

"En France, on ne laisse clairement pas sa chance aux projets hardware"

Second article de notre série sur le hardware, Maddyness s'entretient avec Benjamin Cohen, le fondateur de Y-Brush. Une startup qui commercialise une brosse à dents électrique, produite intégralement en France et qui revient dans nos colonnes sur le parcours du combattant qu'elle a du emprunter ces dernières années pour y arriver.

Temps de lecture : minute

28 octobre 2022

Comment faire pour lancer son usine en France ? Peut-on facilement lancer une nouvelle technologie en France et la faire financer ? Des questions épineuses que doivent répondre toutes les entreprises qui veulent se lancer en France et dont les réponses ne sont pas toujours si évidentes... Retour sur le sujet avec la startup qui vient d'être nominée pour pour le prochain CES Awards "Best of Innovation" :



À lire aussi

"Sur le hardware, la France n'est pas loin d'être invisible"

Partages-tu le constat fait sur le hardware par Stan ?

Tout d'abord et pour donner davantage de contexte : je suis le co-fondateur et dirigeant de Y-Brush, une marque qui commercialise une brosse à dents électrique efficace en seulement 10 secondes en les brossant de manière simultanée. Notre technologie a été co-développée avec des dentistes et validée cliniquement. C'est d'ailleurs la seule et unique brosse à dents électrique fabriquée en France, dans notre propre usine à côté de Lyon. Nous avons démarré par un Kickstarter en 2018 de 200 000€, que nous avons livré, puis nous avons continué à développer la marque et le produit en ligne, puis en omni-canal (nous sommes maintenant chez Fnac-Darty, Boulanger, etc.).

Pour revenir à la question : oui, je partage complètement l'ensemble du constat fait par Stan.

En particulier concernant les VCs : j'ai aussi fait le tour de la place (2 fois, même). La première fois en Seed, c'est celle qui m'a le plus marqué, nous avons réalisé un super Kickstarter de près de 200 000€, nos premiers produits étaient livrés et on faisait déjà un peu de CA organiquement. Et on m'a dit "faites du chiffre d'affaires, au minimum 500 000€ et on regardera le dossier". Je suis revenu moins de 2 ans plus tard avec un chiffre d'affaires d'un million d'euros, et hop, on me sort alors une autre raison, souvent celui du hardware

"Les fonds d'investissement sont systématiquement freinés / stoppés par le hardware"

Nous avons par contre la "chance" d'avoir un sujet qui intéresse / qui parle parce qu'il est particulièrement en rupture (tout le monde se brosse les dents, et la notion de 10 secondes est très accrocheuse), qui rentre dans un certain nombre de "cases" de fonds (santé, impact, etc.) mais les fonds d'investissement sont systématiquement freinés / stoppés par le hardware.

Il y a quand même certaines exceptions puisque nous sommes arrivés à nous financer et que la société est en bonne santé.

J'ai une analyse légèrement différente en revanche concernant le fait que lancer une entreprise de hardware soit plus risqué que le soft, je ne le pense pas. Je pense que c'est simplement complètement différent. Je peux prendre l'exemple des barrières à l'entrée (tout en le caricaturant à dessein) : une société qui ne fait que du soft peut être rattrapée sur son marché très rapidement par un concurrent qui aurait beaucoup plus d'argent : en embauchant beaucoup de développeurs. La vitesse de développement dépendra donc principalement du nombre de

développeurs (au delà de la qualité).

Dans l'industrie, c'est complètement différent : les délais sont plus longs, mais surtout il y a des délais strictement incompressibles, même à coups de dizaine de millions. Par exemple construire une machine, usiner une pièce, fabriquer un moule, etc. Dans notre cas, nous avons environ 2 à 3 ans d'avance technologique sur nos concurrents actuels, cela veut dire que si une grande marque comme Oral-B souhaite développer la même technologie, il lui faudra au moins autant de temps.

