FRED LE HAMSTER GRIGNOTE LES FACTURES ÉNERGÉTIQUES

© D.R.

Le consommateur peut bénéficier du service gratuitement ou reverser à la start-up un pourcentage de l'économie réalisée

La start-up lyonnaise redonne du choix et du pouvoir d'achat aux consommateurs en sélectionnant les meilleures offres des fournisseurs d'énergie.

Créé en mai 2020, Fred le hamster propose son service depuis le début d'année. Sur le marché de l'énergie, l'entreprise apporte de la simplicité et de la lisibilité pour bien choisir son fournisseur d'électricité et de gaz. « Nous trouvons la meilleure offre en fonction des priorités des consommateurs : prix, énergie verte et service client. Notre algorithme se base sur une facture téléchargée par le consommateur et rend une réponse personnalisée sous 24h maximum en comparant les offres d'une trentaine de fournisseurs nationaux », explique Sean Layerle, président et co-fondateur, avec Nicolas Pierret, de Fred le hamster. Si le consommateur donne son feu vert, l'entreprise gère le changement d'opérateur. « Nous assurons un suivi en permanence du marché et des consommations afin de toujours garantir l'offre la plus adaptée », ajoute Sean Layerle.

Un partage de l'économie réalisée

En phase de lancement, la start-up de 5 personnes a convaincu un peu moins de 500 utilisateurs. Les particuliers sont sa cible principale, mais aussi les TPE, les artisans et les commerçants. « Ces professionnels n'ont pas accès aux conseils de cabinets spécialisés et ont peu de temps à consacrer à ces sujets », constate le dirigeant. Fred le hamster se démarque également par son modèle économique original. « Nous avons fait le choix d'une rémunération par un partage de l'économie réalisée par le client, à son bon vouloir, ou plus rarement par une commission des fournisseurs », détaille Sean Layerle. Le consommateur peut donc bénéficier du service gratuitement ou reverser un pourcentage de l'économie. Le gain réalisé peut varier de 30-40 € par an pour un studio étudiant à 350 € pour un pavillon de 100 m². « Un client qui avait une offre pas du tout adaptée a réalisé près de 1 200 € d'économie », souligne le président.

L'énergie en peer-to-peer

D'ici l'été, Fred le hamster prévoit une levée de fonds de 120 000 € à 150 000 €. « Cet argent va nous permettre d'automatiser entièrement le processus pour apporter une réponse instantanée dès la rentrée de septembre », fait savoir Sean Layerle. Les deux fondateurs, qui ont travaillé de nombreuses années dans la Silicon Valley, veulent aussi préparer le coup d'après. L'offre de gestion automatisée de l'énergie devrait servir de tremplin à un concept d'énergie en peer-to-peer. « Nous voulons créer une plateforme d'échange d'énergie entre particuliers. Nous pensons que l'accélération de la décentralisation lèvera les barrières d'ici 2 à 4 ans. Dès cet automne, nous démarrerons des tests clients », annonce le dirigeant.

S.R.

LA SUPER CROISSANCE DE SUPERPICTOR

Créer une plateforme qui permet de digitaliser la personnalisation de produits : tel est le concept de Superpictor, start-up lyonnaise lancée en 2018 par Jérémy Compagnat, Benoît Deves et Dan Kong-A-Siou. Les trois associés sont partis d'un constat simple : aujourd'hui, tout est personnalisable dans le monde de l'entreprise : vêtements brodés, bijoux, box cadeaux, goodies en tout genre, etc. La solution digitale imaginée par Superpictor permet d'automatiser les processus et de gagner un temps précieux. Le délai entre la demande client et la production, qui peut parfois atteindre les six semaines, est ramené à quelques minutes. Cette solution est aussi un gage de réduction de coûts pour les entreprises qui l'utilisent. D'ailleurs, Superpictor compte déjà 1 000 clients et 50 000 fichiers de fabrication traités. Malgré la crise, Superpictor a réussi à engranger un chiffre d'affaires de 220 000 euros. C'est beaucoup moins qu'attendu, mais c'est mieux qu'en 2019, où il s'élevait à 180 000 euros. Une levée de fonds devrait être enclenchée au deuxième trimestre, afin de se lancer sur les marchés allemand et anglais.

A.D.

Délivré à 2ba707fb-a197-11eb-960b-246e960fa74c le 2021-4-20 07:25:54

LE FEUILLET SE TISSE UN AVENIR MADE IN FRANCE

Lancée en 2014 par les frères Dahan, la marque de maroquinerie lyonnaise entend se différencier de la concurrence en travaillant exclusivement avec des fournisseurs hexagonaux.

