

Upway lève 30 millions de dollars pour développer les vélos électriques reconditionnés

La plateforme de vente de vélos électriques reconditionnés Upway lève 30 millions d'euros pour accélérer son développement aux Etats-Unis et ancrer sa présence en Europe.

Temps de lecture : minute

16 novembre 2023

Après 5 millions d'amorçage en 2021 et 25 millions au printemps 2022 en série A, cette fois Upway lève 30 millions de dollars en série B. La plateforme de vente de vélos électriques reconditionnés entend ainsi continuer à se développer. Lancé en 2021 à Gennevilliers, elle s'est d'abord déployée en France et en Belgique. La jeune pousse a ensuite ouvert un atelier à Berlin pour répondre au marché germanique mais aussi néerlandais puis un autre à New York en mars 2023.

« *Nous y avons connu le meilleur lancement de pays avec les meilleures performances après neuf mois d'installation* », souligne Toussaint Wattinne, fondateur d'Upway. Depuis ses débuts, l'entreprise a déjà reconditionné et vendu plus de 20 000 vélos sur les cinq pays. Avec cette nouvelle levée, réalisée auprès de Korelya Capital, initié par Flore Pellerin, de l'américain Sequoia Capital, d'Exor Ventures et de Transition Ventures tournée vers les sociétés à impact climatique, Upway souhaite passer à la vitesse supérieure.

Upway va doubler la surface de son atelier à

Gennevilliers

« Avec plus d'un million de vélos électriques neufs vendus en 2022, les Etats-Unis représentent un marché colossal avec une forte croissance dont nous voulons être un acteur de référence avec une forte notoriété auprès des acteurs américains. » Dans cette démarche, Toussaint Wattinne prévoit d'implanter un nouvel atelier à Los Angeles au deuxième semestre 2024 et d'investir dans le marketing sur le territoire afin de développer la notoriété de la startup.

L'enveloppe vise également à poursuivre le déploiement de l'activité en Europe. Upway augmentera ses capacités opérationnelles en doublant la surface de son atelier de Gennevilliers et en recrutant une dizaine de personnes, des techniciens, en 2024. « Nous allons également ouvrir un atelier en Belgique courant 2024 avec une quinzaine de recrutements. »

Des outils pour progresser et convaincre

A côté de son développement opérationnel, Upway mise sur sa technologie. Pour améliorer encore l'expérience client et celle des partenaires — plus de 1 000 magasins en Europe et des sociétés de location — ou encore de ses collaborateurs, la startup engagera une nouvelle équipe de développeurs. « Nous voulons créer de meilleurs outils pour nos consommateurs sur le site mais aussi pour les professionnels qui disposent d'une plateforme dédiée. Nous développons également des outils pour nos équipes opérationnelles puisque nous enregistrons chaque étape, les données recueillies nous rendent de plus en plus efficaces. »

Pour séduire sa cible, Upway met en avant un prix des vélos reconditionné inférieur d'environ 1 000 euros, voir jusqu'à 60% moins cher que le marché du neuf sur les marques populaires du marché. Pour rassurer ses consommateurs, l'entreprise propose une garantie d'un an sur les moteurs, les batteries et le cadre.



À lire aussi

Angell, la startup de Marc Simoncini, lève 20 millions d'euros et mise sur Mini pour accélérer



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

