# Le modèle original de Logivolt pour déployer des bornes de recharge électriques

*Filiale à 100% de la Caisse des Dépôts et Consignations, Logivolt a été créée en 2021 pour financer les installations nécessaires à la recharge des véhicules dans les logements collectifs. Sur le terrain, la startup s'appuie sur de nombreux partenaires, dont Amperus. Maddyness vous explique le fonctionnement de ce modèle original destiné à accélérer la transition énergétique.*

Temps de lecture : minute

---

*15 décembre 2023*

*« Au moment de la relance du Plan Climat, en 2021, les équipes de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) et de la Banque des Territoires ont identifié une carence de marché : la difficulté d'installer au sein des logements collectifs les infrastructures nécessaires pour les bornes de recharge des véhicules électriques »*, se souvient Pierre Eymard, le directeur général de Logivolt, la startup née de ce constat.

À la différence des logements individuels qui peuvent utiliser le réseau électrique classique, la recharge des véhicules électriques en habitat collectif nécessite des installations spécifiques, dont la mise en place implique une approbation en AG (dans le cas d'une copropriété) ou du bailleur (pour le logement social).

*« Systématiquement, dans les copropriétés, les projets étaient tués dans l'œuf, parce que l'AG refuse de les financer »*, explique-t-il. D'où la solution apportée par Logivolt : prendre à sa charge le financement initial du projet, avant d'en obtenir un remboursement progressif, sur 10 à 15

ans, à mesure que les bornes sont installées et utilisées.

## « Nous payons l’infrastructure et portons le risque »

*« Ainsi, le bailleur ne paye rien, la copropriété non plus. Nous payons l’infrastructure et portons le risque, puis l’utilisateur de la borne en assure le remboursement »*, résume Pierre Eymard. Risque il y a, puisque si l’installation financée est peu, voire pas utilisée, Logivolt ne rentrera jamais dans ses frais. L’adossement à la CDC, dont la mission est de financer l’intérêt général et la transition écologique, trouve donc ici tout son sens. Via la Banque des Territoire, l’entreprise a déjà été dotée d’une capacité d’investissement de 120 millions d’euros pour assurer sa mission.

Le schéma n’est pourtant pas totalement complet : Logivolt se concentre sur le financement, mais pour monter les projets, déployer les infrastructures et assurer leurs opérations, l’entreprise a besoin d’acteurs de terrain. Une douzaine de partenaires ont ainsi été référencés : il s’agit de très grands acteurs, comme Engie ou EDF, mais aussi de plus petits, à l’image d’Amperus.

Comme la filiale de la CDC, cette entreprise a été créée en 2021 pour accélérer le déploiement des bornes de recharge électriques sur le territoire national. *« Nous avons trois métiers : l’étude, le déploiement et la gestion opérationnelle des bornes »*, explique son président, Louis Duperry, qui ajoute qu’avant la solution proposée par Logivolt, il avait tenté de travailler avec des banques sur ces sujets, sans succès, puisqu’aucune ne prête aux copropriétés.

# « Ce mode de fonctionnement nous permet d’aller plus vite »

Concrètement, Amperus accompagne les copropriétés dans les études de faisabilité et les démarches de financement auprès de Logivolt, puis assure l’installation et l’exploitation de l’infrastructure collective. Individuellement, les copropriétaires peuvent ensuite demander à faire installer une borne de recharge pour leur véhicule électrique - une prestation facturée 799€ après subvention - et souscrire un abonnement mensuel, avec paiement à l’usage du service de recharge fourni au quotidien.

Une partie des sommes récoltées par Amperus remonte ensuite à Logivolt, pour assurer le remboursement de l’installation collective. *« Tout cela fonctionne dans le cadre d’une convention tripartite, entre la copropriété, Logivolt et nous »*, précise Louis Duperry. *« Ce mode de fonctionnement nous permet d’aller plus vite : nous avons délégué le développement commercial à nos partenaires, nous n’avons pas de lien avec les copropriétés ni les utilisateurs finaux »*, ajoute quant à lui Pierre Eymard.

Et de conclure : « Notre vraie valeur ajoutée tient à toute l’ingénierie financière et juridique que nous avons déployée pour financer ces infrastructures, à partir d’un modèle qui existait jusqu’ici exclusivement dans le monde industriel, pour de très gros projets. C’est là que réside toute l’innovation de Logivolt. »

À lire aussi

## Electra vise l’installation de 8 000 points de charge électrique à l'horizon 2030

MADDYNEWS

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

JE M’INSCRIS

Article écrit par Benoit Zante