

Breezcar facilite l'achat de véhicules électriques et hybrides

Paris, le 27 juin 2013 – [Breezcar](#) est le premier guide d'achat en ligne dédié aux véhicules électriques et hybrides. Destiné à simplifier l'achat de véhicules propres et l'installation de bornes de recharge, le site s'adresse à un large public et base son modèle économique sur la génération de leads.

Une base de données exclusive et un contenu accessible

Quelle est l'**autonomie réelle** du véhicule ? Quelle différence entre **électrique** et **hybride** ? Quel bonus écologique ? Quelle **borne de recharge** adaptée ? Quelles économies sur mon budget auto ? Les acheteurs de véhicules propres doivent souvent faire face à de nombreuses informations confuses. Breezcar leur apporte des **réponses claires et structurées** au travers d'une base de données exclusive à jour des modèles et des aides à l'achat. Doté d'un contenu accessible au plus grand nombre, le site dispose également d'articles et de dossiers thématiques concentrés sur l'**expérience utilisateur** (essai d'une borne de recharge publique, témoignage de propriétaires dans leur quotidien, ...).

Créé par **Fabrice Spath** et **Thierry Malinur**, deux entrepreneurs issus de l'ingénierie automobile et du web, Breezcar a été lancé dans sa première version en janvier 2013. « L'idée du guide d'achat a germé en collaborant avec les parties prenantes du secteur – constructeurs automobiles, énergéticiens et équipementiers d'infrastructure de recharge – au sein de différents **groupes de travail**. Ces acteurs sont à la recherche de leviers pour accélérer l'adoption et la commercialisation de ce type de véhicules. Breezcar n'est autre qu'un moyen de rapprocher ces acteurs et leur marché » souligne Fabrice Spath, Président de

Breezcar et ancien **membre actif de l'AVERE** (Association nationale pour le développement du véhicule électrique) sur les questions d'incitants gouvernementaux et d'infrastructure de recharge publique.

Des débuts prometteurs et un développement tourné vers l'International

Offrant la possibilité au visiteur de demander un **devis d'installation** d'une borne de recharge ou une **cotation d'un véhicule**, le guide d'achat a généré **plus de 600 contacts qualifiés** depuis le début de l'année. Avec un réseau d'une vingtaine de partenaires actifs, Breezcar base son modèle économique sur la **génération de leads**. « Notre plateforme facilite l'acte d'achat et la mise en relation entre les besoins de nos visiteurs et nos partenaires, qu'ils soient groupes de distribution automobile, installateurs électriques ou industriels » affirme Thierry Malinur, co-fondateur de la start-up.

Emanant à 65 % de professionnels – entreprises, promoteurs et bailleurs immobiliers, syndicats de copropriété –, les demandes générées par la start-up profitent d'un **environnement favorable en Europe et aux Etats-Unis**. Sous la pression des normes antipollution et dans un contexte de contraction du nombre d'immatriculations, le marché du véhicule électrique et hybride est l'objet de toutes les attentions de la part des industriels et devrait connaître un taux de **croissance annuel supérieur à 40 %** d'ici à 2020 sur ces deux zones. Premier guide d'achat en France, Breezcar compte s'entourer de partenaires ambitieux pour accompagner son développement à l'international en 2014.

A Propos :

Adresse : www.breezcar.com
Lancement : janvier 2013
Fondateurs : Fabrice SPATH et Thierry MALINUR
600 devis générés en 5 mois
23 partenaires commerciaux

Contact Presse :

Fabrice SPATH, CEO
E-Mail : fabrice.spath@breezcar.com
Tél. : + 33 (0) 6 49 23 98 57
Espace Presse : www.breezcar.com/static/presse
(logos, captures du site, images de véhicules)