



Financement de la croissance d'activités de services intensives en capital

Mobile Locker, c'est l'histoire de la passion, de l'innovation, de la créativité et de la détermination de deux jeunes...

En 2012, Jef Van Hyfte et Koen Mortelmans imaginent un concept innovant de casiers mobiles automatisés pour la plage. Très vite, ils étendent ce concept aux festivals. En parallèle ils font leurs premiers pas avec des casiers fixes, utilisés dans le cadre de services de livraison de colis, dans les « smart cities » et communes.

Depuis fin 2017, Mobile Locker a le vent en poupe. L'entreprise a réalisé une augmentation de capital et étendu sa présence dans une centaine de festivals en Belgique, en France, aux Pays-Bas et en Allemagne. Mobile Locker éprouve parfois des difficultés à répondre aux nombreuses demandes qui lui sont adressées, tant dans notre pays qu'à l'étranger.

"La demande dépasse souvent nos capacités actuelles. Nous nous concentrons sur les missions qui ne se situent pas à plus de 400 km d'Anvers. Cela représente pour nous le point de rupture sur le plan de la logistique. Mais nous ne refusons pas les grands festivals techno comme celui de Hambourg, qui attirent à coup sûr quelque 100.000 visiteurs", explique Jef Van Hyfte, Directeur de Mobile Locker.

Un niveau supérieur de qualité et d'innovation

Jef ne peut cacher son enthousiasme quand il nous parle du caractère vraiment innovant de ses casiers. "En premier lieu, il s'agit de casiers mobiles, que l'on peut très facilement déplacer en fonction de l'espace disponible. Nos casiers sont très faciles à installer, ils ne nécessitent aucune infrastructure, seulement un câble électrique."

Totalement digitaux

Les casiers intelligents de Mobile Locker fonctionnent entièrement en mode cloud. Un logiciel les contrôle à distance. Un organisateur de festival peut vérifier en temps réel les statistiques de location. "Nous sommes en quelques sortes la caisse blanche des organisateurs de festivals", explique Jef Van Hyfte. Les utilisateurs, les festivaliers, les touristes à la plage profitent évidemment d'abord du fait qu'ils peuvent aussi y recharger la batterie de leur smartphone, iPad, ou GoPro, et partager une connexion WiFi. Ces casiers permettent aussi un paiement sans cash.

Circulaire par conviction

Tous les principes élémentaires de l'économie circulaire s'appliquent aux casiers intelligents de Mobile Locker. Ils sont "circular by design": les conteneurs sont enduits d'une couche de protection résistante au sel et à la corrosion pendant 10 ans. Ils ne craignent pas non plus le vandalisme et ceci garantit leur longue durée de vie. Comme ils fonctionnent à l'énergie solaire, ils sont peu gourmands en énergie. Ils peuvent être réutilisés à de nombreuses fins. Ils sont réparables et peuvent accueillir de nouvelles technologies. A la fin de leur cycle de vie, ils peuvent être recyclés. Enfin, ils sont proposés selon une formule pay-per-use afin de répondre à la demande croissante sur le marché qui préfère l'usage à la propriété.

Financer la croissance via différents canaux

Pour financer sa croissance, Mobile Locker fait appel à des canaux complémentaires et ciblés.

La société a d'abord procédé à une augmentation de capital et a fait appel au crowd funding. "Ces sources de financement servent surtout pour la croissance du personnel et à créer un effet de levier pour obtenir des sources. En ce qui concerne les casiers que nous avons en gestion propre et que nous proposons selon la formule as-a-service, nous avons choisi une solution de type 'asset-based', un modèle de renting via Econocom. Sur le plan international, nous sommes également à la recherche de franchisés, de partenaires commerciaux qui possèdent déjà la maîtrise logistique des marchés locaux", poursuit Jef Van Hyfte.

