Lancement de Zoov, reprise de Withings : la rentrée sur les chapeaux de roue d’Eric Carreel

Eric Carreel remettait au mois de mai la main sur son « bébé », la startup Withings, revendue à Nokia en 2016. Avec le lancement officiel de Zoov, le service de partage de vélos à assistance électrique, notre Géo Trouvetou national, entrepreneur prolifique et inventeur chevronné vit une rentrée mouvementée. L’occasion de faire le point sur la galaxie Carreel.

Temps de lecture : minute

24 septembre 2018

Ce serait au nez et à la barbe de Google qu’Eric Carreel a remis au mois de mai la main sur Withings, la startup spécialiste de la santé connectée, qu’il a créée en 2008 puis revendue à Nokia pour 170 millions d'euros. Le Français a ainsi repris sa société, seulement quatre mois après le début des négociations, et les 200 employés qui la composent, grâce à ses deniers personnels (on avance le chiffre de 30 millions d’euros) pour lui redonner de l’ampleur après l’avoir cédée, presque à contre-coeur, à Nokia. " *Je n’étais pas très vendeur, il y a un côté affectif très important avec mes sociétés, mais j’avais des investisseurs et un cofondateur qui étaient pour la revente, et cela assurait le futur de l’équipe* ", explique-t-il.

Il faut dire que ce passage de témoin à un grand compte, il l’a déjà vécu. Et c’est d’ailleurs ce qui lui a permis de cofondé Withings des années plus tôt. En 1990 il créé ainsi Inventel, la société qui propulse les Tam-Tam, ces bipeurs qui pouvaient afficher de courts messages et qui connurent un petit succès de 1995 à 1998. Il revend la société à Thomson en 2005 après avoir notamment développé les Livebox pour l’ancêtre d’Orange,

France Télécom. Deux ans après la revente, Eric Carreel quitte Thomson pour se relancer dans l’aventure entrepreneuriale et réinvestit l’argent de l'exit d’Inventel dans Withings (création en 2008), Sculpteo (le service d'impression 3D lancé en 2009), Invoxia (qui conçoit des objets connectés du quotidien depuis 2010) et Zoov (le service de vélos électriques partagé créé en 2017).

À lire aussi
#MaddyFlash : Withings racheté par Nokia pour 170 millions d’euros

Nokia Health : CA en berne et réorientation stratégique

Aussi, quand, un an après avoir quitté ses fonctions chez Nokia, il entend parler de la revente de ce qui est désormais le département santé numérique de la marque finlandaise, Eric Carreel se rapproche de l’équipe

M&A et travaille avec eux pour " c*omprendre si c'est raisonnable de repartir* ". Le chiffre d'affaires (48 millions d'euros) est alors en berne et accuse une chute de 22% entre 2016 et 2017. La valorisation, elle, a largement diminué aussi. " *J'étais tiré par une double motivation : cette équipe que j'aime beaucoup et ce secteur de la santé, du* " *prendre soin* " *dans notre vie quotidienne, qui n'est qu'au début de son histoire.* ", explique-t-il. Quand Withings arrive sur le marché des montres connectés en 2007, le " *marché n'était pas encore mature* " , estime Eric Carreel. Mais si la France en est encore à un stade " *balbutiant* ", ces objets pourraient être une réponse à la nécessité de " *transformer le système de santé, qui n'est pas viable tel qu'il est, en accompagnant les gens avant qu'ils soient malades et en leur évitant les maladies chroniques, grâce à des mesures non invasives.* "

À lire aussi
Wearables : la déferlante qui n'a jamais eu lieu

Il fait le pari que sa vision soit la bonne et met rapidement la main au portefeuille avec une ambition : remettre l'entreprise à l'équilibre en 2019. Pour ce faire, Withings nouvelle génération se concentre sur trois

produits : le pèse-personne, la montre et le capteur de sommeil. Trois produits qui " ouvrent de nombreuses possibilités d'accompagnement des utilisateurs ". Le premier produit développé par la société de nouveau indépendante, la montre connectée hybride multisport Steel HR Sport, a déjà trouvé le chemin des rayons, tandis que les stocks des produits encore brandés Nokia s'écoulent tranquillement à travers l'Europe mais également les États-Unis (qui représentent 35 à 40% du chiffre d'affaires de la société) ou encore l'Asie.

"Produit, service, données" : le triptyque de la galaxie Carreel

Un retour aux sources, qui n'était pas du tout prévu mais qui ne semble toutefois pas inquiéter ce serial entrepreneur à la tête d'une ribambelle de bambins premiers de la classe : " *Je suis président de ces sociétés mais ce n'est pas moi qui les gère, et puis trois de ces quatre entreprises (Invoxia, Withings et Zoov) sont dans un rayon de 300 mètres à Issy Les Moulineaux, je peux donc y passer plusieurs fois par jour.* " Si ces sociétés sont aussi proches géorgraphiquement, malgré qu'elle ne soit pas gérées par une même entité, c'est que l'ingénieur de formation souhaite

encourager la fertilisation croisée. " *Tous les collaborateurs de ces sociétés mangent à la même cantine, travaillent dans un même état d'esprit : offrir un service qu'elles améliorent sans cesse. Il y a une véritable spirale vertueuse dans ce triptyque* "*produit service données*", *qui fait que plus vous travaillez a améliorer le service, plus vous tirez partie des données et plus le système s'enrichit.* "

C'est aussi le cas de Zoov, le service de partage de vélos à assistance électrique, qui va être expérimenté sur le plateau de Saclay à la fin de l'année. " *Zoov, ce n'est pas une entreprise de mécanique, ce n'est pas une entreprise de services qui ferait tous les types de services, c'est une entreprise orientée data qui va voir comment elle peut offrir le meilleur service possible dans ce domaine du vélo électrique partagé.* " Fondée en 2017 avec Arnaud Le Rodallec et Amira Haberah, Zoov est une application de plus du modèle Carreel. " *À l'origine, je travaillais dans les télécommunications, puis je me suis mis aux produits connectés dans la santé, avec en tête ce triptyque vertueux dont on a parlé plus tôt. Pour créer les autre sociétés, on on a cherché quels étaient les autres domaines dans lequel tirer partie des données pour offrir un meilleur service pouvait s'appliquer. On a tiré beaucoup de fils et la dernière idée (Zoov, donc) est venue lors d'une discussion sur la transformation des modalités de transport.* "

Spirale vertueuse, même mission et fertilisation croisée, Eric Carreel aurait-il créé une nouvelle forme de startup studio ? Il rit mais balaye rapidement l'idée. " *Il n'y a pas de règle dans ma manière de créer des entreprises, hormis celle d'avoir des cofondateurs. Au démarrage, nous fonctionnons toujours sur fonds propres avant de boucler une levée pour accélérer, c'est aussi ce qui va se passer pour Zoov dans les prochaines semaines.* "

Article écrit par Anais Richardin