

Gazelle Tech peaufine son SUV ultra-léger et s'exporte en Afrique du Nord

Par Pierre Cheminade | 09/01/2018, 13:48 | 1228 mots



Où en êtes-vous du développement de votre véhicule équipé d'un châssis composite ?

Gaël Lavaud : Le prototype de la Gazelle date d'octobre 2015 et [les premiers essais réels remontent au printemps 2017 à Darwin](#). Depuis nous avons mené une levée de fonds de 500.000 € auprès de Bpifrance, de la Région Nouvelle-Aquitaine, du fonds Techno'Start, du Réseau Entreprendre Aquitaine, de Climate-KIC et du Crédit coopératif et de l'UIMM. Dans le cadre de notre accompagnement par Bordeaux Technowest, nous avons aussi déménagé de Darwin à l'Ecoparc de Blanquefort, aux côtés d'autres entreprises innovantes comme [Sunna Design](#). Cette pépinière a l'avantage d'avoir à la fois des bureaux et un atelier. Tout cela nous a permis de rentrer réellement dans la phase industrielle et de revoir la conception de l'intégralité du véhicule. La première Gazelle de série sortira en mars/avril et nous visons désormais une homologation dans le courant de l'année pour une mise sur le marché français en octobre 2018 !

Qu'est-ce qui a évolué dans la conception du véhicule ?

Nous avons revu les dimensions à la hausse pour arriver à un vrai SUV 5 places (1,8 m x 4 m) et nous proposons désormais une version électrique, plutôt destinée au marché français, et une version essence, plutôt destinée à l'export. Dans les deux cas, le véhicule conçu sur notre châssis ne pèse que 600 kg, contre environ 1.200 kg pour un véhicule équivalent équipé d'un châssis en acier. La consommation est donc deux fois inférieure : 3 L/100 km pour la version

essence et 70 Wh/km pour la version électrique. Cette dernière propose 180 km d'autonomie pour 4h de charge sur une prise secteur.

Le cœur de notre innovation, c'est notre châssis breveté Aerocell en matériaux composites (dont fibre de verre et résine) qui est très allégé tout en offrant des garanties de sécurité et de confort : en cas de choc, il absorbe 2,5 fois plus d'énergie qu'un véhicule équivalent en acier. Nous avons puisé des inspirations du côté de l'aéronautique, pour la performance, et du nautisme, pour le coût.

Quel sera le prix de lancement de votre SUV ?

Nous devrions le commercialiser entre 16.000 et 18.000 € pour une version de base proposant climatisation, vitres électriques et fermeture centralisée. Nous avons calculé que pour une utilisation intense par un taxi ou un professionnel (au moins 40.000 km/an), cela permettra d'économiser 1.000 € par an de carburant. Mais au-delà des particuliers, nous visons surtout les flottes professionnelles et nous avons des lettres d'intention de plusieurs collectivités locales dont Bordeaux Métropole, Libourne et des communes de Dordogne.

Mais la commercialisation de véhicules n'est que l'un des deux piliers de Gazelle Tech. L'autre étant la vente de micro-usines, principalement à l'export...

Oui, plus que constructeur automobile, nous nous projetons en tant que franchiseur d'usines. L'idée est de produire localement des véhicules, en particulier dans des pays qui n'ont pas de capacités de production. Cette activité se concrétise puisque nous avons signé, en décembre 2017, un premier contrat pour la construction d'une micro-usine dans un pays d'Afrique du Nord. Nous livrerons l'infrastructure, faite de six conteneurs, qui permettra à terme à cinq personnes d'assembler 200 véhicules par an. Nous assurons la livraison des pièces détachées et la formation des équipes. Notre châssis composite est constitué de dix pièces principales dont l'assemblage peut être réalisé en 1h.



Prototype de micro-usine à partir de conteneurs.

S'agit-il d'un tournant majeur pour l'activité de Gazelle Tech ?