PROFIL

Mobile Locker

Mobile Locker est une scale-up anversoise qui ne cesse d'innover dans le domaine des casiers mobiles intelligents, indoor & outdoor, utilisés lors de festivals, sur les plages, dans les stations de ski et bientôt aussi pour des projets d'e-commerce dans des « smart cities » et communes.

www.mobilelocker.eu

CHIFFRES CLES

- Fondée en 2015
- 8 collaborateurs
- Active dans 8 pays
- Chiffre d'affaires 2017 : 600k€
- Environ 6.000 casiers mobiles automatisés en gestion propre



SOLUTIONS ECONOCOM

- Solution de location flexible hors bilan sur 5 ans
- Rôle d'intégrateur financier spécialisé dans la mise au point de solutions de financement circulaires numériques as-a-service aussi bien pour les PME que pour les grandes organisations
- Abaissement du profil de risque grâce à la combinaison d'un premier loyer augmenté et d'une assurance-crédit
- Collaboration avec d'autres partenaires pour créer de la valeur

AVANTAGES

Pour Mobile Locker

- Possibilités de croissance grâce à la formule as-a-service
- Effet de levier grâce à la combinaison "fonds propres + location externe"
- Diversification des sources de financement via une solution "asset-based"

Pour l'utilisateur final

- Accès à une offre de services supplémentaires pour les festivaliers et les touristes à la plage
- Pas d'investissements fixes pour l'usage temporaire d'actifs

Grandir requiert des fonds, beaucoup de fonds

Pour continuer à développer son activité dans les 3 segments (casiers pour événements, saisonniers et fixes pour les smart cities), Mobile Locker a besoin de moyens financiers. Comme l'explique Jef Van Hyfte : "Nous avons besoin de moyens financiers pour continuer notre développement. Par exemple pour concevoir de nouvelles applications, développer de nouveaux logiciels, soutenir les opérations de marketing et communication, continuer à innover. A côté de cela, nous avons également besoin de ressources financières pour renforcer notre structure – par exemple attirer les bons profils pour notre force de vente par exemple, mais aussi pour notre déploiement international. Ce sont des investissements de longue haleine, qui ne produisent pas de revenus dans l'immédiat mais qui seront rentables à plus long terme."

"Nous avons encore un autre défi à relever, en ce qui concerne le modèle as-a-service que nous voulons développer pour nos casiers. "Le propriétaire paie le coût de production des casiers, mais il doit également supporter tous les "soucis" opérationnels de l'exploitation de ces casiers – ce qui représente un fameux défi, surtout pour des installations à l'étranger. Qui plus est, le flux de revenus associé à ce modèle n'est pas toujours prévisible", précise Jef Van Hyfte.

"Nous avons présenté nos demandes de financement à plusieurs banques. Mais l'aspect 'outdoor' de notre activité semble en particulier leur faire peur... Bien sûr, nous sommes encore une toute jeune entreprise et nous nous sommes heurtés à une certaine aversion du risque. Ce qui semble surtout intéresser les banques, c'est la dimension de co-marketing, ce que nous apprécions évidemment à sa juste valeur. Certaines banques nous ont prêté de l'argent, mais ces emprunts figurent évidemment au bilan. Pour des raisons de ratios, nous avons choisi de chercher une solution financière hors-bilan."

Par le biais d'un de ses actionnaires, Mobile Locker est entrée en contact avec Econocom. "Econocom s'est montrée moins frileuse que les banques, plus nuancée, davantage prête à prendre certains risques. Leur présence internationale nous intéresse aussi. Ils nous ont soutenu dans l'élaboration de deux solutions. D'une part une solution de location hors bilan et d'autre part, un renting couplé à l'appui d'un tiers sous la forme d'une assurance-crédit."

"As-a-service" : un modèle win-win pour Mobile Locker et pour ses prestataires

"Ce financement de notre croissance nous permet de proposer nos casiers selon une formule as-a-service, et de payer les loyers grâce aux revenus générés par nos services. Le modèle as-a-service représente donc une formule gagnante pour toutes les parties : Mobile Locker peut se développer sans devoir investir elle-même dans du matériel. Parallèlement, l'organisateur du festival peut offrir un service supplémentaire sans supporter aucun tracas puisque c'est Mobile Locker qui se charge de l'installation, de l'entretien, et du support sur place. Et grâce au "shared revenue split", l'organisateur du festival a aussi sa part de bénéfice".

