



GULPLUG

Compte rendu d'activité Q3 2018

Le dirigeant a un message pour vous :

Bonjour,

Voici quelques chiffres clefs de GULPLUG après trois trimestres en 2018 :

- Dépenses : salaires chargés 40% + R&D externe 20% + Achat matières premières 20% + autres frais 20% (financiers, honoraires, juridique, comptable, etc.).

- Recettes : CA 25% + Prêts bancaires 25% + subventions 50%.

GULPLUG vise une croissance de 100% de son CA en 2018 : c'est atteignable, notamment avec sa nouvelle offre Save It Yourself simplifiée et mieux accompagnée ; les ventes ont progressé de 74% ce trimestre par rapport au cumul des deux premiers trimestres ; la dynamique est donc enclenchée ; cela demandera dynamisme et persévérance de notre force de vente pour réussir les nombreuses actions commerciales en cours.

GULPLUG a soumis sa première offre de SELFPLUG à un grand constructeur automobile premium Allemand en partenariat avec un équipementier automobile de rang 1 leader mondial de la clean mobility : la perspective est emballante. Plusieurs constructeurs automobiles se manifestent depuis.

Afin de soutenir l'accélération commerciale ainsi que le développement de la SELFPLUG, une deuxième levée de fonds WiSEED est en cours pour un montant cible de 300 k€. Elle accompagnera l'engagement de l'ADEME à hauteur de 326 k€ sur ce projet. L'ensemble des WiCAPers de la première levée est donc à nouveau sollicité. L'action est au même prix. Cela vise à sécuriser le besoin en financement court terme. Un vrai "gap" de valorisation (ou "jump") est possible dès l'an prochain, si la SELFPLUG se montre à la hauteur des exigences des constructeurs automobiles : une prochaine levée de fonds de plusieurs M€ contre 15-20% des parts de la société est fort probable pour accélérer le développement de GULPLUG et sécuriser la filière automobile. Sans les WiCAPers de la première levée et les WiSEEDers de la deuxième, GULPLUG ne serait pas dans une position aussi favorable pour créer de la valeur pour tous : Associés, Employés, InnoEnergy et les souscripteurs de la plateforme WiSEED !

Merci pour votre accompagnement !

Chiffres clés

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

Chiffre d'affaires : 129k€

Trésorerie : 480k€

Charges : 730k€

Cashburn mensuel : 70k€

Point d'avancement technique

Etape d'avancement :

Principales réussites :

- Mise à jour de la plateforme www.save-it-yourself.com.
- Intégration de capteurs de température à l'écosystème des capteurs d'énergie pour élargir l'offre Save It Yourself.
- Tests en cours du premier capteur d'énergie longue portée LoRa.
- 6 mois de plus offert par l'ADEME pour bien terminer le projet PEEVO : valises E-Case, plateforme Save It Yourself et capteurs LoRa, perspective de subvention complémentaire.
- 1er prototype semi fonctionnel du nouveau coeur de prise triphasé 22 kW embarqué dans une prise magnétique pour chariots élévateurs Fenwick.
- 1er prototype réalisé de la partie véhicule de la SELFPLUG.
- Préparation d'une Renault Zoé équipée d'une SELFPLUG pour les TechDays de Lyon des 19/20 novembre 2018.

Partenariats industriels en cours ou à venir :

Dimensions réglementaires :

- Fin des tests et essais de certification CE.
- Adaptation technique du datalogger E-Log à la norme 3G et 4G pour adresser un marché plus large (Asie notamment).

Action commerciale

Portefeuille d'affaires : 120 pour un montant de 870k€ (Montant pondéré : 262k€). Taux de conversion : 8.0%

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

- Partenariats experts lancés avec RG2I / ADFINE / Etc. : offres communes sur IOT / DATA / AUDIT.
- Référencement ORACE / IUUMM / CETIM validés : prescription sur programme PRO-SME.
- Nouvel outil de CRM lancé avec alimentation quotidienne en leads qualifiés.
- Démarrage d'un protocole d'enquête clients pour retour d'expérience : permettra de mettre à jour les success stories et les case studies, ainsi que de développer des valeurs ajoutés supplémentaires.
- Allemagne : short list de 10 partenaires avec CM-CIC Export.
- Tournée terrain France Est sur les principaux leads qualifiés à venir en Q4'2018.

Principaux évènements commerciaux (salons, conférences, convention) en cours ou à venir :

- MONDIAL TECH pendant le Mondial de l'Auto à Paris.
- Salon 4.0 sur Mulhouse avec RS Components en novembre.
- Journée technique locale à Annecy avec RS Components.
- Forum de l'Industrie Connectée au GIE OSIRIS du 6 novembre.

- Automotive TechDays de Lyon les 19/20 novembre.
- Forum Innovation CETIM de décembre.

Principaux évènements de communication :

Voir la revue de presse du 3e trimestre 2018 jointe.

Voir le direct live BFM Business TV d'Antoine GRATIAN à l'occasion du Mondial de l'Auto de Paris :

<https://bfmbusiness.bfmtv.com/mediaplayer/video/antoine-gratian-la-selfplug-est-une-solution-de-branchement-automatique-des-vehic>

Développement de l'équipe

Effectif : 10 collaborateurs (dont 1 stagiaires)

Elements financiers :

Recherche de financements en cours ou à venir

Informations diverses :

Points forts du 3e trimestre 2018 :

- 1er Webinar clients Save It Yourself réalisé le 5 juillet : un bon format, un bon prestataire d'animation (G.A.C), une bonne prestation de l'AFNOR sur l'ISO 50.001 et les système de management de l'énergie, de très bons retours clients, bref à renouveler le 5 novembre.
- Très bonne arrivée d'Antoine GRATIAN en tant que business developer : intégration réussie, bel apport en communication et marketing digital, belle intervention sur le direct live de BFM Business TV, bon accompagnement du responsable des ventes Benoît DEFOSSE, bref un grand potentiel.
- ADEME SELFPLUG : acompte reçu de 200 k€.
- RFI constructeur automobile allemand pour "Conductive Hands-Free Charging" : offre soumise le 21 septembre en partenariat avec un équipementier automobile de rang 1 (leader mondial de la clean mobility).
- Entretiens de mi-année des salariés tous réalisés.
- Lancement d'une 2e levée de fonds WiSEED : le 20/08, pour 100 jours avec une cible de 300 k€ pour accompagner l'engagement de l'ADEME à hauteur de 326 k€.

Besoins du dirigeant :

Précisions :

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