"On a bénéficié de subventions de plusieurs centaines de milliers d'euros pour des sujets industriels qu'on a finalement pas pu utiliser"

J'ajouterais enfin pour la partie financement que dans notre cas, ce sont les fonds propres (les investissements en capital) qui nous ont limités : BPI et nos banques (sans opter pour prendre un engagement personnel) nous suivent tant que les fonds propres (= les levées de fonds) sont suffisants. Pire encore, on a bénéficié de subventions de plusieurs centaines de milliers d'euros pour des sujets industriels qu'on a finalement pas pu utiliser parce qu'on ne pouvait pas co-financer les investissements avec des prêts supplémentaires (car limités aux fonds propres !)... C'est dommage et triste !

A noter qu'avec Y-Brush, nous sommes un cas particulier, un cas atypique et plus compliqué à développer et à financer comparé à la grande partie des sociétés du consumer electronics. Et à ma connaissance il n'en existe que quelques-uns en France (comme Devialet). Je m'explique : dans le consumer electronics, tu as 2 types de boites :

Les boites qui vendent un produit innovant mais dont les procédés de

fabrication utilisés (injection, assemblage PCB puis assemblage par exemple) sont connus et déjà industrialisés. Elles peuvent avoir des brevets mais la valeur est surtout dans le marketing, la marque, etc. (puisque par définition, du fait que les procédés existent, les brevets sont peu robustes, et d'autres sociétés peuvent reproduire leur technologie). Pour industrialiser un tel produit, c'est coûteux, mais il "suffit" d'utiliser les technologies existantes (investissement dans un moule, etc.) qui permettent de fabriquer à des coûts faibles.

Les boîtes (comme nous) qui ont un produit innovant qui se base sur une technologie de rupture (la nôtre réside dans la fabrication : les autres technologies déjà industrialisées ne savent pas reproduire notre produit (la tête de brosse) du fait de nouvelles contraintes que l'usage apporte (par exemple : la flexibilité)). Il faut donc dans ce cas créer de nouveaux procédés de fabrication et les industrialiser. Elles ont des brevets très forts mais demandent beaucoup plus de cash puisqu'il faut industrialiser le produit mais aussi la technologie (chez nous cela veut dire créer des machines spéciales - beaucoup plus coûteuses que des machines outils). Par contre elles sont très difficiles à copier puisque la valeur réside dans la technologie industrielle (brevet, savoir faire) ET dans la marque.

Comment expliques-tu cet état de fait ? Penses-tu d'ailleurs qu'il a évolué ces dernières années ?

Je pense qu'en France en particulier, par opposition à d'autres environnements comme l'Amérique du Nord où j'ai vécu, le formalisme et le fait de "rentrer dans les cases" prennent beaucoup trop de place. On ne laisse clairement pas la chance à des projets hardware comme Y-Brush. Là où à d'autres endroits l'ambition ou les accomplissements que des fondateurs ont pu avoir sont le premier critère.

"On ne laisse clairement pas la chance à des projets hardware"

Cela couplé au fait que la majorité des fonds d'investissement ne comprennent pas le risque d'un sujet hardware et le juge comme plus risqué, la plupart des fonds ne savent pas investir aujourd'hui.

Le constat n'a pas évolué en 5 ans (Y-Brush à 5 ans), par contre la prise de conscience a clairement évoluée : on a jamais autant entendu parler de startups industrielles qu'aujourd'hui. D'autre part, nous entendons parler de fonds industriels dans notre région, de produits spécifiques chez BPI pour l'industrie, qui sont arrivés il y a quelques mois. C'est en train de changer (mais peut-être encore un peu trop lentement à mon goût (rires)).

Comment re-vivifier notre tissu industriel selon toi ? Tu me parlais des difficultés RH par exemple pour attirer dans des zones excentrées (ndlr ou sont souvent les usines) ou des difficultés pour trouver son premier local. Penses-tu d'ailleurs que nous puissions concilier un urbanisme comprenant des aires industrielles plus denses ?

Je peux surtout parler de cela dans les phases d'amorçage et de scale, car une fois que la société est bien implantée, rentable et a atteint une vitesse de croisière, je pense que le sujet est différent.

