

MOBILIZE AFFICHE SES AMBITIONS DANS LES SERVICES ET LA TECHNOLOGIE ET VISE 20 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE RENAULT GROUP EN 2030

- Mobilize porte la transformation de Renault Group dans la nouvelle chaîne de valeur de la mobilité, et confirme son objectif de représenter 20 % du chiffre d'affaires du groupe en 2030.
- En construisant son modèle autour du 'Vehicle-as-a-Service', Mobilize renverse l'équation classique de l'industrie automobile en partant des services répondant aux besoins clients pour arriver au produit.
- Mobilize met en place un écosystème software intégré, s'appuyant sur ses filiales de mobilité.
- Mobilize renforce ses liens avec RCI Bank and Services qui devient Mobilize Financial Services, et accélère dans la location opérationnelle, l'assurance et les paiements.
- Grâce à l'utilisation des données, Mobilize peut proposer des services de mobilité, d'énergie, de financement, d'assurance, de paiements, de maintenance et de reconditionnement, et réduire le coût d'usage pour ses clients.
- Ces services sont encore plus performants lorsqu'ils s'appuient sur les véhicules spécialement conçus pour les nouvelles mobilités par les équipes de Mobilize.
- Cette stratégie permettra aux activités de Mobilize, hors Mobilize Financial Services, d'atteindre une rentabilité à deux chiffres de chacune de ses activités d'ici à 2027, avec un objectif de marge opérationnelle à l'équilibre en 2025.

En janvier 2021, Renault Group présentait le plan Renaulution visant à transformer le groupe en une entreprise compétitive, technologique et responsable, et à se positionner, grâce à Mobilize, sur la nouvelle chaîne de valeur de la mobilité.

Mobilize présente aujourd'hui sa stratégie pour projeter le groupe au-delà de l'automobile, générer des revenus récurrents et atteindre l'objectif de réaliser 20 % du chiffre d'affaires de Renault Group d'ici à 2030.

Un modèle d'affaires dédié aux services pour répondre aux enjeux de la mobilité

Dans un contexte de changements majeurs pour l'industrie automobile, Mobilize développe un nouveau modèle d'affaires autour du VaaS (Vehicle-as-a-Service), avec une offre complète s'appuyant sur un écosystème logiciel intégré.

Orienté sur l'usage plutôt que sur la propriété, Mobilize propose, à partir du véhicule, des services permettant de répondre aux besoins de solutions de mobilité plus faciles, plus accessibles, plus écologiques et plus abordables.

« Mobilize vend des services et non des véhicules, ce qui permet de générer des revenus récurrents et de réduire les coûts d'utilisation pour nos clients. Nous avons choisi de couvrir les éléments de la chaîne de valeur de la mobilité qui ont le plus fort potentiel de croissance et de marge. Ainsi, avec le modèle VaaS et sur la base d'un écosystème logiciel intégré, nous proposons une gamme de services allant des solutions de financement à l'assurance, en passant par l'énergie et la maintenance. Le véhicule devient une plateforme de services, permettant de multiplier par 3 le chiffre d'affaires généré au cours de son cycle de vie, » indique **Clotilde Delbos, Directeur général de Mobilize.**

LE MODELE DE MOBILIZE S'APPUIE SUR:

- **Un écosystème software totalement intégré** qui permet, depuis le véhicule (*Software Defined Vehicle*), d'offrir tous les services aux clients professionnels et particuliers. Cet écosystème s'appuiera sur les briques technologiques déjà opérationnelles des filiales de Mobilize[1]. Mobilize a accès par ses filiales et à travers Renault Group à plus de 600 développeurs, qui lui permettront de lancer une première version de *Software Defined Vehicle* dès 2023.
- **Des véhicules dédiés** : Mobilize développe ses propres véhicules, 100 % électriques et spécialement conçus pour un usage dédié, partagé et intensif. Bien que les services Mobilize soient agnostiques de la marque ou des modèles, les véhicules Mobilize permettent de maximiser la réduction du coût total d'utilisation (TCU) pour les opérateurs de mobilité. Cinq éléments guident les équipes de design et d'ingénierie dans leur conception : durabilité, capacité de mise à jour 'over-the-air', facilité de nettoyage-entretien-réparation, empreinte environnementale réduite et expérience client riche et convaincante.
- **Une gamme complète de services:**
 - Services financiers:** Grâce à RCI Bank and Services, Mobilize propose des services de financement, d'assurance et de paiement. Pour renforcer les liens entre les deux entités, **RCI Bank and Services change de nom et devient Mobilize Financial Services.**
 - Energie** : Mobilize propose une offre complète de services liés à l'**énergie** et à la recharge pour accompagner ses clients (opérateurs de mobilité, gestionnaires de flotte et particuliers) à

