



CIBOX

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Cibox poursuit sa conquête du marché en plein essor de la micro-mobilité électrique et affiche ses ambitions

18 mars 2021. Cibox, entreprise française d'électronique grand public experte de la micro-mobilité électrique, présente aujourd'hui ses axes stratégiques de développement et ses ambitions sur ce marché en plein essor.

Une orientation stratégique engagée depuis 2017

Cibox a décidé, dès 2017, d'axer son développement sur le marché de la micro-mobilité électrique en anticipant que ce marché, composé à l'époque de produits de loisirs (trottinettes, hoverboards, monoroues, etc.), allait évoluer et prendre tout son sens en devenant un nouveau mode de déplacement quotidien. Cette mutation est liée à la capacité des nouveaux produits de micro-mobilité électrique à répondre aux aspirations des consommateurs sur :

- L'enjeu économique, face à l'inflation permanente du coût des déplacements professionnels et personnels, qu'ils soient en voiture (6 000 € / an en moyenne¹) ou en transports en commun (650 € / an²) ;
- L'enjeu organisationnel, avec des temps de transport rendus toujours plus longs par les embouteillages (50 heures / an³) et l'éloignement croissant lié à l'inflation immobilière ;
- L'enjeu écologique, avec une prise de conscience, renforcée par l'action des pouvoirs publics, de la nécessité d'accélérer la transition vers des déplacements plus respectueux de l'environnement ;
- L'enjeu sanitaire, qui est venu s'ajouter avec la pandémie du Covid-19 et la volonté croissante d'éviter les transports en commun au profit des solutions autonomes.

Fort de ces drivers, le marché de la micro-mobilité électrique prend son envol avec le développement des trottinettes et vélos à assistance électrique (VAE). Ces deux produits présentent toutes les caractéristiques de sécurité, de confort et de maniabilité attendues par les consommateurs et peuvent s'inscrire dans le cadre d'une utilisation multimodale (train + VAE, métro + trottinette, etc.).

En 2020, la France devrait avoir franchi le cap des 500 000 trottinettes électriques vendues⁴, contre quelques milliers d'unités seulement en 2016, soit un marché de plus de 200 M€. Ce n'est qu'une première étape vers le marché adressable, puisqu'aujourd'hui 50% des Français qui travaillent sur des pôles urbains habitent à moins de 5,8 km de leur lieu de travail⁵ ; distance parfaitement adaptée à l'usage des trottinettes électriques et VAE.

¹ Etude Auto Club de France – Le Parisien 2017

² Coût du Pass Navigo annuel

³ Comment le MaaS peut-il améliorer la mobilité en 2021 ? Lyko, Janvier 2020

⁴ En l'absence de données 2020, ceci est une estimation basée sur les chiffres de 2019 (478 000 unités)

⁵ Source INSEE étude première IP 1629 Janvier 2017, source enquête INSEE annuelle de recensement 2015.

Une ambition : devenir une référence en micro-mobilité électrique

Sur ce marché porteur, Cibox se positionne comme un facilitateur des déplacements du quotidien, avec des produits et des services adaptés à chaque moment de vie, en les rendant toujours plus pratiques, plus économiques, plus durables et en limitant leur impact sur l'environnement. Cibox a su identifier les attentes des consommateurs et des distributeurs et y répondre en concevant des produits technologiques accessibles au plus grand nombre. C'est ainsi qu'est née la gamme de produits Scooty, dédiée aux enseignes de la grande distribution et aux e-commerçants, puis la marque yeep.me vendue directement en ligne sur son site ou via des réseaux partenaires. L'offre est composée d'une gamme régulièrement enrichie de trottinettes, de vélos à assistance électrique et d'accessoires.

Cibox a fait le choix d'investir dans les étapes clés du développement (conception, développement technique et logiciel, propriété des modèles, qualification des fournisseurs de composants, marketing, services après-vente, etc.). L'entreprise contrôle désormais plus de 80% de la chaîne de valeur du produit. L'assemblage est sous-traité à des usines partenaires en Chine et en Europe. Cibox peut capitaliser sur son savoir-faire industriel reconnu pour assurer une plus grande différenciation de ses produits pour les utilisateurs et une meilleure rentabilité.

