

Dans l'incapacité de boucler une nouvelle levée de fonds, Keecker met fin à son aventure

La startup Keecker, qui avait développé un robot multimédia, n'a pas réussi à convaincre ni ses investisseurs historiques ni de nouveaux partenaires. Les robots déjà vendus continueront de fonctionner mais certaines fonctionnalités ne seront plus accessibles.

Les avis de décès s'enchaînent. Après [CareLabs](#), c'est au tour de [Keecker](#) de baisser le rideau. La startup, qui avait mis au point un robot multimédia, a dévoilé le 12 mars [dans un billet Medium](#) qu'elle n'était pas parvenue à boucler la levée de fonds qui lui aurait permis de continuer à écrire son histoire. « *Alors que nous avons toujours pu trouver des investisseurs au fil des années, cette fois-ci nous n'y sommes pas arrivés*, révèle Pierre Lebeau, fondateur et CEO de l'entreprise. *Dit clairement, nous n'avons plus d'argent et n'avons pas pu trouver les fonds nécessaires pour continuer notre activité.* » Et la sentence est irrévocable. « *J'écris donc cet article avec beaucoup de tristesse pour annoncer aujourd'hui que nous devons cesser notre activité et fermer Keecker.* »

Qu'advient-il des 70 salariés de l'entreprises ? L'histoire ne le dit pas. Quant aux clients qui ont acheté des Keecker, ils devraient pouvoir continuer à les utiliser, grâce à une récente mise à jour qui « *supprime la dépendance envers*

les serveurs de Keecker, lesquels cesseront de fonctionner un jour». En revanche, certaines fonctionnalités n'ont pu être migrées : l'accès vidéo à distance, les *home analytics* et la Keecker vidéo-conférence ne seront plus accessibles d'ici quelques temps. « *Toutefois, comme Keecker fonctionne sous Android, et à travers notre SDK externe, quiconque sait programmer pourra recréer ces fonctionnalités* », assure néanmoins Pierre Lebeau.

Les raisons de la galère

L'entrepreneur avance plusieurs explications à cette issue fatale. D'abord « *un sentiment négatif autour de la robotique grand public* » que la startup n'aurait pas « *réussi à dépasser* ». Pour appuyer son propos, il rappelle que d'autres startups – étrangères – comme Jibo et Kuri, développant des produits similaires, se sont elles aussi cassé les dents. Pourtant, certains semblent mieux s'en sortir, Pierre Lebeau postulant le fait que « *les chances des petits David sont de plus en plus faibles contre les Goliath établis* » en matière d'électronique. « *Nous savons qu'un jour, très bientôt, de gros acteurs vont lancer des produits similaires. Notre rêve n'était pas mauvais, nous avons juste essayé de solutionner un très gros problème avec des moyens limités et n'avons pas pu financer notre vision suffisamment bien.* »

Certes, la démesure de moyens employés par les géants de la Tech pour développer du hardware hypothèque les chances de petits acteurs de déployer leurs ailes. Mais deux autres raisons à ce naufrage, noyées dans le propos de l'entrepreneur, peuvent tout aussi bien l'expliquer. En premier lieu, Pierre Lebeau affirme que « *nos robots ont pu changer la vie de centaines de clients, ont frustré d'autres moins satisfaits mais nous avons fait au mieux avec notre budget limité* ». Un peu plus loin, l'entrepreneur égrène d'autres pistes : « *peut-être étions-nous trop tôt, peut-être étions-nous trop cher, peut-être n'avions-nous pas essayé toutes les manières de générer de l'argent, peut-être n'étions-nous pas assez bons* ». Ou peut-être un peu tout cela à la fois ?

Un produit vendu entre 1800 et 2000 euros et qui cible donc une clientèle soucieuse de rentabiliser son investissement peut-il se permettre de générer de la frustration et de laisser des clients sur leur faim, voire carrément insatisfaits ? L'entrepreneur s'en excuse à demi-mots un peu plus loin dans son post : « *je sais que Keecker n'était pas parfait, nous n'étions pas parfaits, nous explorions un tout nouveau type de machine et d'interactions* ». Cela explique peut-être que Keecker n'ait pas réussi à toucher plus de quelques « *centaines de clients* » en six ans... Là où les poids lourds ont la trésorerie pour se permettre un accident industriel de temps en temps, les startups n'ont pas d'autre choix que de développer rapidement un produit performant si elles veulent survivre.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL