

La Provence

Totem Mobi, l'autopartage made in Marseille qui séduit

Mardi 06/06/2017 à 05H20

L'entreprise se renforce sur la Métropole et veut aborder d'autres villes



Emmanuelle Champaud et Cyrille Lestrade, les inventeurs du concept qui a séduit la Caisse des dépôts et d'autres investisseurs, à bord de Twizy. PHOTO DR

Et si Totem Mobi devenait un nouveau BlaBlaCar ? À n'en pas douter, Emmanuelle Champaud et Cyrille Estrade, les deux fondateurs de l'entreprise marseillaise qui, à partir de 2014, a choisi de grandir sur le créneau de l'autopartage électrique, économique et écologique, en rêvent. Au point de se renforcer sur leur marché d'origine qu'est la Métropole Aix-Marseille-Provence, mais aussi de s'apprêter à changer de cylindrée en proposant le service Totem dans d'autres grandes villes. Mieux : le concept qui consiste à réserver un véhicule géolocalisé grâce à une application sur smartphone, puis qui sera ensuite laissé sans avoir à payer un stationnement, pourrait aussi franchir les frontières. "Nous sommes sur une niche de marché, un créneau

06/06/2017

spécifique entre le vélo et la voiture. C'est un positionnement prometteur qui nous autorise à avoir une feuille de route ambitieuse", justifie Emmanuelle Champaud.

Pour répondre aux ambitions, la petite entreprise vient d'accueillir dans son capital les trois investisseurs institutionnels que sont la Caisse des dépôts, Paca investissement et la Banque populaire Méditerranée. Avec eux, Totem Mobi a levé 1,35 million d'euros afin de renforcer les systèmes d'information, d'élargir la flotte et de renforcer sa présence sur Marseille, Aix, Aubagne, Gémenos et Marignane, ainsi que dans une vingtaine d'autres communes métropolitaines avec un parc de plus d'un millier de véhicules. Par ailleurs, le projet d'une présence dans une quinzaine d'autres grandes villes "avec des partenariats qui seront conclus sur place avec divers intervenants" est à l'étude. Il pourrait déboucher sur la mise en oeuvre d'une flotte d'environ supplémentaire d'environ 1 700 véhicules. Des Twizy de Renault qui ont permis d'assurer le décollage de l'entreprise, mais pas seulement. "Car nous étudions aussi le moyen de nous diversifier afin de ne pas dépendre d'un seul constructeur. Le modèle ne changera pas : il s'agira d'un véhicule avec deux places, capable de rouler 80 km, ultra-urbain donc, doté d'une autonomie suffisante et facile à gérer. Ce qui n'est pas évident. Smart est hors de prix et c'est vers la Chine où il y a de nouveaux constructeurs que nous regardons à présent", explique Emmanuelle Champaud. L'entreprise qui emploie neuf personnes, pourrait bien doubler dès cette année le chiffre d'affaires de 250 000 € réalisé l'an passé. Preuve que l'autopartage à la provençale séduit.

Jean-Luc Crozel