Grâce à son puissant réseau d'enseignes partenaires construit depuis plus de 25 ans, Cibox peut également s'appuyer sur son référencement dans les principales enseignes de la grande distribution spécialisée (dont Fnac, Darty, Boulanger, Cdiscount, Auchan) qui prend une part croissante dans la vente de produits de micro-mobilité électrique. Depuis 18 mois, l'entreprise élargit ses canaux de distribution dans le digital, que ce soit sur son site propre (yeep.me) comme sur les principales places de marché.

Aujourd'hui, l'ambition de Cibox est de devenir le spécialiste et un des leaders des mobilités douces avec une marque forte yeep.me et référente en termes d'expérience utilisateur.

Une stratégie : trois leviers de développement

Cette ambition passera par une accélération des développements autour de 3 leviers complémentaires :

- La **gamme** de produits progressivement enrichie autour du choix (pour répondre au mieux aux attentes de chaque profil d'utilisateur et allonger les distances couvertes), de la qualité (pour assurer la meilleure durabilité) et de la personnalisation (pour renforcer l'attachement) ;
- L'**industrialisation** avec une augmentation des volumes générant des économies d'échelle, aussi bien sur la conception des composants clés (moteur, batterie, châssis) que sur l'assemblage, et des relations renforcées avec les fournisseurs clés afin de les associer aux développements spécifiques ;
- La **récurrence** avec un positionnement croissant sur les services, aussi bien pour les particuliers (réparation, contrats d'entretien, etc.) que pour les entreprises (produits pour les salariés, les déplacements professionnels, les livraisons, etc.), et l'élargissement du réseau de distribution vers des réseaux de revendeurs et magasins en proximité des clients moins sensibles aux cycles de ventes de la grande distribution en France comme à l'international.

Ce plan de développement sera soutenu par un renforcement des équipes de l'entreprise, principalement sur les fonctions clés (R&D et commercial), qui sont passées de 12 en 2019 à 24 en 2020 et devraient atteindre 35 à 40 talents fin 2021 sur la base du plan actuel.

Un gisement de croissance : le marché des services aux entreprises

Au-delà du développement des ventes de produits, Cibox va également adresser, à partir de 2021, le très vaste marché des services de mobilité (*Mobility as a Service* ou MaaS) avec son offre de micro-mobilité électrique en entreprise. Le service [yeep.me SHARE](https://yeep.me) (en développement depuis 2019 sous le nom de projet concept me²) permettra aux entreprises de louer des trottinettes et vélos à assistance

CIBOX



électrique pour les mettre à disposition de leurs équipes ou de leurs clients qui utiliseront une application mobile dédiée pour réserver, emprunter et utiliser les trottinettes ou VAE.

Ce segment de marché est notamment porté par la volonté croissante des entreprises de renforcer l'engagement de leurs collaborateurs et de leurs clients autour de leur marque en apportant des services à valeur ajoutée. En France, cette dynamique est amplifiée par la Loi d'orientation des mobilités (LOM), publiée fin 2019, qui impose aux entreprises de plus de 100 salariés de mettre en place un Plan de mobilité employeur destiné à optimiser et augmenter l'efficacité des déplacements, pour diminuer les émissions polluantes et réduire le trafic routier.

Après une année 2020 entièrement consacrée aux développements technologiques (produit, application) et à l'industrialisation des produits, Cibox prévoit d'entrer dans la phase de commercialisation en 2021 avec les premiers déploiements pilotes auprès d'entreprises sélectionnées afin de couvrir les différents cas d'usage et les profils de clients.

Yeep.me SHARE s'inscrira sur le marché européen des services de trottinettes électriques partagées (incluant les trottinettes en libre-service) qui pourrait atteindre 12 à 15 Md€ en 2025 selon une étude du Boston Consulting Group⁶.

Une cible : 100 M€ de chiffre d'affaires en 2025

Cette stratégie a d'ores et déjà permis à Cibox de doubler son chiffre d'affaires en 2020, à 14,5 M€, grâce à une multiplication par 3,5 des facturations de produits de micro-mobilité électrique. Ce segment a généré plus de 80% du chiffre d'affaires de la société qui reste également active dans le domaine des produits électroniques grand public (stockage : SSD, clés USB, cartes mémoire, graveurs) en réponse à la demande de ses partenaires distributeurs. Les résultats annuels, publiés le 22 avril prochain, démontreront la capacité de Cibox à allier croissance et rentabilité.

