Plume Labs noue un partenariat stratégique avec AccuWeather

● La start-up française va embarquer ses analyses de la qualité de l'air dans les prévisions météo du géant américain.
● Par ailleurs, elle subit une rupture de stock de la nouvelle version de son capteur, dont la production en Chine est impactée par le coronavirus.

Plume Labs

Avec son capteur Flow, capable d'établir le niveau de particules fines présentes là où il se trouve, Plume Labs mesure la qualité de l'air.

MÉTÉO

Guillaume Bregeras
@gbregeras

C'est dans une relative discrétion que Plume Labs se taille une solide réputation dans la mesure de la qualité de l'air. Après avoir conçu un petit appareil capable d'établir le niveau de particules fines présentes à l'endroit où se trouve un individu qui le porte, la start-up vient de nouer un partenariat avec AccuWeather aux Etats-Unis.

La célèbre entreprise de prévision météorologique américaine, qui fournit une solution à de nombreux médias, cherche à étendre la nature des données qu'elle peut proposer. Avec 4,2 millions de morts prématurées dans le monde qui seraient liées à la qualité de l'air, selon l'Organisation mondiale de la santé (OMS), le sujet est devenu crucial. AccuWeather va donc embarquer les données de la jeune pousse tricolore dans ses applications, et y prévoit d'investir, mais pas seulement. Plume Labs va désormais pouvoir s'appuyer sur les data de l'entreprise américaine pour les intégrer dans ses propres prévisions sur la qualité de l'air, explique Yannick Servant, vice-président marketing de Plume Labs : « *C'est un partenariat basé sur l'échange. Lorsqu'il pleut, par exemple, les gouttes d'eau ramènent les particules fines au sol, un phénomène qui impacte rapidement l'air.* » La pépite parisienne située dans le quartier du Silicon Sentier voit dans cette nouvelle étape un moyen de renforcer sa position aux Etats-Unis, un marché clé. « *Y déployer une équipe est un sujet en réflexion, mais nous ne sommes encore qu'une entreprise de 25 personnes,* détaille Yannick Servant. *Nous testons et nous verrons en fonction des résultats si nous devons y aller avec plus de moyens.* » En creux, l'idée d'une levée de fonds pourrait être envisagée. Notamment si le frein à son développement est « *principalement économique* », avoue le responsable marketing.

D'ici là, d'autres chantiers attendent Plume Labs, comme le lancement de la deuxième version de Flow, son capteur baladeur. C'est grâce à ce petit engin que les analyses de la pollution de l'air prennent tout leur sens.

Car d'une rue à l'autre, la qualité de l'air peut être radicalement différente, ce qui rend très approximatives les décisions que chacun peut être amené à prendre concernant ses déplacements, son lieu de travail, ou même son logement. Flow 2 embarque donc une technologie capable de mesurer une nouvelle catégorie de particules fines (PM1) qui ne sont pas encore prises en compte par les stations de mesure officielles et fixes.

Rupture de stock

Après une première vague de capteurs Flow 2 envoyés fin 2019, Plume Labs s'est retrouvé face à une rupture de stock. « *Les usines de notre partenaire industriel sont en Chine et à l'arrêt depuis l'épidémie de coronavirus,* explique Yannick Servant. *Nous espérons pouvoir les envoyer à ceux qui les ont précommandés au début du deuxième trimestre, mais nous avons très peu de visibilité sur la reprise de leur production.* » L'épisode sanitaire parti de Chine affecte la start-up et illustre la difficulté d'évoluer dans le « hardware », c'est-à-dire avec un objet technologique plutôt que simplement avec une application.

A ce stade, il est difficile d'évaluer l'impact de cette rupture de stock sur la santé de l'entreprise, qui reste peu disserte sur ses chiffres : plusieurs milliers d'objets vendus chaque année, dont 75 % en dehors de la France. Et un trafic qui s'internationalise sur son appli, notamment à travers des pics d'audience lors des catastrophes climatiques, comme les incendies en Australie le mois dernier. De quoi également doper l'intérêt des applications tierces qui vont réaliser rapidement l'intérêt de mesurer la qualité de l'air en mobilité et avec un fort niveau de granularité. ■

Le filon Amazon

Pour Plume Labs, Amazon représente un canal de vente de plus en plus important, « *entre 10 et 50 % selon les mois* », avoue son vice-président marketing. Cela a permis au géant de l'e-commerce de repérer la pépite et de l'inclure à son programme Launchpad, qui propose des services additionnels aux vendeurs tiers contre une commission supplémentaire de 5 % sur les ventes. Un chargé de compte est dédié à la start-up et un réseau d'entrepreneurs y participant joue à plein. Les fondateurs de Plume Labs ont notamment pu échanger avec ceux de Ledger, qui ont vendu des millions d'exemplaires de leur portefeuille sécurisé pour cryptomonnaie via Amazon.

R-Pur lève 2,5 millions d'euros, dont une partie dans le « Shark Tank » français

Dans l'émission de M6, la start-up a su convaincre trois investisseurs et se faire promettre 700.000 euros, le plus gros montant de l'émission. L'un des trois n'a finalement pas investi.

