



## GULPLUG

### Compte rendu d'activité Q2 2018

#### **Le dirigeant a un message pour vous :**

La commercialisation de notre première offre "Save It Yourself" auprès des responsables énergie des sites industriels suit son cours. L'accélération souhaitée reste à réaliser pour tenir le prévisionnel escompté. Les principales raisons de ce décalage sont :

- un certain manque de maturité du marché de l'Efficacité Energétique Industrielle ;
- le manque de criticité de l'énergie consommée, au delà des discours "green" très prometteurs ;
- le manque d'obligation réglementaire de la norme ISO 50.001.

Par conséquent, GULPLUG a choisi d'adapter son offre pour déclencher plus de commandes et favoriser sa croissance aux prochains trimestres 2018 :

- valise E-Case et accès à la plateforme Save-It-Yourself.com sans abonnement ;
- vente de services supplémentaires pour générer des revenus additionnels ;
- offre d'accompagnement de la prise en main de la valise et de la plateforme.

Et GULPLUG se réjouit d'avoir recruté un responsable Business Development pour soutenir les nombreuses actions commerciales en cours.

Notre deuxième technologie, la SELFPLUG, confirme son potentiel :

- lauréat du concours d'innovation ADEME PIA3 : 326 k€ de financement sur 750 k€ de budget ;
- le programme Ubimobility US à Détroit et San Francisco nous a permis de rencontrer les acteurs clefs de l'automobile : beaucoup d'enthousiasme et de perspectives prometteuses qui confirment l'intérêt de cette technologie ;
- Un équipementier automobile de rang 1 - leader mondial (obligation de confidentialité) - répondra en partenariat avec GULPLUG à l'appel d'offres transmis par un constructeur automobile premium Allemand (obligation de confidentialité) : cet appel d'offre doit permettre de révéler la traction marché pour la SELFPLUG.

Ces 2 offres, capteurs d'énergie "Save It Yourself" et prise "SELFPLUG" présentent de véritables synergies : car la puissance de charge des véhicules électriques dépendra du niveau d'énergie disponible sur le réseau de distribution électrique. Les capteurs d'énergie permettront d'ajuster cette puissance !

La suite, au prochain trimestre !

## Chiffres clés

Ci-dessous les différents chiffres clés de l'entreprise.

Chiffre d'affaires : 74k€

Trésorerie : 450k€

Charges : 455k€

Cashburn mensuel : 75k€

## Point d'avancement technique

Etape d'avancement :

### Principales réussites :

- Premier prototype disponible du capteur d'énergie de longue portée LoRa sans fil et sans pile (1ère mondiale).
- Nouveau prototype de SELFPLUG réalisé et présenté lors du programme Ubimobility aux US.
- Guidage et centrage électro-magnétique de la fiche sur la prise SELFPLUG réalisé avec l'ESISAR.

### Partenariats industriels en cours ou à venir :

Dimensions réglementaires :

- adaptation technique du datalogger E-Log et procédures de certification ouvrant la commercialisation aux marchés Asie et US d'ici la fin de l'année.

## Action commerciale

Portefeuille d'affaires : 118 pour un montant de 2560k€ (Montant pondéré : 459k€). Taux de conversion : 8.0%

### Partenariats commerciaux de distribution/prescription en cours ou à venir :

Principales actions commerciales du trimestre :

- Recherche de contacts par une action de marketing digital avec l'aide de Germinal :
  - valide la proposition de valeur,
  - valide l'intérêt client,
  - à automatiser au prochain trimestre.
- Recherche de leads par un prestataire en business development ;
- Formation des équipes de Rexel et RS Components sur un nouveau positionnement de l'offre ;
- Recrutement de distributeurs plus spécialisés EE (ETN/RG2I) ;
- Contractualisation d'un nouvel agent Nord Est ;
- Intégration de l'offre à la market place de Schneider Electric ;
- Etude de CM-CIC Export pour un ciblage de partenaires de distribution en Allemagne sur septembre ;
- Contact relais sur Italie et Espagne en cours ;
- Mise en oeuvre d'une CRM Pro (Zoho/Pipedrive) pour une meilleure gestion connectée des leads ;
- Enfin, 1er webinar de nos utilisateurs clients, préparé avec le prestataire G.A.C :

- point AFNOR par Frédéric Saint André sur la nouvelle édition de la norme ISO 50.001 à paraître en aout 2018,
- zoom sur le retour d'expérience du client JTEKT.

