

# Loewi lève 1 million d'euros pour déployer les vélos électriques reconditionnés

*La société spécialisée dans le reconditionnement de deux-roues vient de réaliser sa première levée de fonds. Ses objectifs : doubler ses capacités de production et amorcer son développement à l'international.*

Temps de lecture : minute

---

23 mai 2023

" Nous nous sommes lancés post-covid, au moment où les vélos électriques étaient en plein boom ", raconte Diego Level, le dirigeant de Loewi. La société, spécialisée dans le reconditionnement de vélos électriques, surfe depuis sur un secteur en pleine croissance. Au total, le nombre de vélos électriques en circulation devrait atteindre près de 50 millions d'ici 2030, en Europe, selon la société spécialisée en études de marché, Expert Market research. Pour autant, l'un des principaux freins est le prix des vélos neufs. Deux tiers des Français rechignent à s'équiper pour cette raison, selon l'Ifop. Et dans le même temps, l'occasion ne séduirait pas toujours. " Il n'y aucune garantie pour le consommateur, c'est ce qui le freine ", précise Diego Level. L'acheteur prend en effet le risque que son deux-roues souffre d'une batterie défectueuse, d'un problème de moteur ou d'électronique.

## Des tarifs 20 à 60 % moins élevés

Pour répondre à ces enjeux, Loewi propose une garantie et des tarifs 20 à 60 % moins élevés que ceux du neuf. " Nous sourçons les vélos auprès de loueurs, de fabricants, de magasins partenaires qui reprennent d'anciens

*deux-roues pour l'achat d'un neuf mais également via notre site en ligne ou auprès d'un site partenaire, Trocvélo ", énumère le dirigeant. Loewi assure leur remise en état et les commercialise ensuite à d'autres partenaires comme Decathlon ou Backmarket.*

La société née en 2022 reconditionne actuellement 150 vélos par mois. Mais pour accélérer et doubler ce chiffre d'ici la fin de l'année, elle vient de réaliser sa première levée de fonds. Un tour de table d'un million d'euros réalisé auprès de Antler, Satgana, du fonds de Centrale-Supélec 21st et du Family Office Caméléon Invest. Pour atteindre ses objectifs, Loewi mise d'abord sur la technologie. " *Nous voulons développer des outils permettant d'améliorer nos process pour augmenter notre productivité tout en récoltant de la donnée pour être plus performant. L'enjeu est ainsi d'automatiser le maximum de tâches. Dans le même temps, nous devons rassurer les clients sur l'état réel de nos vélos, après reconditionnement. Pour cela, nous mettons au point une série de tests permettant de les certifier "*, détaille Diego Level.

## Cibler l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas

La société envisage ainsi de doubler ses effectifs en passant de 10 à 20 salariés d'ici la fin d'année. Dans le même temps, elle ambitionne d'amorcer son développement à l'international. " *Nous travaillons avec des acteurs européens, comme BackMarket. Il est donc facile pour nous de commercialiser nos vélos dans d'autres pays. Pour se développer, nous aimerions, dans un premier temps, ouvrir un entrepôt à l'étranger "*, indique le dirigeant. La société vise en premier lieu Les Pays-Bas, la Belgique ou l'Allemagne. " *Ce sont des marchés plus matures. En Allemagne, le secteur est quatre fois plus gros qu'en France. Le leasing et la location y sont très développés. Une fois arrivés en bout de cycle, ces vélos sont une grosse opportunité de sourcing pour nous. "*



À lire aussi  
Antler dévoile ses premiers investissements en France

---

Article écrit par Jeromine Doux