

Teeprak lève 3 millions d'euros pour rendre les usines plus performantes

Après une première levée en 2018, Teeprak annonce un second tour de table de 3 millions d'euros. L'opération, portée par EDF Pulse Croissance et XAnge, doit notamment permettre à la startup de s'attaquer aux marchés chinois et européen.

Temps de lecture : minute

4 juin 2020

Smart Industry, Usine 4.0, depuis quelques années, le digital a fait son entrée dans les usines avec toujours la même vision : améliorer la productivité. Aller plus vite, plus loin en réduisant les coûts, c'est exactement ce que propose François Coulloudon, fondateur de Teeprak. La startup, lancée en 2014, développe et fabrique des solutions plug and play, faciles à mettre en œuvre, pour suivre la performance dans les usines et les aider à améliorer leurs process. Implantée dans plus d'une centaine d'usines dans le monde, la solution a réussi à séduire petites entreprises et grands groupes en quelques années. Désireux de poursuivre son expansion en Europe et en Chine, Teeprak vient de lever 3 millions d'euros auprès d'EDF Pulse Croissance et XAnge.

Une synergie homme / machine qui assure la qualité des mesures

Au sein d'une usine, la productivité dépend du bon fonctionnement des outils mais aussi des procédures et des manipulations effectuées par les opérateurs. Pour assurer et améliorer la rentabilité et les rendements des

machines industrielles, il est indispensable d'identifier simplement et rapidement tous les problèmes et les freins qui surviennent, aux niveaux humain et matériel. Pour analyser toutes ces données, Teeprak a développé un panel de solutions capables de mesurer les performances des machines mais aussi la qualité des produits finis et des process mis en place. Chacune d'entre elles repose sur trois outils : un module bluetooth, une tablette et un logiciel d'analyse.

Pour expliquer le concept, François Coulloudon prend l'exemple de PerfTrak, l'outil le plus plébiscité par ses clients, qui mesure la performance des machines. Un capteur bluetooth implanté sur la machine va *"simplement noter quand elle fonctionne et quand elle s'arrête et envoyer ces informations sur la tablette mise à disposition de l'opérateur"*. Celui-ci sera alors chargé de qualifier la raison de cet arrêt. *"Si on veut être précis, il faut savoir si celui-ci est dû à un bourrage, à un changement de format ou à des réglages"*, souligne François Coulloudon. Ces données seront ensuite envoyées sur un logiciel mis au point par Teeprak qui va générer une analyse et la renvoyer aux opérateurs et aux pôles de direction. Informés en temps-réel des points de tension, ils pourront alors développer *"des plans d'actions extrêmement ciblés"* pour améliorer la productivité de leurs usines. Utilisant uniquement le Bluetooth, cette architecture plug and play est à la fois très abordable et facile à mettre en œuvre.

Une ambition chinoise et internationale

Lorsque l'entrepreneur a développé ces solutions, il pensait d'abord *"s'adresser aux petites et moyennes entreprises de l'industrie qui ne possèdent pas les moyens de s'acheter de gros systèmes"*, avoue t-il. Mais finalement, des industriels de renom, tous secteurs confondus, comme PSA, Essilor, Hutchinson, Eolane ou encore Nutriset, ont adopté cette technologie.

En quelques années, l'entreprise a implanté pas moins de mille équipements dans des usines du monde entier. *“Nous sommes présents au Portugal, en Italie, au Vietnam, en Thaïlande et aussi en Égypte. Notre solution est traduite en 15 langues”*, précise François Coulloudon. En 2018, l'entreprise a même ouvert un bureau en Chine où elle a commencé à monter une force commerciale dédiée : *“L'objectif est de réussir à équiper les usines chinoises car elles sont gigantesques, ce qui permettrait de passer à l'échelle beaucoup plus rapidement”*, reconnaît l'entrepreneur.

En parallèle, la startup souhaite renforcer son implantation en Europe et *“enrichit les fonctionnalités de ses outils tout en conservant le juste équilibre entre simplicité et fonctionnalité”* qui fait leur richesse. Cette stratégie entraînera de nouveaux recrutements, précisément pour enrichir sa force commerciale à l'étranger. Concrétiser ce rêve d'international a un coût que Teeprak compte financer grâce à sa récente levée de fonds de 3 millions d'euros et à l'accompagnement que lui apporteront ses investisseurs.

Une levée en plein Covid qui prouve la force du produit

La startup n'a pas choisi ses investisseurs au hasard, et réciproquement. Elle a fait appel à XAnge, son investisseur historique, qui avait déjà participé à sa première levée en 2018, et EDF Pulse Croissance. Lancé en 2017, le corporate venture d'EDF investit dans des entreprises avec lesquelles des synergies commerciales ou technologiques sont possibles. Or, Teeprak entre parfaitement dans ce schéma. *“Nous proposons déjà à nos clients industriels une offre de mesure de la performance à forte valeur ajoutée technologique, customisée et donc plus complexe à implémenter. La solution de Teeprak, universelle et facile à mettre en œuvre ou à répliquer, viendra en complément. Elle sera très adaptée aux*

clients cherchant des effets immédiats sur leur productivité et une rentabilité à court terme”, explique Guillaume Lesueur, responsable du pôle investissement d’EDF Pulse Croissance.

Du côté de XAnge, qui connaît bien la startup, l’enthousiaste est toujours présent : *“ François et son équipe ont bien exécuté le cap qu'ils s'étaient fixés en 2018, avec la débauche d'énergie qui caractérise les entrepreneurs de grande qualité. Ce premier chapitre était donc un franc succès et a permis à Teeprak de valider de nombreux éléments, notamment son business model et sa capacité à améliorer la performance de ses clients industriels. ”* souligne Alexis du Peloux, VC chez XAnge.

Concernant EDF Pulse Croissance, l’investisseur voit aussi dans cette prise de participation l’opportunité de diversifier ses offres. *“EDF est axé essentiellement sur la performance énergétique et Teeprak sur la performance industrielle. Or, ces deux aspects sont complémentaires et doivent être traités de manière concomitante pour répondre au mieux aux besoins de nos clients ”*, estime Guillaume Lesueur. L’énergéticien apportera également à la startup des synergies commerciales et technologiques avec le Groupe, son expérience en termes de croissance ainsi que son aide en tant qu’actionnaire stratégique actif. *“Nous prendrons un siège au board de l’entreprise, tout en laissant à l’équipe son autonomie et son indépendance afin qu’elle conserve toute son agilité”*. EDF estime la taille de ce marché très prometteur à pas moins de 35 000 machines à équiper par an en France et plus de 200 000 par an en Europe.

Maddyness, partenaire média d’EDF Pulse Croissance