domicile, sur le lieu de travail et sur la route. Ces services incluent Mobilize Smart Charge, Mobilize Charge Pass (donnant accès à 260 000 bornes, y compris 1 600 bornes Ionity de charge rapide), le Certificat de Batterie et l'installation de bornes de recharge par Mobilize Power Solutions.

Maintenance et Réparation: En s'appuyant notamment sur les données pour la maintenance prédictive des véhicules, Mobilize utilisera le réseau de concessionnaires et les Refactories de Renault Group, comme celle de Flins, pour réparer et reconditionner ses véhicules. En leur donnant une deuxième et troisième vie, Mobilize augmente d'autant leur utilisation et leur rentabilité.

La capillarité du réseau de concessionnaires de Renault Group, 6 000 points de vente en Europe, permet à Mobilize de déployer ses offres et de proposer un véritable parcours « phygital » à ses clients.

TROIS SEGMENTS DE MARCHÉ À FORT POTENTIEL

Les clients auxquels Mobilize s'adresse représentent trois segments de marché à fort potentiel.

Les particuliers et flottes de petite à moyenne taille

Grâce à Mobilize Financial Services, Mobilize va accélérer le déploiement de solutions de mobilité à travers des offres de location longue durée et d'abonnement automobile et ainsi bénéficier de la croissance de plus de 80 % [2] du marché de la location opérationnelle. L'objectif de Mobilize Financial Services est d'atteindre en 2030 une taille de flotte d'1 million de véhicules en location et de 200 000 en abonnement.

Dans le même temps, Mobilize Financial Services va accélérer son activité de financement des véhicules d'occasion, en s'appuyant en particulier sur le déploiement des véhicules électriques connectés, pour agir sur l'ensemble du cycle de vie du véhicule et proposer un parcours intégré allant jusqu'au remarketing et au recyclage du véhicule. Par ailleurs, Mobilize Financial Services élargira sa gamme de services autour de deux domaines principaux: **Car Insurtech**, en tirant parti de la connectivité des voitures pour lancer des produits d'assurance basés sur l'usage; et la création d'un **écosystème de paiements** qui rassemble la recharge, les paiements universels (dans et hors de la voiture) et des offres *Buy Now Pay Later*[3]. Cet écosystème sera animé par un programme d'écodépendance encourageant ses clients à adopter un comportement respectueux de l'environnement.

Les opérateurs de mobilité de personnes

Avec **Mobilize Driver Solutions**, Mobilize propose un ensemble de services pour les chauffeurs et opérateurs de taxis et VTCs : abonnement au véhicule 100 % électrique LIMO, assurance, entretien, recharge, assistance.

Mobilize devient fournisseur de solutions pour les opérateurs d'autopartage avec DUO. Lancée en 2023, DUO sera 100 % électrique, proposée sur abonnement et intégrant l'assurance, les solutions logicielles pour la gestion de la flotte et des utilisateurs, et la maintenance. DUO permettra une réduction de TCU de -35 % par rapport à un véhicule électrique 4 places, sera faite à 50 % de matériaux

recyclés et sera recyclable à 95 %. Une variante cargo, BENTO, sera également proposée en autopartage et abonnement pour les artisans.

Les opérateurs et professionnels de la livraison du dernier kilomètre

Mobilize entre sur le marché en croissance (+7 %[4] par an jusqu'en 2030) de la livraison du dernier kilomètre en fournissant aux opérateurs des solutions complètes de services s'intégrant dans les nouvelles politiques de villes.

