

[home](#) > [Startup](#) > [Ellipse](#)

ELIPSE

Ellipse

#Startup #B2C #Loisirs & Sport

Dernière mise à jour : 29/10/2020

<https://ellipsebikes.com>**Fondateurs** : Robin Gabuthy**LA [STARTUP](#) ELLIPSE A CONÇU LE VÉLO MÉCANIQUE LE PLUS FONCTIONNEL ET LE MIEUX ADAPTÉ À VOTRE USAGE.**

DESCRIPTION
HISTOIRE
LE BUSINESS MODEL
LES AVANTAGES
ET DEMAIN?

DESCRIPTION DE LA STARTUP

Que proposez vous ?

Nous proposons un vélo mécanique :

- Configurable à votre usage, allant du vélo urbain pour les trajets quotidiens, au vélo de [voyage](#)
- Sécurisant, grâce aux éclairages que l'on retrouve sur tous les autres véhicules (phare, feu stop, clignotants)
- Protégé contre le vol (alarme, visserie antivol, assurance « esprit libre »)
- Fiable (composants Shimano robustes, pneus anti-crevaisons, freins à disque hydrauliques, dynamo pour l'autonomie énergétique, courroie et moyeu à vitesses intégrées pour minimiser l'entretien)

A quel besoin répondez vous (Pourquoi vos clients ont-ils besoin de votre produit/service ?)

Notre vélo répond aux besoins d'antivol, de sécurité et de fiabilité des cyclistes. Nous souhaitons permettre aux personnes qui aiment rouler sur de beaux vélos, de les utiliser tout le temps, même en semaine sans crainte pour leur sécurité ou celle de leur vélo.

Quelles sont les technologies que vous utilisez ?

Nous nous chargeons de développer le cadre, la fourche ainsi que les systèmes d'électronique embarquée. Les pièces mécaniques les plus sensibles (dérailleur, freins, ...) sont développées par d'autres équipementiers.

HISTOIRE DE LA STARTUP

Comment avez vous eu l'idée ?

Cela remonte à nos études d'ingénieur. Nous étions vélotafeurs quotidiens, et avons l'habitude de réparer les vieux vélos d'étudiants de notre école. À force de s'intéresser au milieu et de pratiquer, nous avons constaté qu'il y avait 3 grandes problématiques qui pénalisaient tous les vélotafeurs et cyclotouristes : les vols, les risques d'accident et les pannes. Certaines solutions existent sous forme d'accessoires mais manquent de qualité, augmentent le prix, le poids, et sont la cible de vols et de dégradations. Il manquait un vélo mécanique intégrant proprement toutes ces solutions.

Qu'est ce qui vous a convaincu de vous lancer et de créer ce projet ?

Nous nous sommes d'abord lancés par passion, nous voulions apprendre davantage du domaine, et monter en compétences. Par la suite, nous avons reçu de très bon retour, ce qui nous a motivé à pousser le projet plus loin jusqu'à créer notre boîte.

Depuis combien de temps avez vous commencé ce projet ?

L'idée est née il y a 3 ans, nous avons commencé à travailler dessus en parallèle de nos études puis le rythme s'est petit à petit intensifié. Cela fait maintenant 1 an que nous travaillons à temps plein dessus.

LE BUSINESS MODEL**Quel est votre cœur de cible ?**

Notre 1er modèle s'adresse à tous les cyclistes urbains, et cyclotouristes qui cherchent un produit très fonctionnel, fiable, et réellement adapté à leur usage. On parle de cyclistes généralement entre 25 et 55 ans, souvent passionnés ou déjà pratiquants, qui connaissent le domaine et leurs besoins.

Comment allez-vous vous faire connaître de vos clients ?

Nous comptons bien évidemment passer par les réseaux sociaux, presque incontournables de nos jours. Nous avons également l'intention de faire tester notre vélo par la presse spécialisée et participer à des salons comme dernièrement avec l'expo du vélo de Strasbourg afin de discuter directement avec les cyclistes intéressés.

Une marque de cycle souhaitant repenser le vélo mécanique comme un vrai véhicule, en le rendant plus sécurisé et plus fiable.

Quel est le business model Comment gagnez-vous de l'argent ?

Nos sources de revenus seront principalement axées sur la vente de vélos et de services (assurance antivol) aux particuliers. Nous avons également comme projet de vendre des flottes à des entreprises ou des universités.

LES AVANTAGES DE LA STARTUP**Qui sont vos principaux concurrents ? (Si si, il y a toujours un concurrent)**

Il n'y a pas vraiment de marques qui proposent des « smart bikes » mécaniques (sans assistance électrique). Notre concurrence est divisée en deux groupes :

- Les acteurs historiques du marché (Giant, Trek, Lapierre, etc.) qui font des vélos mécaniques et électriques de qualité, mais n'innovent pas beaucoup pour répondre aux problématiques des cyclistes utilitaires.
- Les nouveaux acteurs (Angell, Vanmoof, Cowboy, ...) qui proposent des produits très innovants à destination des cyclistes utilitaires mais se concentrent exclusivement sur les VAE.

En quoi vous démarquez vous de vos concurrents ?

Nous apportons sur des vélos mécaniques les dernières innovations habituellement introduites sur les VAE, en conservant l'usage traditionnel du vélo, sans connectivité superflue. Nous nous adressons à des personnes déjà pratiquantes ne souhaitant pas passer à l'électrique.

ET DEMAIN?**Quels sont les plans pour votre startup (revente, Ipo, rien du tout) ?**

Pas de revente ni d'IPO de prévu pour l'instant. Notre objectif actuel est de lever suffisamment de fonds pour financer l'industrialisation, puis de devenir autonome le plus rapidement possible.

Quels sont vos besoins ?

Nous sommes à la recherche de partenaires pour finaliser la conception et lancer l'industrialisation de l'électronique embarquée. De même, nous serons très prochainement à la recherche de financements pour supporter les charges importantes de l'industrialisation globale.

Où voyez-vous votre startup dans un an ?

Dans un an, nous espérons avoir :

- produit et livré nos premières séries,
- entamé le développement de nouvelles gammes,
- agrandi l'équipe.