

Bump vise le déploiement de 25 000 bornes en France d'ici à 2030

La startup spécialisée dans l'installation et la gestion de bornes de recharge rapide auprès des professionnels et des retailers, Bump, vient de lever 180 millions d'euros auprès de DIF Capital Partners. Une augmentation de capital qui doit financer l'installation de 25 000 bornes de recharge dans l'Hexagone au cours des 8 prochaines années.

Alors que l'écosystème annonce un ralentissement des financements, le marché des bornes de recharge électrique semble échapper à la tendance. Au contraire même, les investissements semblent pleuvoir sur le secteur depuis mai dernier où Power Dot a ouvert le bal avec une levée de 150 millions d'euros. S'en est suivie celle d'Electra puis de NW Groupe avant l'annonce de Zeplug, mercredi. Aujourd'hui, c'est au tour de Bump d'avancer ses ambitions. La jeune pousse, lancée il y a un an et demi, annonce un tour de table de 180 millions d'euros réalisé auprès de DIF Capital Partners, un fonds ayant déjà investi dans le secteur de l'énergie et de la mobilité.

Cette augmentation de capital doit lui permettre *"d'appréhender les trois à cinq prochaines années"* avec la possibilité de lever de la dette en supplément. *"Notre ambition est de devenir un leader de la recharge électrique dans quelques pays européens avec le déploiement de 25 000 bornes d'ici à 2030"* ,

confie François Oudot, co-fondateur de la société. Un chemin qui ne sera pas sans écueil. *“Nous sommes sur un modèle d’infrastructure difficile à scaler à l’échelle internationale, il faut avoir une taille critique pour pouvoir avoir un stock de pièces de rechange et pouvoir intervenir partout dans le pays en question”* , tempère le co-fondateur.

Actuellement, la startup a déjà déployé 300 bornes et en a sécurisé 2000 qui vont être installées au cours des deux prochaines années dans l’Hexagone. Une centaine de recrutements sont également prévus dans tous les pôles de l’entreprise (commercial, opérationnel et technologique) qui compte aujourd’hui une trentaine de collaborateurs. Bump utilisera également une partie de ce capital pour développer des *“produits digitaux visant à améliorer la qualité de service, la gestion des flottes pour les entreprises et l’expérience utilisateur avec les retailers”*.

La qualité de service, clé de voûte de son modèle

Fondée par François Oudot, passé par Sigfox et Alan et François Paradis, anciennement salarié chez Vinci Energies, Bump a choisi de cibler les entreprises et les particuliers en partenariat avec les retailers. Parmi ses clients, on trouve StarService, TopChrono, Stuart, Europcar, Zity, Bolt, Marcel, etc.

Pour séduire ces deux typologies de clients, Bump met en avant sa qualité de service. *“Nous arrivons à offrir un taux de disponibilité des bornes de 96% alors qu’il est de 75% en moyenne, ce qui a convaincu les retailers de nous faire confiance , assure François Oudot. Vu qu’on a une cible très professionnelle, on ne peut pas se permettre qu’une borne ne fonctionne pas.”*

À lire aussi

[Chargemap, la startup strasbourgeoise qui facilite la vie des conducteurs de véhicules électriques](#)

L’entrepreneur -qui a travaillé sur la qualité du service dans ses précédents postes- dévoile la recette de ce succès :

Une sélection fine de ses trois fournisseurs de bornes de recharge, tous

implantés en Europe.

Un process d'évaluation continu avec ses partenaires basé sur une remontée de toutes les pannes.

Une équipe d'exploitation, composée d'anciens salariés de Vinci Energie, qui essaye d'intervenir le plus rapidement possible. *"95% des problèmes sont réglés à distance"* , ajoute le co-fondateur.

Une prédiction des problèmes via des algorithmes qui permet d'anticiper et de gérer en amont les éventuelles pannes.

Le stockage de pièces dans chaque pôle de maintenance afin de faciliter les interventions.

Un modèle sur abonnement

Bump a également travaillé son business model pour le rendre séduisant aux yeux des entreprises et des retailers. *"Nous prenons tout l'investissement à notre charge [achat, installation et opération des bornes, NDLR] et les clients paient en fonction de leurs usages"* , développe François Oudot qui insiste sur l'intérêt pour les entreprises. *"Si les bornes ne fonctionnent pas, les entreprises ne paient pas et nous perdons de l'argent"*, ce qui encourage à assurer un service optimal, même en cas de difficultés. *"Le client a la maîtrise de ses coûts puisqu'il n'est pas chargé du remplacement ou des réparations et leurs charges vont suivre leur croissance"*. Un modèle qui s'inspire de la structure du coût du pétrole, indique l'entrepreneur. *"On voulait s'insérer dans la structure capitalistique existante pour trouver notre place auprès des entreprises."*

De son côté, Bump demande *"un minimum de consommation à ses clients"* afin de s'assurer un revenu minimum pour chaque client. François Oudot assure ainsi que *"l'entreprise serait rentable si elle arrêta de faire du développement technologique et commercial"* .

La startup devrait également bénéficier des obligations de la loi LOM qui impose l'intégration de bornes de recharge dans les parkings publics et de voitures électriques au sein des entreprises lors du renouvellement de leurs flottes. . *"Le marché de la recharge est énorme, il y a besoin de plusieurs centaines de millions d'euros d'investissement. Nous sommes encore au balbutiement du marché et de l'écosystème"*, assure t-il.

À lire aussi

Le défi des installations de bornes de recharge dans les
copropriétés

Article écrit par ANNE TAFFIN