

Pourquoi le départ de Paris de Bolt avec ses vélos électriques était prévisible

L'opérateur estonien Bolt, fortement soutenu par le chinois Didi, a discrètement retiré ses vélos électriques de la circulation ces dernières semaines. Sans surprise, tant le marché parisien a épuisé même les acteurs les mieux rodés.

Temps de lecture : minute

6 octobre 2020

C'est une surprise qui n'en est pas une. Comme l'a souligné le Parisien le 29 septembre dernier, l'opérateur Bolt a discrètement retiré, depuis début septembre, ses vélos des rues parisiennes. Les 500 vélos électriques que l'Estonien avait déployé en flotte partagée moins de trois mois auparavant se sont tous mystérieusement volatilisés... "*Nous arrêtons temporairement notre service de vélos électriques partagés à Paris*" , confirmait la marque sur Twitter il y a quelques jours, interpellée par un compte dédié à la micro-mobilité.

"Comme le marché évolue constamment en raison de l'impact du Covid-19, nous prenons notre temps pour nous assurer que le service que nous proposons soit aussi bénéfique que possible à la ville et à ses habitants. Nous sommes confiants sur le rôle que la micro-mobilité partagée a à jouer à Paris et au-delà dans les années qui viennent."

L'entreprise concluait alors sur deux messages sibyllins, précisant qu'elle donnerait des nouvelles quand elle en aurait et que "*Bolt reste(ra)it Bolt et continuera(it) à vous offrir les trajets les moins chers*" , une manière de rediriger les utilisateurs vers son service historique de VTC.

Le cimetière des opérateurs ne cesse de se remplir

Un retrait discret mais peu surprenant. D'abord parce que Bolt n'a pas l'honneur d'être le premier à jeter l'éponge - même provisoirement. Gobeek Bike, oBike, Ofo, Oribiky, Donkey Republic et Mobike ont montré la voie de la sortie. Plus récemment, le service Jump d'Uber a caché ses désillusions sous un passe-passe rocambolesque : revendu à Lime, lui-même maintenu sous perfusion financière par Uber, le service est revenu à Paris sous une nouvelle marque mais avec seulement 20% de la flotte déployée auparavant. Un nouvel arrivé au sein du cimetière des opérateurs de vélos électriques en free floating n'a donc rien de surprenant.

Peut-être que dans sa précipitation à vouloir profiter du boom du vélo après le déconfinement, l'Estonien a oublié quelques fondamentaux, rappelés par Paul-Adrien Cormerais, cofondateur de l'opérateur de micro-mobilité Pony. *"Le marché du vélo électrique est très différent de celui de la trottinette : les véhicules sont plus chers, plus compliqués à construire, parce qu'il n'existe pas aujourd'hui, comme pour les trottinettes, de véhicules suffisamment performants qui puissent être déployés rapidement, et plus difficiles à opérer. Les utilisateurs sont aussi plus âgés, ce qui implique une adoption plus lente du service et donc une croissance elle aussi plus lente."* Des exigences marché peu compatibles avec le modèle de "blitz-scaling" adopté par la plupart des opérateurs. *"Lancer de gros volumes financés par des levées de fonds massives est un modèle précaire dans la mobilité où la tolérance à l'échec est très faible, insiste Pierre-Adrien Cormerais. Le secteur demande un véritable engagement autour de la qualité de service."*



À lire aussi

L'essor du vélo stimule les innovations en matière de sécurité

Un Paris voué à l'échec ?

Face à cette hécatombe, on peut se demander si le marché parisien du vélo électrique est vraiment viable pour des opérateurs de micro-mobilité. *"Il faut rester humble et prendre la mesure de la difficulté de la tâche"*, avance prudemment Nicolas Gorse, directeur France de Dott qui envisage de déployer ses propres vélos électriques dans la capitale d'ici quelques mois. *"Mais nous sommes toujours convaincus de la demande et de l'attrait qu'un opérateur multi-modal représentera pour les Parisiens."*

D'autant que les spécificités du marché parisien jouent en faveur de l'implantation de services de micro-mobilité. *"Il y a une volonté politique très forte de développer les infrastructures, deux tiers des habitants ne possèdent pas de voiture et la ville est très dense, ce qui en fait un des marchés les plus attractifs au monde pour la micro-mobilité"*, confirme Nicolas Gorse. Un optimisme partagé par le cofondateur de Pony, qui prépare lui aussi l'implantation de son service dans la capitale. *"Ce qui pousse les services de nouvelles mobilités, c'est le fait qu'ils permettent*

des déplacements plus rapides et donc de réaliser des trajets qui étaient impossibles auparavant. C'est ce qu'on a constaté à Angers, Grenoble ou Bordeaux et c'est d'autant plus vrai à Paris, une ville très dense où les distances ne sont pas très longues mais où tous les moyens de transport sont saturés."

Au-delà des caractéristiques intrinsèques du marché, c'est comme toujours l'exécution qui séparera les bons opérateurs de l'ivraie. D'abord *"en apportant un soin particulier à la maintenance, l'application, le nettoyage et la répartition de la flotte sur le territoire ainsi que le rechargement des véhicules"* , souligne Pierre-Adrien Cormerais. Sans surprise, un opérateur doit opérer efficacement pour espérer survivre à la rude concurrence qui se dessine. À ce titre, Pony considère pouvoir tirer son épingle du jeu. *"Notre modèle prend du temps à se déployer. On a le même âge que Lime, on n'est pas aussi gros mais on est le seul opérateur à continuer à déployer des vélos mécaniques en free floating et à gagner de l'argent avec"* , vante l'entrepreneur.

Enfin, c'est aussi la qualité des équipements qui devraient faire toute la différence. Dott comme Pony conçoivent leurs propres vélos électriques. Là où de nombreux opérateurs de trottinettes utilisent les mêmes véhicules, achetés en gros auprès de fournisseurs chinois, les flottes de vélos électriques se distingueront par leurs caractéristiques techniques et leur résistance à un usage aussi intensif que celui qui en est fait à Paris.