

OSOL, LA START-UP CANNOISE QUI REND L'ÉNERGIE NOMADE

Transformer n'importe quel lieu en espace de travail : c'est le défi entrepreneurial que s'est fixé Osol.

Depuis mars 2020, la start-up cannoise, spin-off de l'ActInSpace du Centre national d'études spatiales (CNES) et de l'Agence spatiale européenne (ESA), propose une solution d'énergie nomade qui permet d'alimenter les appareils électriques sans se soucier de trouver une prise fixe disponible ou d'avoir un câble assez long. « La dernière chose qui n'était pas flexible, c'était l'électricité. Nous poussons pour être à l'électricité ce que le wi-fi est à l'Internet », explique Maxime Cousin, CEO et cofondateur d'Osol avec ses deux associés Enrique Garcia Bourne et Idriss Sisaïd.

Baptisée Osol Base, chaque station est reliée à une prise électrique et contient dix « work pods », dénommés « Pico ».

Ces boîtiers autonomes offrent jusqu'à 20 heures d'autonomie pour un ordinateur portable. Chaque Pico intègre un câble USB-C, une sortie 220V, un chargeur wireless et des ports USB-A/-C permettant de charger tous types d'appareils. Après utilisation, ils se rechargent sur la base. Connectés dans le cloud, ils permettent aussi le transfert des données sur les usages, afin de répondre aux besoins des gestionnaires d'espaces et des travailleurs de plus 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 (Startway, Tétris) et d'architectes d'espaces (Korus, In situ, PROAM). « On ne pigeait 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 sophilopolitain 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 (Digitick, 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 Camy (1Check 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 prévoyons de produire entre 3.000 et 5.000 unités que nous ferons assembler en Europe », indique le CEO. Enfin, la proptech compte internationaliser son Osol Base et « déployer dans toute l'Europe sa solution d'énergie nomade ». Déjà présente au Luxembourg, en Suisse et en Belgique, elle vise désormais l'Espagne et envisage le Moyen-Orient.

