

L, LA START-UP CANNOISE QUI REND L'ÉNERGIE NOM

porte quel lieu en espace
e défi entrepreneurial que

l, la start-up cannoise,
Space du Centre national
(CNES) et de l'Agence
ine (ESA), propose une
nomade qui permet
appareils électriques
trouver une prise fixe
voir un câble assez long.
ie qui n'était pas flexible,

« Nous poussons pour être
ue le wifi est à l'internet ».

Cousin, CEO et cofondateur
eux associés Enriquer Garcia
Isaid.

ne, chaque station est reliée
ique et contient dix « work
s Pico ».

ommes offrent jusqu'à
nomie pour un ordinateur
Pico intègre un câble USB-C,
un chargeur wireless et
C permettant de charger
reils. Après utilisation, ils
la base. Connectés dans le
ent aussi le transfert des
sages, afin de répondre aux
onnaires d'espaces et des
s en plus nomades.

FLEXIBILISER L'IMMOBILIER TERTIAIRE

Conceptrice, à l'origine, de générateurs
solaires nomades pour les ONG, Osol a
changé de cap à la suite d'un incident que
détaille Maxime Cousin : « Auparavant,
nous étions sur un marché assez complexe
et long-termiste. Lors du CES (Consumer
Electronics Show) de Las Vegas, nous nous
sommes retrouvés face à de gros problèmes
d'électricité. Notre vision était de rendre
l'énergie nomade en outdoor, nous nous
sommes dit : "Faisons-le en indoor !" »

Pour concevoir son Osol Base déjà vendue
à 500 exemplaires, l'entreprise maralpine
s'est appuyée sur l'expertise de grands
groupes (BPCE, Danone, EDF, SNCF, Orange,
Atos...), d'écoles (Arts et métiers, EM Lyon
Business School), d'espaces de coworking
(Starbay, Tétris) et d'architectes d'espaces
(Korus, In situ, PROAM). « On ne pigeoit
rien à l'immobilier tertiaire au départ, sourit
Maxime Cousin. Ces grands comptes nous
ont donné des astuces, ont exprimé leurs
besoins et ont co-créé la solution avec nous.
Aujourd'hui, on l'a totalement trouvée.
Des clients viennent vers nous. Nous sommes
dans une phase d'expansion. »
Surfant sur la tendance du flex office, son
développement sur le marché de l'immobilier
tertiaire a été favorisé par la Covid-19.
« La pandémie a accéléré un changement de
paradigme dans l'environnement de travail

qui a conduit les entreprises à constater
qu'elles avaient besoin d'espaces flexibles
sans tout casser et faire de gros travaux.
Cela a propulsé un nouveau modèle
immobilier », décrypte celui qui est entré
dans la start-up comme stagiaire en 2017.

UNE LEVÉE DE FONDS DE 3 MILLIONS D'EUROS

En novembre, Osol a annoncé avoir levé
3 millions d'euros. De grands noms de la tech
et de l'immobilier tertiaire figurent parmi
les business angels, à l'image du leader
sophitopolitain du tour Christophe Courtin
(Flex-O et Courtin Real Estate), de Romain
Afflelou (Afflelou, Cosmo), de Frédéric Metge
(FM Invest, Comité Richelieu), de Clément
Alteresco (Digitrick, Morning), de Charles-
Antoine Beyney (Etix, BSO), de Scalezia, de
Melting Capital, la structure d'investissement
de Laurent Silva et Thierry Dusautoir, ou
encore de César Carny (Check et nouveau
co-président de la French Tech Côte d'Azur)
et de Lansio Invest, le nouveau fonds
d'investissement d'Yvon Grosso, président du
Medef Sud.

Ces fonds permettront « d'embaucher au
moins six profils commerciaux, marketing
et d'ingénierie de production », selon
Maxime Cousin, dont un CTO en urgence.
Ce qui devrait porter à quinze le nombre de
salariés courant 2022. Osol vise également
l'industrialisation de sa solution.

« La première année, nous
produire entre 3.000 et 5.000
ferons assembler en Espagne
Enfin, la prophète compte
son Osol Base et « déployer
l'Europe sa solution d'énergie
Déjà présente au Luxembourg
en Belgique, elle vise désormais
envisage le Moyen-Orient.

