

ÉCO MOBILITÉ

PARTENAIRES

FONDS D'INVESTISSEMENT DE SNCF



La mobilité durable: priorité stratégique de SNCF

- Au cœur du projet d'entreprise « Destination 2012 ».
- Etre le champion de l'éco-mobilité et développer la stratégie autour de :
 - L'accélération du report modal en faveur d'offres peu polluantes,
 - la réduction de l'impact environnemental de ses activités.
- Plusieurs leviers pour mettre en œuvre dont Eco-Mobilité Partenaires.



Pourquoi Eco-Mobilité Partenaires?

- Décision du Comité Exécutif dans le cadre de « Destination 2012 »;
- Accès à l'innovation externe en complément de l'innovation interne;
- Partage de nouvelles cultures et nouveaux talents managériaux;
- Terrain d'expérimentation de nouveaux modes de mobilité;
- Financement puis accompagnement des start-up innovantes.

Quel rôle pour Eco-Mobilite Partenaires?

- 15 millions d'euros, en fonds propre;
- Un partenaire industriel, de long terme (au minimum 6 ans);
- Investisseur minoritaire significatif auprès des fondateurs;
- « Tickets » entre 1M€ et 2M€;
- Phase d'amorçage ou développement.

Secteurs privilégiés par Eco-Mobilité Partenaires

L' Intermodalité des transports :

- les services ou produits complémentaires du train,
- la coordination des transports,
- la billettique,
- l'information aux voyageurs...

La maîtrise de l'impact environnemental :

- les outils/méthodes de mesure des émissions et/ou de la consommation énergétique,
- les énergies renouvelables,
- le contrôle des déchets,
- la réduction de la consommation d'eau et de détergents...

Apports d'Eco-Mobilité Partenaires

- Accès aux compétences et au réseau SNCF;
- Potentiel de développement « business » important;
- Visibilité et image auprès du grand public;
- Soutien financier et accompagnement managérial;
- Reconnaissance et crédibilité.

Les investissements réalisés



CORUSCANT
Production d'électricité solaire





Oct 2008, 30% du capital pour promouvoir l'auto-partage

- Société créée en 2006 à Antibes par Georges Gallais, ancien de l'Inria;
- Service de gestion de flottes de véhicules, électriques ou thermiques, avec ou sans station;
- Expérimentation effective à Antibes;
- Extension de l'offre pour intégrer de nouvelles fonctionnalités;
- Opportunités auprès de municipalités et de flottes d'entreprises;
- Objectif business: disposer d'une offre pour réponse aux appels d'offres auto-partage
- Georges Gallais: « La SNCF est le partenaire nécessaire pour accélérer notre développement, grâce à sa connaissance des transports, son réseau et sa notoriété ».

Site internet : <http://vulog.com>



Avril 2009, 20% du capital afin de promouvoir le covoiturage

- Société créée en 2003 par Arnaud Sarfati;
- Leader français du covoiturage apportant des solutions pour les collectivités (80 clients), les entreprises (50 grands comptes) et les particuliers (1 million d'abonnés) (www.123envoiture.com);
- Objectif business: créer un covoiturage plus « dynamique », concevoir des nouvelles offres « train + covoiturage » comme le fait aujourd'hui Transilien;
- Arnaud Sarfati: « Ce partenariat stratégique vise à établir un lien fort entre les transports en commun et la voiture, faciliter la mobilité des usagers des transports, et accompagner le changement de comportement dans l'utilisation de la voiture ».

Site internet : <http://www.123envoiture.com>



Juillet 2009, 20% du capital de Lumeneo pour une mobilité électrique innovante

- Société créée en 2006 par Daniel et Thierry Moulene;
- La Smera: un véhicule en rupture, la protection d'une voiture et l'encombrement d'une moto, 100% électrique; Vitesse de 130 Km/h et autonomie de 150 Km;
- Objectif business : créer un nouveau marché de mobilité électrique dans les gares (offres voitures électriques + train);
- Daniel Moulene: « Ce partenariat permet à Lumeneo, de s'appuyer sur le réseau et l'image d'un acteur incontournable dans le monde du transport ».

Site internet : <http://www.lumeneo.fr/>



Sept 2009, entrée sur le marché du photovoltaïque

- Société créée en 2007 par Thierry Mueth et Romain Prevost;
- Spécialisée dans la fourniture clé en main de centrales photovoltaïques de type couverture de parkings (30 000m² en construction et 100 000 m² en projet);
- Solution technique (structure et couverture) intégrée à l'architecture des sites, montage du financement, exploitation de la centrale solaire, loyer perçu par le propriétaire foncier;
- Objectif business : équiper les parkings des gares, et recycler l'électricité produite pour la recharge des véhicules électriques;
- **Thierry Mueth: « Au travers de cette opération capitalistique et industrielle, Coruscant a trouvé l'investisseur idéal pour accélérer son développement grâce à l'accès à un vaste marché potentiel».**

Site internet : <http://www.coruscantgroup.com/>

Une démarche concluante

- Marché des start-up innovantes dans le développement durable existe bien;
- Faible présence des acteurs financiers traditionnels entre 500K€ et 2-3M€;
- 150 dossiers reçus depuis la création du Fonds;
- Répartition équilibrée entre les dossiers « Mobilité » et « Environnement »;
- 25% des dossiers retenus apportés par l'interne: forte mobilisation SNCF;
- 4 projets réalisés, probablement 2 nouveaux d'ici fin 2009;
- Gouvernance solide avec Comité de pilotage et Conseil d'Administration propres au Fonds complétés par validation finale du comité d'investissement SNCF.