Aux prochains trimestres, une action de rapprochement avec des data-analytics est à engager pour mieux justifier la nécessité des capteurs d'énergie par la projection de consommation. Cela s'intégrera pleinement avec l'évolution de la norme ISO 50.001 à paraître en aout 2018 qui mettra l'accent sur la mesure de consommation et la démonstration de son amélioration. Ce que permet l'offre "Save It Yourself" !

## **Principaux évènements de communication :**

Revue de presse du 2e trimestre 2018.

## **Développement de l'équipe**

Effectif : 9 collaborateurs (dont 1 stagiaires)

## **Type de recrutements récents ou à venir :**

Recrutement cette fin de trimestre d'un Responsable Business Development en charge :

- du marketing produits et services ;
- de la communication, notamment digitale ;
- du support à la vente.

## **Informations diverses :**

Points forts du 2e trimestre 2018 :

- Nouveau site web [www.gulplug.com](http://www.gulplug.com) ;
- Rencontre VOLVO en Suède ;
- SELFPLUG lauréat du concours d'innovation de l'ADEME (PIA3) ;
- Programme UBIMOBILITY suivi à Détroit et San Francisco ;
- Croissance 2018 :
  - Adaptation de l'offre Save It Yourself : sans abonnement, avec accompagnement ;
  - Formation de toute l'équipe au SAV ;
  - Nombreux salons et activités de prospection réalisés ;
  - Recrutement d'un responsable Business Development.

## **Besoins du dirigeant :**

Précisions :

Des introductions à haut niveau chez des clients automobiles seraient toujours appréciées.



## GULPLUG

### Compte rendu d'activité Q1 2018

#### **Le dirigeant a un message pour vous :**

L'année 2018 s'annonce prometteuse. La levée de fonds WiSEED nous a permis une levée de dette bancaire avec CERA et BNPP ainsi qu'un bel accompagnement de Bpifrance. Au total, l'ensemble des financements acquis en 2017 met GULPLUG dans une très bonne position pour accélérer le développement commercial de son offre "Save It Yourself" en 2018.

Vous trouverez ci-après les chiffres clefs 2017 :

- Total bilan 2017 : 922 k€ ;
- CA 2017 : 108 k€ ;
- Fonds propres à fin 2017 : 317 k€ ;
- Résultat net 2017 = (179 k€).

Notre deuxième technologie, la SELFPLUG, rencontre aujourd'hui un très bel accueil de l'industrie automobile. L'hackathon Volvo Cars et le programme Ubimobility, dont nous avons été lauréats au premier trimestre 2018, en témoignent. Il s'agira pour nous en 2018 de bien valider cette offre au niveau du marché automobile et au niveau de plusieurs marchés du bâtiment. La fin de son développement devra s'appuyer sur des financements complémentaires.

#### Chiffres clés

Ci-dessous les différents chiffres clés de l'entreprise.

Chiffre d'affaires : 40k€

Trésorerie : 689k€

Charges : 180k€

Cashburn mensuel : 48k€

#### Point d'avancement technique

Etape d'avancement :

#### **Partenariats industriels en cours ou à venir :**

Développement des services data (DaaS).

Intégration multi-capteurs (en complément du capteur d'énergie).

Amélioration de la plateforme [www.save-it-yourself.com](http://www.save-it-yourself.com) (IHM, indicateurs).

Développement en cours du capteur d'énergie de longue portée LoRa (premier prototype à venir en Q2'2018).

Etude de faisabilité réussie de la nouvelle SELFPLUG (triphasee, 32A, lignes de courants OK, tests échauffements OK, architecture magnétique OK).

Asservissement de guidage électromagnétique en cours avec l'ESISAR.

## Action commerciale

### **Partenariats commerciaux de distribution/prescription en cours ou à venir :**

Collaboration avec un business developer pour accélérer l'obtention de leads qualifiés.

Partenariats commerciaux de distribution :

- avec REXEL et RS Components avec plus de 10 événements "industrie 4.0" programmés en 2018.
- avec PRAMARK sur Pologne, République Tchèque et Slovaquie.
- avec SUSTAIN ASIA sur Hong Kong, Macao, et Singapour.

