

Ze Combi, un nouveau modèle pour le dernier kilomètre

Ze Combi propose la première solution décarbonée compétitive pour la logistique du dernier kilomètre qui associe innovation technologique et innovation d'usage.

Carte d'identité

Création en 2016

Siège à Albi

3 collaborateurs

Rendre compétitive l'utilisation de véhicules électriques pour la logistique du dernier kilomètre, telle est l'ambition de Ze Combi avec son modèle combinant innovation technologique et innovation d'usage. « Aujourd'hui, pour des raisons économiques, aucun opérateur ne déploie de véhicules électriques pour la logistique urbaine. Notre idée est de proposer une solution décarbonée qui soit moins chère que le diesel », détaillent, Cédric Giraud, Claude Morellon et Francis Allouche, les trois fondateurs de Ze Combi. Pour y parvenir, la société associe trois composants : un véhicule utilitaire électrique urbain de petite dimension adapté aux livraisons en ville, un conteneur sur roulettes de la taille d'une palette facilitant les opérations de chargement et de déchargement, et un accord de partenariat avec les parkings Indigo permettant de créer des bases logistiques en centre-ville, au plus près des clients. « Cette solution a l'avantage d'autoriser la massification et la mutualisation des flux, de supprimer les ruptures de charge et ainsi de générer une économie de 30% par rapport au diesel », souligne Francis Allouche.

Premières livraisons en fin d'année

L'homologation du véhicule pour la France, en cours de finalisation, devrait intervenir au printemps, avant le démarrage d'une phase de test à partir du mois de mai. Ze Combi, qui a lancé une levée de fonds pour finaliser l'industrialisation de sa solution, espère livrer ses premiers véhicules en fin d'année sur les trois villes cibles de Paris, Lyon et Toulouse. Elle vise une homologation européenne en 2019.

Un soutien constant de l'Agence régionale de développement

L'entreprise participe pour la seconde fois au SITL sur le pavillon régional d'Occitanie, où elle présente cette année l'ensemble de sa solution. « 50% des attentes au salon concernent le dernier kilomètre, concluent les fondateurs. Cela nous donne l'opportunité de rencontrer des clients potentiels et de nous faire connaître à l'international, d'autant plus que le stand régional nous donne une meilleure visibilité. On peut aussi trouver des synergies avec nos co-exposants : l'an dernier par exemple, nous avons conclu un partenariat sur le système de tracking des conteneurs avec une société toulousaine. Enfin, c'est un plus de pouvoir annoncer que nous sommes soutenus par la Région, et sur ce plan, nous bénéficions depuis l'origine de l'appui de l'Agence régionale de développement à tous les niveaux, de la mise en réseau aux conseils, en passant par la recherche de locaux. »