

Greenmove lève les freins à l'adoption de voitures électriques

Alors que la voiture électrique peine encore à convaincre les foules, Greenmove cherche à faciliter son adoption aussi bien par les professionnels que les particuliers. La startup effectue notamment une batterie de tests sur des véhicules d'occasion, plus abordables.

Temps de lecture : minute

28 octobre 2020

Mise sur pied par Gilles Debuchy en 2018, dans le cadre du startup studio Wefound, Greenmove se fixe pour mission de faciliter l'adoption de voitures électriques par les entreprises comme les particuliers. Engagée en faveur d'une mobilité durable et d'une économie circulaire, elle est née d'un constat : les automobilistes sont frileux au moment d'acheter un véhicule d'occasion, craignant notamment que l'autonomie de la batterie soit dégradée. La société a donc élaboré un parcours d'accompagnement des potentiels acquéreurs ou locataires, allant du simple conseil à l'installation d'un équipement de recharge à domicile.

Miser sur la décote de l'occasion

Autonomie, recharge, entretien, assurance... Greenmove intervient ainsi sur tous les sujets concernant la voiture électrique. Son ambition est d'insuffler de la confiance chez les consommateurs intéressés par le véhicule électrique, en déverrouillant le marché du véhicule d'occasion pour offrir des prix accessibles. À l'en croire, la maîtrise d'un budget d'achat ou de location serait le principal frein à l'acquisition de ce type de véhicules. Une technologie qui, malgré une médiatisation exponentielle,

s'avère toujours assez coûteuse.

La décote de l'occasion représente un moyen de rendre cette dernière plus abordable. À noter que, selon l'UFC-Que choisir, le coût total de possession d'un véhicule électrique est jusqu'à 30 % inférieur à celui d'un véhicule thermique. C'est l'un des arguments mis en avant par la jeune pousse pour convaincre ses interlocuteurs de passer à l'acte. Grâce à un diagnostic complet effectué par ses soins, elle s'engage à proposer une voiture à un client uniquement si elle correspond aux besoins spécifiques de ce dernier - les trajets moyens quotidiens font par exemple entre 30 et 50 km, soit bien moins que l'autonomie d'un véhicule électrique d'occasion. Celle-ci est garantie plusieurs mois et est livrée au domicile ou au bureau du client.



À lire aussi

La crise sanitaire pourrait pousser entreprises et salariés à revoir leur mobilité

Un bouclage de levée de fonds fin 2020

Pour favoriser l'émergence d'une mobilité durable, sans émission de particules fines ou de CO2 durant l'utilisation, Greenmove opte pour deux formules distinctes. Idéale pour ceux qui ne souhaitent pas devenir propriétaires dans l'immédiat, la location de longue durée (LLD) - comprise entre 1 et 4 ans - constitue un bon compromis à partir de 148 euros par mois selon le modèle. Les premiers véhicules disponibles à l'achat sont vendus dès 8 390 euros - Renault Zoé Life, suivie de la Nissan Leaf à un tarif avoisinant les 11 000 euros.

Au-delà de revendiquer une offre souple et adaptable, la jeune pousse dispose d'un réseau d'un millier de garages partenaires à travers l'Hexagone. Ses propositions sont, par ailleurs, éligibles aux aides gouvernementales et locales. Les professionnels qui font le choix d'une voiture électrique sont notamment exonérés de la taxe sur les véhicules de sociétés (TVS). C'est cet ensemble de conseils que distille Greenmove au cours de son accompagnement de projets de location ou d'acquisition. Un accompagnement que la startup entend encore approfondir, alors qu'elle devrait annoncer le bouclage de sa première levée de fonds d'ici à la fin 2020.