Campagne de marketing digital ciblant les responsables d'énergie industriels en France avec GERMINAL : elle valide le message porté vers les responsables d'énergie.

Etude du marché Allemand à venir au 2e trimestre avec l'aide du service AIDEXPORT de CM-CIC.

GULPLUG est intégrée dans l'offre digitale "Exchange" de Schneider Electric pour une visibilité mondiale de son offre.

En bref, le développement commercial de l'offre "Save It Yourself" a pris un peu de retard dû, en grande partie, à l'arrivée tardive du responsable commercial, mais le portefeuille d'affaires à date offre de belles perspectives pour 2018 (820 k€ dont forte probabilité 380 k€).

### **Principaux événements de communication :**

Ci-joint le Communiqué de Presse transmis à l'occasion de la conférence de presse Ubimobility.

Ainsi que la revue de presse du 1er trimestre 2018.

## Développement de l'équipe

Effectif : 9 collaborateurs

### **Type de recrutements récents ou à venir :**

Arrivée d'Hélà KRAMTI en mars 2018 : responsable administratif et financier.

Hélà complète l'équipe en place :

- 2 ingénieurs de R&D,
- 1 ingénieur support technique,
- 1 ingénieur projet,
- 1 ingénieur opérations industrielles,
- 1 responsable commercial,
- 2 dirigeants, dont 50% de leur temps est dédié aux activités commerciales.

La force de vente est à développer au 2ème trimestre 2018 pour une meilleure quête de "leads" qualifiés, un meilleur taux de conversion en clients et une meilleure animation de notre communauté d'utilisateurs.

## Informations diverses :

### Rappel de nos objectifs 2018 :

- accélérer la commercialisation en France puis Europe de l'offre "Save It Yourself" ;
- explorer les marchés US (via Boston) et Asie (via Hong Kong) ;
- compléter l'offre "Save It Yourself" : capteurs (dont capteurs LoRa) et services (NFC, alertes prédictives) ;
- terminer l'offre "SELFPLUG" de branchement automatique ;
- explorer le potentiel de cette offre sur les marchés automobiles (EV/PHEV) et bâtiments (bureaux et verres connectés) ;
- et collecter les fonds complémentaires à notre activité commerciale pour financer la suite.

### Points forts du 1er trimestre 2018 :

- Vente de l'offre d'EE pour sites industriels "Save It Yourself" : distributeurs RS et Rexel, client JTEKT.
- Lauréat de l'Hackathon Volvo Cars 2018 avec le concept d'offre de prise magnétique "SELFPLUG",
- Lauréat du programme Ubimobility d'accélération des véhicules autonomes et connecté aux US,
- Soumission du projet de développement SELFPLUG au concours d'innovation de l'ADEME,
- Arrivée d'Hélène KRAMTI dans l'équipe, responsable administratif et financier.

## Besoins du dirigeant :

Le dirigeant sollicite l'aide de notre communauté dans les domaines suivants :

Affaires (business, juridique, réglementaire, finance, international)  
Réseau (ouvrir des portes, ambassadeurs)

Précisions :

Des introductions à haut niveau chez des clients automobiles seraient appréciées.



## GULPLUG

### Compte rendu d'activité Q4 2017

#### **Le dirigeant a un message pour vous :**

**L'équipe GULPLUG vous présente ses meilleurs voeux de bonne année 2018 !**

**Nos objectifs pour ce nouvel exercice :**

- accélérer la commercialisation en Europe ;
- explorer les marchés US (via Boston) et Asie (via Hong Kong) ;
- compléter l'offre "Save It Yourself" : capteurs LoRa, services NFC, alertes prédictives ;
- terminer l'offre "SELFPLUG" ;
- et collecter les fonds complémentaires à notre activité commerciale pour financer la suite.

#### Chiffres clés

Ci-dessous les différents chiffres clés de l'entreprise.

