

# VelyVelo, le vélo électrique pensé pour la livraison professionnelle

*Pour répondre aux besoins spécifiques de la livraison urbaine professionnelle, VelyVelo a pensé une offre qui combine un vélo adapté et des services de maintenance.*

Temps de lecture : minute

---

17 novembre 2020

Parmi la myriade de vélos électriques qui inondent le marché, l'un se distingue. Contrairement à ses concurrents, dont la plupart ciblent le grand public, VelyVelo adresse une clientèle professionnelle. La startup mise ainsi sur l'explosion des commandes de repas à domicile et l'essor des plateformes de livraison urbaine. *"Depuis l'arrivée de Deliveroo, Uber Eats, etc, les Français ont adopté la livraison à domicile pour leurs repas, constate ainsi Asmaa Chakir Alaoui, co-fondatrice de VelyVelo. La demande a encore augmenté depuis la crise sanitaire que nous traversons : les inscriptions des restaurateurs en France ont doublé sur le site Uber Eats, 2000 nouveaux restaurateurs se sont inscrits sur Deliveroo. Pour répondre à l'accélération de ce nouveau mode de consommation, le nombre de livreurs du dernier kilomètre est multiplié par deux chaque année et le job d'étudiant est devenu un véritable métier exercé par 40 000 professionnels en France."*

Un marché florissant qui a aussi ses spécificités : les véhicules utilisés doivent non seulement être rapides et maniables pour s'insérer facilement dans la circulation urbaine, notamment dans les zones particulièrement denses, mais surtout robustes pour avaler sans broncher les centaines de kilomètres parcourus chaque semaine par les livreurs.

Des contraintes qui ont longtemps dirigé les gestionnaires de flotte vers les scooters. Mais l'essor du vélo électrique a contribué à rebattre les cartes. Il est ainsi "*plus rapide, plus économique et plus écologique*" qu'un scooter, vante VelyVelo. En effet, il ne nécessite pas de dépenses de carburant, ce qui contribue à faire rimer économies avec écologie, et bénéficie des voies cyclables qui ont fleuri depuis le début de la crise, facilitant la circulation des cyclistes.

## Un vélo léger mais costaud

Forts de leur propre expérience en tant que franchisés d'une marque de pizzas à livrer, Othman Razine et Jamil El Garti, les deux autres cofondateurs de la startup, ont souhaité mettre au point un vélo qui répondrait à tous les desiderata des livreurs et gestionnaires de flotte : une batterie dotée d'une autonomie suffisante pour encaisser deux tournées quotidiennes de 30 kilomètres en moyenne, un véhicule solide, léger et confortable, réparable facilement en cas de besoin.

C'est ce que promet VelyVelo, avec un vélo électrique de 29 kilos, dont la batterie de 700 à 1000W permet une autonomie de 50 à 100 kilomètres et un temps de charge de quatre à six heures. Bridé à 25 km/h, la vitesse maximale autorisée, il dispose de deux points de charge, à l'avant et à l'arrière, qui permettent de transporter 150 kilos au total. "*Nous avons pensé notre offre afin que le quotidien des professionnels de la livraison soit plus confortable pour gagner en efficacité. Nous réduisons de quatre minutes le temps d'une livraison classique ce qui permet de générer un chiffre d'affaires supplémentaire de 30 euros par jour et par livreur en moyenne*" , promet Asmaa Chakir Alaoui.

Au-delà du matériel, la startup a également mis l'accent sur les services associés pour rassurer les utilisateurs comme les gestionnaires de flotte : une révision tous les mois, une assurance vol et casse, un service de réparation disponible sous 48 heures ou encore la mise à disposition d'un

vélo de rechange en cas de panne. Le vélo est ainsi disponible sur abonnement, à partir de 69 euros HT par mois pour une période d'engagement de deux ans pour les gestionnaires de flotte, et 2,50 euros par mois pour les livreurs indépendants.

## Une évaluation des besoins des clients gestionnaires de flotte

La startup met tout particulièrement l'accent sur la gestion de flotte, avec l'objectif d'atteindre les 2000 vélos sous gestion en 2021. Pour cela, elle a développé une offre de personnalisation de son matériel en fonction des besoins de ses clients. *"Pour dimensionner une flotte, on étudie les parcours habituels d'un établissement franchisé de l'univers food par exemple : ses itinéraires récurrents, les distances parcourues, les caractéristiques du terrain, comme les dénivelés. En fonction du métier de nos clients, on adapte les caractéristiques techniques du vélo : l'ampérage, l'autonomie de batterie..."*, précisent les co-fondateurs. Au bout de deux ans d'utilisation en flotte, VelyVelo reconditionne les vélos pour les mettre ensuite à disposition de ses clients indépendants, dont les besoins diffèrent.

L'entreprise compte aujourd'hui une centaine de clients et 500 vélos sous gestion, pour une perspective de chiffre d'affaires de 750 000 euros sur l'année 2020. VelyVelo oeuvre désormais à se développer en région - ses clients sont déjà répartis dans une dizaine de métropoles tricolores - mais aussi en Europe et en Afrique du Nord. La startup compte également développer son réseau de techniciens afin de pouvoir assurer une réparation rapide en cas de besoin, notamment dans l'optique de mettre au point une offre premium qui lui permettrait de remplacer immédiatement un vélo en cas d'incident - alors qu'il n'est aujourd'hui remplacé que par un vélo provisoire.

---

Article écrit par Geraldine Russell