En s'associant au tisseur ardéchois Chamatex pour développer sa première gamme de produits en textile souple et non plus en cuir, le maroquinier lyonnais Le Feuillet souhaite affirmer haut et fort sa priorité : vendre des produits de fabrication française. « Ce choix, que nous avons fait dès l'origine pour tous nos articles, constitue tout simplement un gage de qualité », affirme Ylan Dahan, co-fondateur de la marque avec son frère Davy. Le premier article de cette nouvelle ligne de bagagerie réalisée à Valence, sur la base d'un lin Ripstop, un tissu unique 100 % made in France, est un helmet bag proposé en pré-commande jusqu'au 15 avril. « Il sera disponible à partir de fin mai et sera ensuite proposé sur notre site internet et dans toutes les boutiques qui nous distribuent, en France, mais aussi dans d'autres pays européens et en Asie. À commencer par notre propre boutique, qui est installée à Lyon, au cœur de la Presqu'île », ajoute-t-il. Depuis sa création en 2014, l'entreprise a déjà développé une gamme 100 % made in France comprenant une quarantaine de références dans l'univers de la bagagerie et de la petite maroquinerie : pochettes d'ordinateurs, cartables et sacs à dos, sacs à main, portefeuilles et porte-cartes. « Avec, à chaque fois, la volonté de travailler avec des matières premières sourcées en France et proposant un design innovant pensé par l'usage », assure Ilan Dahan.

© D.R.

Ylan Dahan, co-fondateur de la marque, avec son frère Davy

J.D.

DEVEAUX

PUBLI INFORMATION - **DEVEAUX**

Le Tribunal de commerce de Lyon a accepté la demande de mise en sauvegarde technique de la société Deveaux.

Les dirigeants de la société Deveaux ont formulé une demande de mise en sauvegarde auprès du Tribunal de commerce de Lyon qui a été acceptée ce mardi 13 avril. Cette situation exceptionnelle est la conséquence d'un contentieux judiciaire l'opposant depuis plusieurs années à un intermédiaire de machines à tisser lui faisant encourir un risque de condamnation potentiel de plusieurs dizaines de millions d'euros.

Cette sauvegarde technique a pour objectif de protéger la société et ses salariés, quelle que soit l'issue de ce litige dont le délibéré sera rendu très prochainement par le Tribunal de commerce de Villefranche-sur-Saône.

La sauvegarde est une procédure permettant à une société rencontrant une difficulté, de quelque nature qu'elle soit, de la surmonter avec l'aide d'un professionnel. Elle est précisément adaptée à la situation de Deveaux, qui présente une situation financière saine, mais fait face à un risque contentieux.

Aujourd'hui la société Deveaux reste très résiliente malgré la crise sanitaire. La direction est rassurante et confiante sur l'avenir.

Frédérique Von Tschammer, Présidente de la société Deveaux justifie ce choix : « nous avons pris la décision de nous placer sous la protection du Tribunal de commerce, afin d'assurer la pérennité de la société et de ses emplois, en cas d'une éventuelle condamnation. Nous avons ainsi fait le choix de la prudence face à ce risque contentieux disproportionné en ayant recours à cette procédure exceptionnelle ».

Cette procédure ne changera pas le quotidien de la société Deveaux, de ses salariés, de ses fournisseurs et clients. La Direction du groupe souhaite qu'elle soit la plus brève possible pour cantonner ce risque contentieux qui dure depuis trop longtemps et se consacrer ainsi à son activité de deux siècles d'industrie textile au service de la mode en créant, fabriquant et distribuant des tissus.

A propos de DEVEAUX

Avec plus de deux cents ans d'activité, ce groupe familial s'est adapté et a évolué pour se positionner entre tradition et modernité et innovation. L'entreprise Deveaux a démarré son activité en 1830 en confectionnant des étoffes pour chemises et chemisiers, dont le fameux carreau « VICHY ». Après quelques décennies, Ernest Deveaux reprend l'usine à Saint-Vincent-de-Reins au lieu-dit « les Filatures ». L'industrie de la région est florissante jusque dans les années 1950. Avec la fermeture des marchés coloniaux, la crise touche l'industrie dans son ensemble. Lucien Deveaux reprend l'affaire, à seulement 27 ans. Il emploie alors 80 personnes. Au début des années 70, Deveaux mise sur une politique d'expansion et rachète trois grandes usines à des endroits stratégiques. L'environnement moins favorable des années 90 conduit à la reprise d'autres usines afin de soutenir l'industrie textile locale.

Aujourd'hui le groupe emploie 270 personnes et la volonté de ses dirigeants est de placer l'homme au centre du système, de croire en ses salariés et de s'appuyer sur le passé pour préparer le futur…

Délivré à 2ba707fb-a197-11eb-960b-246e960fa74c le 2021-4-20 07:25:54