Chiffre d'affaires : 105k€

Trésorerie : 750k€

Charges : N.C.k€

Cashburn mensuel : 48k€

#### Point d'avancement technique

Etape d'avancement :

#### **Partenariats industriels en cours ou à venir :**

- Développement d'un capteur d'énergie de longue portée (LoRa) : avec le partenaire CGWI et un co-financement du lot de pré-étude par Cap'Tronic ;
- Développement de la nouvelle génération de prise magnétique SELFPLUG : avec le partenaire Openlab pour les pré-études et recherche en cours d'un co-financement du développement ;
- Preuve de concept de l'algorithme DiagSign d'Amiral Technologies pour fournir des services de maintenance prédictive à partir des données de consommation d'énergie des machines électriques.

#### Action commerciale

Portefeuille d'affaires : 98 pour un montant de 630k€ (Montant pondéré : k€). Taux de conversion : %

#### **Partenariats commerciaux de distribution/prescription en cours ou à venir :**

Un contrat de distribution vient d'être signé avec Sustain Asia pour couvrir l'exploration du marché asiatique.

## Principaux évènements de communication :

Ci-jointe la revue de presse GULPLUG du dernier trimestre 2017.

## Développement de l'équipe

Effectif : 9 collaborateurs

## Informations diverses :

### Le bilan 2017 de GULPLUG :

- lancement commercial de l'offre d'EE Industrielle "Save It Yourself" réussi ;
- 4 nouvelles recrues qui portent à 9 notre effectif : 1 responsable commercial, 1 ingénieur support SAV, 1 ingénieur de développement de la prise magnétique et 1 responsable administratif et financier ;
- de nouveaux locaux au 32 rue des Berges 38000 Grenoble ;
- des pilotes prometteurs de l'offre de prise magnétique "SELFPLUG" : robots industriels et véhicules électriques ;
- une belle reconnaissance : lauréat Big Booster 2017 Boston / Lyon / Shanghai sur 500 startups au départ ;
- l'ouverture du capital à 468 souscripteurs WiSEED ;
- au final 1,5 M€ de collectés cette année : 25% en equity, 25% en dette bancaire, le reste en subventions et quasi fonds propres.

## Besoins du dirigeant :

Précisions :

Ouvert à toutes suggestions de votre part sur l'introduction :

- de la P-Plate dans l'automobile,
- de la SELFPLUG dans la robotique.





## GULPLUG

### Compte rendu d'activité Q3 2017

#### **Le dirigeant a un message pour vous :**

Un grand merci pour la confiance accordée par les 468 souscripteurs de la levée de fonds WiSEED.

#### Chiffres clés

Ci-dessous les différents chiffres clés de l'entreprise.

Chiffre d'affaires : 65k€

Trésorerie : 142k€

Charges : N.C.k€

Cashburn mensuel : 25k€

#### Point d'avancement technique

Etape d'avancement :

#### **Partenariats industriels en cours ou à venir :**

Développement d'un capteur d'énergie de longue portée (LoRa) avec CGWI.

Développement de la 2nde génération de prise magnétique SELFPLUG (de 3 kW monophasé à 22 kW triphasé et conforme à la norme des véhicules électriques).

Recherche d'équipementier automobile pour le développement et la commercialisation de la P-PLATE (accessoire de branchement automatique de véhicules électriques EV/PHEV).

#### Action commerciale

Portefeuille d'affaires : 35 pour un montant de 150k€ (Montant pondéré : k€). Taux de conversion : %

#### **Principaux évènements de communication :**

Ci-jointe la revue de presse GULPLUG suite à la levée de fonds WiSEED

#### Développement de l'équipe

Effectif : 8 collaborateurs

### **Type de recrutements récents ou à venir :**

1 Responsable administratif et financier

1 Ingénieur support et développement

### **Elements financiers :**

Recherche de financements en cours ou à venir

### **Informations diverses :**

Levée de fonds WiSEED réussie : 333 k€

Effet de leviers : 350 k€ de prêts (banques CERA et BNPP + prêt d'amorçage investissement BPI)

Recrutement du responsable des ventes Europe : Benoit DEFOSSE

Premières ventes de valises E-Case de l'offre d'efficacité énergétique industrielle "Save It Yourself"

Nouveau local au 32 rue des Berges, 38000 Grenoble

### **Besoins du dirigeant :**

Précisions :

Quelques WiSEEDers nous ont déjà contactés pour un développement d'affaires en partenariat (France, Asie). Cela ouvre d'intéressantes perspectives. A répéter !