itinérants

Sur le marché stagnant des voitures électriques, qui ne représentaient début 2013 que 0,5 % des

immatriculations en France, Freshmile entend convaincre de nouveaux prospects via une application gratuite, disponible en ligne: l'automobiliste peut déjà comparer le coût de sa voiture avec celle d'un modèle électrique. Arnaud Mora espère encore mettre au point, avec [ERDF](#), une offre de points de recharge itinérants, avec laquelle l'automobiliste pourrait recharger sa voiture sur l'importe quelle prise électrique domestique.

"Nous n'entendons pas voler la relation clients aux constructeurs automobiles. Nos forfaits s'inspirent du modèle qui s'est imposé dans la téléphonie. Nous n'avons pas vocation à vendre, ni à louer des voitures. A terme, Freshmile disparaîtra comme marque blanche derrière un grand opérateur", imagine l'ancien banquier d'affaires, reconverti dans l'ingénierie financière des énergies renouvelables. L'adossement à un fournisseur d'électricité constitue une option de valorisation pour cette jeune entreprise, fondée en 2010, dont Arnaud Mora et son directeur technique sont les seuls actionnaires.

Tweet 4

J'aime 35

0

1