

Virtuo se rapproche d'Axa pour amener les citoyens à se passer d'Avis ou Sixt

La scaleup française vient de lever 50 millions d'euros auprès d'AXA Venture Partners en equity pour doper le déploiement de sa marque en Europe et accélérer l'électrification de sa flotte de voitures.

Temps de lecture : minute

20 mai 2021

Virtuo met les gaz en ce mois de mai 2021. La scaleup française de location de voiture à la demande vient de boucler un tour de table de 50 millions mené par AXA Venture Partners, aux côtés de Bpifrance Large Venture, Alpha Intelligence Capital, H14 ainsi que les actionnaires historiques Balderton Capital, Iris Capital et Raise Ventures , ainsi qu'une nouvelle ligne de financement auprès de Natixis et plusieurs établissements du Groupe BPCE, de 30 millions d'euros.

Créée en 2016, la startup se donne pour objectif de "repenser et de gommer tous les problèmes qu'on connaît dans le parcours traditionnel de la location de voiture, comme la paperasse, les files d'attente, le décalage entre la voiture désirée et celle obtenue..." , précise Karim Kaddoura, cofondateur de la société. Concrètement, Virtuo propose un système de location de voiture en libre-service, à travers une application qui permet de réserver, ouvrir, démarrer et re-déposer un véhicule, de un jour à trois mois. Rien de nouveau et de très innovant finalement : développé en France par Drivy, rachetée 300 millions de dollars par Getaround, le marché de la voiture en libre-service compte en France de multiples acteurs, rivaux directs ou non, qui proposent des voitures de particuliers, ou des flottes d'automobiles plus ou moins haut de gamme, électriques ou à essence. Toutes ces sociétés, Virtuo, Carlil, Ubee, Free2Move, Car2Go, pour ne citer qu'elles, sans être en concurrence frontale, offrent toutes des alternatives au marché traditionnel de la location de voiture en agence.



À lire aussi

La crise sanitaire pourrait pousser entreprises et salariés à revoir leur mobilité

Entrée dans le programme French Tech 120 cette année, l'entreprise se destine principalement aux urbains qui délaissent de plus en plus l'idée de s'acheter une voiture personnelle. "Thibault Chassagne - l'autre co-fondateur, ndlr - et moi sommes les archétypes du parisien. Nous n'avons pas de voiture et en louons dès que nous avons besoin de sortir de la ville pour des week-ends, des vacances ou des déplacements professionnels, poursuit Karim Kaddoura. Ce marché représente un immense boulevard puisque les choix aujourd'hui se cantonnent à la location traditionnelle ou aux solutions d'auto-partage ou entre particuliers, mais les initiatives tech pour la location professionnelle et individuelle ne vont pas encore assez loin" .

Électrifier la flotte de véhicules

Avec cette nouvelle levée de fonds, Virtuo espère "émerger comme un leader de la mobilité en Europe" , ambitionne son cofondateur, avec la volonté de toucher plus d'un million d'utilisateurs actifs d'ici 2025. Déjà implantée en France, en Belgique, en Espagne et au Royaume-Uni, Virtuo part à la conquête de l'Italie dès ce mois de mai 2021 et en Allemagne début 2022. La scaleup veut lancer prochainement de nouveaux services, à l'image de Virtuo Delivered, déjà disponible, qui permet aux utilisatrices et utilisateurs de se faire livrer la voiture en bas de chez eux plutôt que d'aller la chercher à un endroit donné. En France, [Carlili](#) offre déjà ce service.

L'autre idée qui trotte dans la tête de Thibault Chassagne et de Karim Kaddoura : accélérer l'électrification de leur flotte de voitures "*pour nous engager vers une mobilité plus responsable*" . Si, pour l'instant, seulement 5% de leurs véhicules sont électriques, "*nous nous*

donnons pour objectif d'électrifier la moitié de nos voitures d'ici quatre ans et d'atteindre les 100% en 2030" , précise Karim Kaddoura.



À lire aussi

Avec 100 millions d'euros en poche Ornikar cherche à s'affirmer dans l'assurance auto

Si, dans le secteur de la mobilité, le bilan de l'année passée est plutôt morose, Virtuo s'en est plutôt bien sorti. *"On a réussi à croître de 10% alors que la location traditionnelle a dû encaisser une baisse de 60% , affirme le fondateur de l'entreprise. La demande a été folle l'été dernier, où nous avons connu un pic d'activité qui nous a poussé à doubler notre flotte pour atteindre les 4000 véhicules... Cette année, nous mettons la barre encore un peu plus haut en ambitionnant de doubler notre chiffre d'affaires par rapport à l'année dernière"* , sans donner ce montant, un chiffre sur lequel les entreprises de la French Tech ont l'habitude de ne pas communiquer.

Article écrit par Heloïse Pons