Ces services seront d'abord proposés autour de Kangoo E-Tech électrique, Master E-Tech électrique, ainsi que des véhicules externes au groupe, avant le lancement d'HIPPO en 2026 qui permettra une réduction de -30 % du TCU par rapport à la concurrence. Ces services incluent l'intégralité des services proposés par Mobilize, avec un accent particulier sur la recharge et l'optimisation de la gestion des flottes grâce à la donnée.

DES OBJECTIFS AMBITIEUX

Les services que propose Mobilize permettent ainsi de faciliter l'émergence d'une mobilité électrique, tout en:

- Réduisant les coûts pour ses clients ;
- Protégeant ses clients contre la baisse de la valeur résiduelle car Mobilize reste propriétaire du véhicule;
- Augmentant le cycle de vie des produits et réduisant l'empreinte carbone ;
- Multipliant le chiffre d'affaires par véhicule ;
- Générant des revenus récurrents.
- Mobilize est ainsi dans une position unique pour représenter **20 % du chiffre d'affaires de Renault Group d'ici 2030**. Avec un modèle bénéficiant de revenus récurrents, Mobilize n'est pas soumis aux cycles de l'industrie automobile.
- Cette stratégie permet à Mobilize de viser :
 - Une croissance de 70 % du nombre de services financiers vendus à ses clients pour atteindre 8 M en 2030.
 - Un doublement d'ici à 2025 de la flotte de véhicules financés par Mobilize Financial Services en location opérationnelle, et un objectif d'un million de véhicules en 2030 dont 70 % de véhicules électriques.
 - Un objectif 2030 de 150 000 à 200 000 véhicules utilisés par les opérateurs de mobilité, dont 80 % de véhicules électriques.
 - Un objectif de bornes de recharge installées de 165 000 en 2030 (contre 22 000 en 2021).

En outre, cette stratégie permettra aux activités de Mobilize, hors Mobilize Financial Services, d'atteindre une rentabilité à deux chiffres de chacune de ses activités d'ici à 2027, avec un objectif de marge opérationnelle à l'équilibre en 2025.

	2021	2025	2030
--	------	------	------

Assurance & Services financiers (Millions d'unités)	4,7	6 +30 %	8 +70 %
Flotte – Location Opérationnelle (Milliers d'unités)	350 (15 % EV)	700 (40 % EV)	1 000 (70 % EV)
Flotte – Opérateurs de mobilité (Milliers d'unités)	8	35-40	150 – 200 (80 % EV)
Bornes de recharges installées (Milliers d'unités)	22	95	165
CA TOTAL (% du CA de Renault Group)	6 %	~ 10 %	~ 20 %

* Le Mobilize Day est disponible en direct et en replay sur <https://events.mobilize.com>

[1] *bipi, glide.io, Karhoo, iCabbi, Mobilize Power Solutions, Zity by Mobilize*

[2] *Source : NV Market Evolution – Deloitte G5 Europe/RCI Bank and Services*

[3] *Acheter maintenant, payer plus tard*

[4] *Source : EVProject/Mobilize internal analysis*

À PROPOS DE MOBILIZE

MOBILIZE propose des services de mobilité, d'énergie et de données. L'entreprise fait partie du groupe Renault. Basé sur des écosystèmes ouverts, MOBILIZE permet des solutions de mobilité flexibles et favorise une transition énergétique durable. Ceci est conforme à l'objectif du Groupe Renault d'atteindre la neutralité carbone et à son ambition de développer la valeur de l'économie circulaire.

* * *

Les communiqués de presse et les photos sont consultables et/ou téléchargeables sur le site médias Renault: media.renault.ch

Contacts médias:

Karin Kirchner, Directrice de la communication
karin.kirchner@renault.ch / tél.: +41 (0) 44 777 02 48

Maryse Luchtenborg, Attachée de communication
maryse.luechteborg@renault.ch / tél.: +41 (0) 44 777 02 26

Renault Suisse SA, Bergermoosstrasse 4, 8902 Urdorf
media.renault.ch