Cibox compte entretenir cette dynamique en poursuivant les investissements en 2021 sur :

- La **gamme** avec l'ambition de consolider les positions dans les trottinettes électriques en augmentant le prix de vente moyen, d'engager une offensive commerciale dans le VAE qui représentera une part significative des volumes et de lancer le développement de nouveaux moyens de mobilité qui sortiront d'ici à 2022 ;
- L'**industrialisation** avec une volonté de sécuriser les approvisionnements en composants et les capacités de production dans un marché sous tension et de nouer des partenariats autour de solutions de conception-fabrication-maintenance plus locales permettant de proposer des produits plus hauts de gamme, plus personnalisés, plus durables et plus écoresponsables ;
- La **récurrence** avec les lancements d'offres étendues de réparation, d'entretien et de location avec yeep.me SHARE.

L'activité commerciale de ce début d'année, portée par le développement de la demande en produits de micro-mobilité électrique, est très bien orientée. Le portefeuille commercial (regroupant les demandes validées et commandes fermes) à mi-mars 2021 est d'ores et déjà proche du chiffre d'affaires réalisé sur l'ensemble de l'année 2020. Cibox table ainsi sur un nouvel exercice de croissance à deux chiffres en 2021.

Sur la base de son plan de développement actuel, Cibox se fixe pour objectif d'atteindre 100 M€ de chiffre d'affaires annuel en 2025, soit une multiplication par plus de 6 en 5 ans.

Georges Lebre, Directeur Général Adjoint de Cibox, déclare : « *L'orientation stratégique vers les nouvelles mobilités douces initiée depuis 2017 a porté notre croissance en 2020 et nous permet d'être ambitieux. L'année 2020 a confirmé la mutation des modes de déplacement soutenue par des enjeux économiques et écologiques. Nous comptons désormais parmi les acteurs de référence en France de la micro-mobilité électrique et je remercie nos équipes, nos clients distributeurs et les utilisateurs qui nous ont fait confiance car ils ont tous contribué à cette réussite collective.*

⁶ <https://www.intotheminds.com/blog/etude-marche-trottinettes-electriques-partagees/>



Nous avons désormais toutes les atouts en main pour poursuivre notre chemin et nous imposer, tant sur les produits avec yeep.me que sur les services avec yeep.me SHARE, comme un leader durable d'un marché en plein essor et qui attire de plus en plus d'investisseurs. Notre plan est ambitieux mais nous sommes confiants.

Au-delà, nous souhaitons également renforcer notre engagement social et environnemental en travaillant à une intégration croissante de nos produits en France et en Europe pour réduire l'empreinte carbone de notre développement et promouvoir l'emploi local.

Compte tenu du potentiel de notre marché et des premiers succès rencontrés, nous avons l'objectif d'atteindre 100 M€ de chiffre d'affaires et travaillons sur les meilleures options pour y parvenir et ainsi créer de la valeur pour nos actionnaires. »

Prochain rendez-vous : résultats annuels 2020, le 22 avril 2021, après Bourse

Retrouvez toutes les informations sur : www.ciboxcorp.com

À propos de Cibox

Créée en 1995, Cibox est une entreprise technologique française spécialisée dans les produits électroniques grand public. Au fil des années, Cibox a acquis une grande expérience dans la conception de produits technologiques répondant aux attentes des consommateurs et des distributeurs.

Aujourd'hui, l'offre s'articule principalement autour d'une gamme de produits innovants dédiés à la micro-mobilité électrique (trottinettes, vélos à assistance électrique, accessoires). Notre métier est de concevoir, fabriquer, entretenir des produits et services de mobilités douces pour les trajets de 3 à 30 km, qu'ils soient personnels ou professionnels. Afin de promouvoir ses solutions innovantes, Cibox a développé ses propres marques de produits (Scooty et yeep.me) et un service de location dédié aux entreprises ([yeep.me SHARE](http://yeep.me)).

Cibox propose également des produits électroniques de stockage et de téléphonie mobile et des solutions d'accompagnement projet sur-mesure pour les grandes enseignes de distribution.

En 2020, CIBOX a réalisé un chiffre d'affaires de 14,5 M€, en croissance de +106%.

L'action CIBOX est cotée sur Euronext à Paris (CIB - FR0000054322). Elle est éligible PEA, au PEA-PME et au SRD long seulement.

Contacts

Yassir El Alaoui
Relations Investisseurs
cibox@actus.fr
01 53 67 36 75

Anne-Catherine Bonjour
Relations Presse
acbonjour@actus.fr
01 53 67 36 93

CIBOX

