

Zeplug lève 240 millions d'euros pour conquérir l'Europe et les Etats-Unis

L'opérateur de service de recharge pour voitures électriques, Zeplug vient de lever 240 millions d'euros auprès du fonds britannique ICG Infra. Avec ce capital, la société compte accélérer son développement sur les territoires européens et américains.

L'actualité

L'opérateur de services de recharge électrique dans les copropriétés et les entreprises vient de réaliser un tour de table de 240 millions d'euros. Une opération menée par la société de gestion d'actifs alternatifs, Intermediate Capital Group PLC via son fonds d'investissement en infrastructures, ICG Infra.

Cette augmentation de capital s'accompagne d'une acquisition, celle de Bornes Solutions, une filiale d'OCEA Smart Building qui appartient au portefeuille d'ICG Infra.

Ce rachat, couplée à cette levée de fonds, reflète la stratégie de Zeplug d'accélérer son déploiement en France et de s'étendre en Europe (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Espagne et Suisse) ainsi qu'aux Etats-Unis où la société a déjà ouvert un bureau, détaille Nicolas Banchet, directeur général de Zeplug, à nos confrères de l'AFP. Une partie de ce financement viendra également

renforcer sa partie R&D et l'intégration de nouveaux services.

Le modèle

Créée en 2014 par Frédéric Renaudeau, Nicolas Banchet et Gilles Gomis, Zeplug propose un service clé en main d'installation et d'opération de bornes de recharges électriques dans les copropriétés et les entreprises. La société travaille avec les particuliers mais aussi les professionnels de l'immobilier et les entreprises.

À lire aussi

9 solutions qui réinventent la mobilité urbaine

Le modèle de Zeplug pour les copropriétés se base sur un coût d'installation de 499 euros -aides comprises- auquel s'ajoute un abonnement mensuel d'environ 12 euros, électricité comprise. Dans les entreprises, la société propose une offre d'achat ou de location également. Quel que soit le modèle choisi, elle s'occupe de la gestion et la maintenance de l'infrastructure, du pilotage énergétique, de la gestion des accès et de la facturation individualisée des consommations.

La société assure également fournir une énergie 100% d'origine renouvelable et favoriser la recharge en heures creuses pour réduire l'impact du véhicule électrique sur le réseau.

Le contexte

Le marché des véhicules électriques se porte plutôt bien. Selon une étude de l'Avere, les immatriculations de véhicules 100 % électriques ont progressé de presque 28 % au premier semestre 2022. Si l'on intègre les véhicules hybrides rechargeables, la progression est de 8,3 % sur le semestre, ce qui correspond à plus de 160 000 modèles immatriculés et à 17 % de parts de marché. Un bon présage pour la startup à condition qu'elle arrive à convaincre les particuliers de sauter le pas.

« En dépit du droit à la prise mis en place en 2011, qui permet à chaque copropriétaire d'installer, à ses frais, une prise pour son véhicule, le nombre de copropriétés équipées reste minime, autour de 2% », rappelle l'AFP. Mais la fin

des ventes de voitures thermiques prévue en 2035 par l'Europe pourrait bien doper le marché de l'électrique et, par conséquent, celui des bornes installées à domicile.

Zeplug a déjà réussi à intégrer plusieurs immeubles à son portefeuille clients *"qui représentent plus de 500 000 places de parking pouvant être équipées d'une borne de recharge »*, souligne la société. Pour assurer son développement, la startup souligne également avoir noué des partenariats avec 18 marques automobiles dont Audi, BMW, Volvo ou encore Volkswagen.

Article écrit par ANNE TAFFIN