Déborah Loye
@Loydeborah

Une prestation très bien accueillie par le jury dans l'émission de M6 « Qui veut être mon associé ? », un nombre de cyclistes qui a explosé durant la grève, les feux en Australie ou encore le coronavirus, les événements actuels sont en faveur de la start-up R-Pur. Cette dernière produit des masques antipollution, promettant de filtrer 99,98 % de l'air ambiant, grâce à « *une technologie brevetée qui est la première à filtrer les nanoparticules* ». La jeune pousse annonce ce vendredi avoir bouclé une levée de fonds de 2,5 millions d'euros, menée par le fonds à impact Citizen Capital, des family offices ainsi que des business angels comme Marc Simoncini ou Eric Larchevêque.

Ces deux derniers sont entrés au capital de la start-up à l'occasion de l'émission de M6 « Qui veut être mon associé ? », la version française du célèbre show américain « Shark Tank ». R-Pur avait su convaincre trois jurés d'investir, à hauteur de 700.000 euros, soit la somme la plus importante qui ait été promise à des entrepreneurs dans l'émission à ce stade.

Ces promesses ne sont cependant pas fermes, et doivent être soumises aux processus de due diligence et de négociation autour des termes de la levée avant d'aboutir à une signature. Si les cofondateurs de R-Pur ont pu trouver un terrain d'entente avec Marc Simoncini et Eric Larchevêque, qui ont investi respectivement 200.000 et 100.000 euros, cela n'a pas été le cas avec Delphine André, qui avait engagé 400.000 euros. Les entrepreneurs ont ainsi choisi de ne pas l'accueillir à leur capital. « *Nous n'avons pas réussi à nous entendre sur le pacte d'associés* », déplore le cofondateur de la start-up Matthieu Lecuyer.

De nouveaux produits dans les mois à venir

Avec ces 2,5 millions d'euros, R-Pur souhaite accélérer la commercialisation de sa gamme Light, destinée aux cyclistes, qui vient d'être lancée, et travailler au développement de nouveaux modèles, comme ceux pour enfants ou ceux destinés au marché asiatique. La start-up souhaite également développer son offre B to B. « *Nous travaillons déjà avec les forces spéciales françaises, l'armée et les pompiers, et allons embaucher quelqu'un qui sera en charge de développer ce segment, qui représente aujourd'hui seulement 5 % de nos ventes* », détaille l'entrepreneur. La start-up compte produire 30.000 masques cette année dans ses usines partenaires, toutes situées en France.

> A terme, la start-up compte se diversifier dans la purification de l'air en intérieur.

Alors que le développement d'une entreprise commercialisant du hardware est particulièrement compliqué, R-Pur est parvenu à trouver la traction nécessaire sur un marché naissant. Ses produits sont aujourd'hui vendus à la fois dans des boutiques et en ligne, pour un coût d'acquisition client de 40 euros par masque. A terme, la start-up compte se diversifier dans la purification de l'air en intérieur, et devrait annoncer le lancement de nouveaux produits dans les mois à venir. « *Et mon rêve est de monter une usine en Ile-de-France, on verra si c'est possible* », conclut Matthieu Lecuyer. ■

fusions // acquisitions // cessions // partenariats

ENTREPRISES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

ASPAJ

RECHERCHE PARTENAIRES/REPRENEURS

TRANSPORTS FUNERAIRES - MISE A DISPOSITION DE PERSONNEL DE CEREMONIE

SCP d'Administrateurs Judiciaires P.BRIGNIER
Maître Patrice BRIGNIER
Dossier n°5351
18 Rue de Lorraine
93002 BOBIGNY CEDEX
01.48.95.39.39
repreneur@brignieraj.com

SARL au capital de 120.000 €
Effectif : 6
Chiffre d'affaires 2019 : 582.558 €
Région : Est parisien

Liquidation Judiciaire : 4 février 2020
Date Limite de Dépôt des Offres : 28/02/2020 à 16 heures

SOCIETE HOLDING - SARL CAP DEVELOPPEMENT

A céder : 100% des titres de la SASU
CAP MER & MONTAGNES
815, ZA DE ROSAY à SAINT FERREOL (74210)
Société spécialisée dans la conception et la fabrication de support de communication et de promotion de marques (oriflammes, signalétiques, structures éphémères, mobiliers et textiles)
CA 2017/2018 (12 mois) : 2 095 106,00 euros - CA 2018/2019 (12 mois) : 2 219 988,00
Effectif : 16 personnes
Date limite de dépôt des offres : 15 mars 2020
Philippe SERRANO - Mandataire Judiciaire
61, boulevard des Alpes - 38240 Meylan
Contact : qbouksil@etude-serrano.com

de SAINT-RAPT & BERTHOLET
Monsieur Antoine MANENT
Sainte Victoire, Angle ouest - 70 rue de la Tramontane
13090 Aix en Provence
Tél. : +33 (0) 442 66 56 60 – Fax : +33 (0) 442 65 20 96
RECHERCHE DE PARTENAIRES / REPRENEURS DANS LE CADRE D'UN REDRESSEMENT JUDICIAIRE
Activité : - Bureau d'étude spécialisé en Système embarqué (Radio/ Acoustique/ Electronique analogique et Numérique)
- Développement et conception d'instruments de plongée : Ordinateurs de plongée innovant (fonction retour bateau) et montres notamment
Localisation : Aix en Provence – C.A. HT : 118 K€ – Nombre de salariés : 8 personnes
VNC des éléments d'actifs immobilisés au 31.12.18 : 975 K€
Date limite de remise des offres auprès de l'étude : 24 février 2020
Si vous souhaitez des informations complémentaires, merci de contacter :
SELARL de SAINT-RAPT & BERTHOLET – Monsieur Antoine MANENT
Courriel : antoine@desaintrapt.fr