Oui, pour nous c'est une très grosse étape de franchie. Ce contrat concerne plusieurs milliers de véhicules sur cinq ans, donc plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires. Désormais,

<https://objectifaquitaine.latribune.fr/innovation/2018-01-09/gazelle-tech-peaufine-son-suv-ultra-leger-et-s-exporte-en-afrique-du-nord-763970.html>

nous pouvons nous appuyer là-dessus pour asseoir notre développement même si nous n'excluons pas de lever à nouveau des fonds pour donner un coup d'accélérateur. Cela nous donne de la visibilité financière et nous crédibilise pour les autres négociations en cours en Afrique et au Moyen-Orient.

L'enjeu de la crédibilité a-t-il été un obstacle conséquent ?

En France, les relations sont plutôt bonnes avec les grands constructeurs et les équipementiers même s'ils sont un peu étonnés et surpris de notre démarche. Au début, nous avons essayé de vendre notre prototype et notre brevet aux grands constructeurs français mais aucun n'a cru au projet ! Aujourd'hui, nous avons été récompensés par le MIT comme [l'une des 10 meilleures startups françaises](#), en octobre 2017, et classés par l'accélérateur européen Climate-KIC comme [l'une des trente meilleures startups pour lutter contre le réchauffement climatique](#), lors du Slush 2017, à Helsinki en décembre dernier. Cela nous a beaucoup crédibilisés vis-à-vis de nos partenaires commerciaux mais aussi des équipes d'homologation.

Quels sont les objectifs de Gazelle Tech dans les années à venir ?

Pour 2018, nous allons produire nos véhicules de démonstration puis nous visons une présérie de 10 à 20 Gazelles. Ensuite, on devrait aller vers une centaine de véhicules par an pour, d'ici quatre ans, atteindre une production annuelle d'un millier de véhicules. Si tout va bien, nous projetons un chiffre d'affaires de 5 M€ en 2020 et de 8 M€ en 2021!

On se définit vraiment comme un constructeur décentralisé avec un centre de R&D en France et un outil de production installé là où ce sera nécessaire : à l'étranger, dans des pays sans capacités de production, et en France, chez des concessionnaires par exemple. Nous avons aussi des discussions autour de possibles franchises avec des entreprises en France, en Suisse et en Finlande : nous pourrions fournir le châssis et toute la base véhicule à notre partenaire qui ajouterait sa propre brique moteur fondée sur le solaire ou l'hydrogène par exemple. L'ambition sera aussi à terme de tendre vers un véhicule tout recyclable.

En termes d'effectif et de recrutements, quels sont les plans ?

Aujourd'hui nous sommes cinq : un responsable financier et commercial ; un responsable mécanique, un responsable composite, un responsable fabrication et un responsable assemblage. Fin 2019, nous devrions être une dizaine de salariés en France puis 30 à 40 à l'horizon 2021. Il nous faudra une à deux personnes sur le plan technique puis principalement des compétences administratives et commerciales.

Comment envisagez-vous l'avenir du marché automobile ?

Il est prévu un doublement du parc mondial au cours des vingt prochaines années, donc le marché automobile a encore de l'avenir. Mais plusieurs tendances se dégagent : l'avenir est au véhicule partagé avec peut-être moins de propriété individuelle. [Les véhicules autonomes et connectés vont s'affirmer](#) et offrir de nouveaux services. Mais l'essentiel est ailleurs : pour moi le véhicule autonome est une surcouche et l'enjeu principal sera d'abord de pouvoir se déplacer avec un véhicule qui consomme le moins d'énergie possible tout en offrant confort et sécurité.

J'ajouterai que la question de la localisation de la production automobile et la valeur ajoutée est aussi un enjeu sociétal. C'est vrai dans les pays émergents mais c'est aussi vrai en France où l'on a beaucoup de mal à reconstruire et relocaliser un tissu industriel innovant.