



*Société* : Gulplug SAS  
*Secteur d'activité* : Internet of Things  
*Date de création* : 19/05/2014  
*Capital* : 75 000 euros  
*Recherche de Capital sur Wiseed* : 300 000 euros  
*Valorisation Pre money* : 3 404 973 euros  
*Montant du ticket minimum* : 100 euros  
*Cofondateurs* : Xavier Pain (président) et Éric Marsan (directeur général)  
*Ville* : Grenoble

A

*Gulplug* est un bureau d'étude spécialisé d'une dizaine de personnes. Elle est la résultante d'une opération d'essai de *Schneider Electric* qui a cédé les droits exclusifs et mondiaux sur 2 technologies, une pour optimiser la consommation électrique d'une usine ou d'un bâtiment, *Save it yourself*, et l'autre, *Selfplug*, pour automatiser le rechargement des batteries d'un véhicule électrique dans le garage individuel ou collectif de son propriétaire.

#### DÉSIRABILITÉ

L'augmentation du parc automobile de voitures électriques montre qu'il y a un marché pour les voitures électriques et potentiellement pour la connexion automatique d'un véhicule électrique telle que proposée par *Gulplug*. Jean-François a écrit en commentaire le 26 septembre sur la page wiseed du projet :

*Peugeot annonce vouloir décliner toute sa gamme en hybride rechargeable. Le vent tourne et souffle de plus en plus régulièrement vers l'électrique. Bonne nouvelle pour Gulplug. Les clients potentiels ne manqueront pas !*

Seulement voilà, *Gulplug* n'est suivie que par 53 personnes sur *Facebook* et 196 sur *Twitter*... La société ne visant pas directement le marché des particuliers a cru bon de s'affranchir des efforts de créer une communauté en ligne à ses risques et périls.

#### FAISABILITÉ

Je ne crois pas qu'une entreprise de moins de 10 personnes puisse mener de front deux projets technologiques différents soit l'équivalent pour un chasseur de vouloir viser deux lièvres à la fois. Ses chances de succès de déguster un civet le lendemain sont égales à zéro sauf super coup de chance. Ses deux concurrents, un allemand et un américain ont *a contrario* un focus business 100% sur leur solution respective : *Volterio* et *ConnectMyEV*.

*Gulplug* devrait abandonner l'activité d'optimisation énergétique afin de pouvoir consacrer toutes ses ressources humaines et financières sur *Selfplug*.

Elle n'aurait alors d'autres alternatives que de réussir sa commercialisation.

#### MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le chiffre d'affaires pour 2017 s'établit à 108 900 euros pour un résultat net négatif de 178 900 euros. Alors pour l'instant, *Gulplug* finance sa structure principalement par l'obtention de subventions et cela depuis le premier jour d'existence. Elles sont cependant souvent conditionnées à l'augmentation de capitaux propres d'où une deuxième campagne d'Equity Crowdfunding en cours sur la plate-forme *Wiseed*. La start-up grenobloise ne s'en cache pas sur *Facebook* dans ce post du 31 août :

*Le principal déclencheur de cette nouvelle collecte de GULPLUG est le succès du projet SELFPLUG au Concours d'innovation 2018 opéré par l'ADEME, qui s'engage à financer 326.000 Euros de développement ! Vous aussi rejoignez l'aventure.*

Attention la machine à subventions, principale source d'alimentation quasi automatique et systématique de *Gulplug*, pourrait bientôt se gripper et remettre en cause la viabilité économique de la start-up si les démarches commerciales et techniques avec un constructeur automobile allemand promises ne déboucheraient pas rapidement sur un contrat concret. Je doute d'un modèle économique qui reposerait uniquement sur le versement de royalties dont il faudra bien en reverser une partie à *Schneider*.

N

A

L

Y

S

E

**Ka, Ka+ ou Ka-** : Les 3 critères de réussite réunis : Viabilité du Modèle économique, Faisabilité, Désirabilité du produit ou du service

**Kb, Kb+ ou Kb-** : 2 critères de réussite réunis

**Kc, Kc+ ou Kc-** : 1 seul critère de réussite

**Kd** : Aucun critère de réussite

Équipe : + ou - (sauf **Kd**)