



GULPLUG

Compte rendu d'activité Q2 2021

Chiffres clés

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

Chiffre d'affaires : 185k€
Entrée de cash hors exploitation : 82k€
Charges d'exploitations : 423k€
Charges financières : 69k€
Trésorerie : 43k€
Effectif global fin de trimestre : 6k€

Point d'avancement technique

WEPLUG : développement des prototypes fonctionnels (Outlet Cable End et Inlet Car Adapter)

- des points clés ont du être étudiés pour tenir les normes américaines (sondes de températures par exemple).
- la partie adaptateur de véhicules a du être travaillée en profondeur pour pouvoir s'adapter à tous types de véhicules électriques (bras, ventouses, etc.).
- le planning de développement a du être consolidé : prototypes à livrer d'ici la fin de l'année.

SELFPLUG : développement du branchement automatique de véhicules électriques

- les intégrations à bord de la navette Navya et des Renault Zoé d'Enedis ont été réussies.
- la montabilité de la Vehicle Unit dans la plateforme de véhicules électriques du client automobile du TOP3 a été validée.
- le développement de la nouvelle interface de branchement automatique PAM! Sealed (100% étanche en permanence, avant, pendant le branchement, et pendant la recharge) est en cours : cette nouvelle PAM! doit permettre de tenir des niveaux de puissance au delà des 22 kW cibles, avec encore plus de robustesse, et dans le même encombrement.

Point d'avancement commercial

1/3 du CA a été réalisé avec l'offre "Save It Yourself" et 2/3 du CA avec l'offre "WEPLUG" vers Westfalia.

La suite est à réaliser avec, notamment, les preuves de concept de l'offre "SELFPLUG" :

- Les marchés d'amorçage "Autonomous vehicles makers" (42 leads), "Autonomous vehicles operators" (17 leads), et "Manned vehicle fleet operators" (30 leads) sont abordés.
- Le marché de masse des constructeurs automobiles est adressé au travers de deux comptes clients du TOP5.

Point RH

Ce trimestre marque la fin de la formation en alternance de Naomi Vincent Martin à qui nous souhaitons le meilleur pour la suite.

Point stratégique :

La levée de fonds de 1M€ est un succès (actionnaire WiSEED, dirigeant Henri Trintignac, et banques Bpifrance, CERA, BNPP, et CIC).

Le Step 2 du nouveau programme européen EIC Accelerator a été soumis. Décision à venir cet été.

Informations diverses :

Les TOPs de ce deuxième trimestre :

- La levée de fonds : la 3e collecte WiSEED est un succès ! 564 k€ de souscriptions validées par 714 souscripteurs. Merci à tous ! Cela donne une levée de fonds de 530 k€, à laquelle s'ajoute les 30 k€ de notre nouveau CEO Henri TRINTIGNAC, et les prêts complémentaires de nos partenaires bancaires pour 440 k€, soit un total de 1M€ pour mener à terme les développements de la SELFPLUG.
- Le projet client US Westfalia Technologies Inc. : études et développement en cours des produits WEPLUG en conformité avant les normes US.
- Le projet client TOP3 constructeur automobile : évaluation en première monte de la solution SELFPLUG validée sur la principale plateforme transmarques de voitures électriques, et un projet lancé en post équipement retrofit.
- Un nouveau projet avec un autre constructeur automobile du TOP5 est en préparation.
- Les affaires en cours :
 - Navya : intégration réalisée avec succès.
 - Enedis : intégration réalisée, expérimentation en cours sur le 3e trimestre jusque fin septembre 2021.
- Projet européen EIC Accelerator : le Step 1 a été franchi, le Step 2 est en cours, résultat à venir cet été.

Analyse / évolution du marché :

Concernant l'offre SELFPLUG de branchement automatique :

- **Plusieurs marchés d'amorçage**: navettes autonomes, last mile delivery drones, et flottes professionnelles (Enedis, La Poste, etc.).
- Et le **marché automobile** : de nombreux contacts pris avec des constructeurs et des équipementiers de rang 1, le pipe commercial est à développer.