Dans ces phases d'amorçage, il faut à mon sens agir à plusieurs niveaux :

1. Promouvoir les projets / idées industrielles (exemple : la plupart des concours qu'on fait en phase de création de projet n'ont même pas une catégorie dans laquelle on peut rentrer !) et les accompagner avec des incubateurs/Accélérateurs qui ont des compétences spécifiques et liées à l'industrie. Nous nous sommes par exemple fait incuber à l'incubateur de l'ECAM Lyon dès l'anté-crétation.
2. Dès qu'il y a besoin de locaux pour commencer à produire en petite série, créer des offres en bail précaire pour des locaux de petites tailles (quelques centaines de m² max.) éventuellement groupés avec des accélérateurs qui ont les compétences adéquates pour ce stade de maturité (complètement différent de l'incubation qui sert à mon sens à faire de la R&D).

De notre côté nous avons été 2 ans dans une offre qui paraissait à première vue attrayante de ce type, mais cela a été les 2 années les plus horribles ! On avait des locaux de 7 mètres de haut, dans lesquels nous n'avions pas le droit de faire le moindre trou pour fixer la moindre étagère, mezzanine, machine, etc. Nous avons tenté d'en parler avec la municipalité (qui gérait ces locaux) et nous sommes tombés face à des personnes qui ne comprenaient strictement rien à nos problématiques / besoins et incompétentes par rapport aux sujets qu'on abordait.

Je pense que nous pouvons complètement à ce stade faire coïncider un urbanisme mixte, puisque les surfaces sont petites, et qu'industriel ne veut pas forcément dire qu'on recrache des matériaux dangereux (c'est souvent un cliché). Il est donc important de fournir une offre adaptée de locaux adaptés à cette phase dans les villes (pour ceux qui habitent dans les grandes villes - à Lyon pour notre cas). Il est aussi fondamental d'y apporter des transports en commun efficaces et fiables.

"Ne pas pouvoir les embaucher simplement à cause d'un réseau de transport en commun"

inexistant est plus que déceptif"

Embaucher de véritables talents est primordial, ne pas pouvoir les embaucher simplement à cause d'un réseau de transport en commun inexistant est plus que déceptif. C'est particulièrement important car on travaille d'autre part avec beaucoup de jeunes en stages / alternances dans ces phases, qui n'ont pas toujours le permis ou vont chercher une qualité de vie la meilleure possible.

Dans les phases plus "late", là où nous en sommes, nous avons besoin d'une infrastructure plus développée, plus de place, plus d'équipements. Il faudrait améliorer les transports (toujours...) dans les ZI, cela permettrait d'attirer plus de talents.

Quels conseils peux-tu donner à un entrepreneur qui veut se lancer dans le hardware ?

N'y va pas ! (rires)

Plus sérieusement, si tu penses que ton projet est suffisamment différenciant et que tu es très tenace, ne lâche rien ! Par contre soit réaliste vis à vis du financement et pense international immédiatement. Soit prêt à ouvrir des marchés étrangers pour être capable de lever (au moins en partie) des fonds en dehors de la France.

Car comme tu l'as compris, la France sera véritablement prête dans quelques années à financer un nombre important de projets industriels. Cela va dans le bon sens, mais il faut encore un peu de temps. Il y a bien entendu des exceptions : certains fonds savent investir dans du hardware et certaines sociétés arrivent à se financer en France (dont nous...!), des

fois par des moyens différents. Peut être le sujet d'un autre article ?
(rires)

Un message à faire passer à l'écosystème ?

Quelques initiatives existent pour regrouper les acteurs du hardware en France, comme le Collectif des Startups Industrielles. D'autres, comme des groupes Whatsapp ou des rencontres sur des salons consumer electronics (CES, IFA, etc.) sont moins officielles / formalisées, contactez-moi pour en savoir plus.

Et de manière plus générale, j'aimerais qu'on arrête définitivement de dire "la tech" en pensant au numérique exclusivement. J'ajouterai, pour finir, une anecdote : un fonds m'a répondu un jour "désolé on ne fait que des sujets tech..." la tech, c'est la technologie, qui peut être mécanique (industrielle) comme numérique.



À lire aussi

228 incubateurs, 1 milliard d'euros levés au premier semestre :

la France, terre de startups ?

Article écrit par Louis Carle