

Beau Nuage mise sur une idée simple pour en finir avec la galère du parapluie mouillé

La pluie est une réalité au Royaume-Uni. Confrontés à ses désagréments pendant leurs études à Londres, deux amis ont eu une idée simple pour prouver aux Anglais que vivre sous la pluie n'était pas une fatalité.

Temps de lecture : minute

6 octobre 2020

Retrouvez l'article original [sur Maddyness UK](#)

Beau Nuage est une startup avec une idée de départ très simple mais efficace, afin de révolutionner le marché ancestral des parapluies. Point de départ de l'aventure : Le Royaume-Uni. Connu pour son temps pluvieux, il est très désagréable pour ses habitants de transporter un parapluie mouillé, de ne pas vouloir le mettre, trempé, dans son sac ou de le laisser dans un restaurant ou un pub.

Ainsi, lorsque deux Français, Aurélien Rinaldi, diplômé de l'Edhec de Nice, et Antoine Gros, de la London School of Economics, quittent le sud ensoleillé de la France pour étudier à Londres, ils ont l'idée de résoudre ce problème en créant un brevet pour produire une housse de parapluie qui sèche et absorbe l'eau empêchant ainsi votre sac de se mouiller.

Les deux fondateurs expliquent que leur entreprise est très axée sur la durabilité, qu'elle fournit de l'eau à des endroits du monde entier qui en ont besoin et qu'elle emploie du personnel handicapé. Maddyness UK a interrogé le co-fondateur Aurélien Rinaldi sur son entreprise.

Comment et pourquoi avez-vous créé Beau Nuage ?

Notre aventure commence sous la pluie battante de Londres. Pour deux jeunes gens comme nous, qui étions plus habitués au soleil du sud de la France (Ardèche et Côte d'Azur, ndlr), la pluie est rapidement devenue un problème fondamental de notre vie de tous les jours. L'idée de réinventer le concept du parapluie est devenue évidente.

Notre innovation était simple mais révolutionnaire : un parapluie de qualité optimale, accompagné d'une housse absorbante pour le garder toujours au sec, grâce à une technologie d'absorption pour laquelle nous avons obtenu un brevet. Le concept Beau Nuage était né ! Très vite, des dizaines de milliers de parapluies Beau Nuage ont été vendus et distribués dans plus d'une centaine de magasins en France et en Europe.

Avec Antoine, vous semblez être de grands amis. Qu'est-ce qui fait de vous de bons associés ?

Tout d'abord, nous nous faisons confiance, ce qui est très important quand on crée et gère une entreprise avec un associé. Nous sommes également complémentaires : Antoine a une bonne touche artistique et donc il s'occupe de notre marketing au quotidien, alors que je suis plus orienté vers la vente et donc je m'occupe de la distribution.

Quel moment a été clé pour l'entreprise et pourquoi ?

Le pivot s'est produit en 2017, lorsque nos produits ont commencé à apparaître à la télévision en France et dans le Financial Times au

Royaume-Uni. D'un jour à l'autre, les ventes sur notre site e-commerce ont augmenté de façon spectaculaire, ce qui nous a donné la visibilité dont nous avons besoin au début du projet.

Quels sont vos objectifs pour Beau Nuage à l'avenir ?

Notre véritable objectif tout au long de cette aventure est intangible : il s'agit de faire des clients véritables amoureux de la pluie ! Pour cela, nous souhaitons à nos clients la pluie autant qu'il le faudra et espérons que notre Beau Nuage sera leur meilleur ami.

Article écrit par Cleo McGee