

# Bob, le mini lave-vaisselle qui a bien grandi

*Après des déboires de production, la startup Daan Tech à l'origine du mini lave-vaisselle Bob a connu un succès fulgurant, notamment à l'étranger.*

Temps de lecture : minute

---

5 mars 2022

*Republication du 5 janvier 2021*

C'est une startup dont les ambitions n'ont rien de miniatures : [Daan Tech](#), le fabricant du mini lave-vaisselle Bob, voit grand. Elle sera ce mercredi soir dans l'émission *Qui veut être mon associé ?* diffusée sur M6.

L'entreprise est dans les starting blocks pour le grand soir : " nous avons préparé le site, fait des stocks des produits ", liste Damian Py, le CEO auprès de Maddyness. " On va voir ce que ça donne ", ajoute-t-il avec une pointe d'excitation, depuis Las Vegas où il participe au Consumer Electronic Show.

Les deux exercices ne sont pas si éloignés. Alors qu'il tentera de convaincre des investisseurs dans le show de la sixième chaîne, il essaie en parallèle de séduire les clients américains. Qui sera le plus réceptif à son idée de mini lave-vaisselle, disponible pour quelques centaines d'euros et qui permet de laver les couverts de deux personnes avec seulement trois litres d'eau ? Difficile à dire car les Américains semblent aussi difficiles à convaincre que des investisseurs chevronnés. " Les États-Unis sont le pays du XXL. Nous visons un marché de niche, principalement les grandes villes où le coût de la vie est très cher, les appartements petits et où l'on a déjà des demandes d'expatriés qui connaissent le produit ", précise Damian Py, qui dit aussi miser sur le

secteur en plein essor des camping-cars où se glisse parfaitement Bob.

## La galère de l'industrialisation

Sans divulguer la soirée, Damian Py assure avoir trouvé ce qu'il était venu chercher dans l'émission : *" c'est une belle vitrine médiatique et cela m'a permis de rencontrer Marc Simoncini, Delphine André et Éric Larchevêque "*, qui sont devenus des *" coachs "* pour le jeune entrepreneur - 27 ans au compteur, il en avait 22 lorsqu'il a lancé Daan Tech. *" J'ai lancé la startup quand j'étais étudiant et j'ai appris sur le tas, en faisant beaucoup d'erreurs. C'est précieux de pouvoir être conseillé par des entrepreneurs qui sont déjà passés par là. "* Il se retrouve tout particulièrement dans [l'expérience d'industrialisation et d'export du fondateur de Ledger.](#)

Comme l'entreprise crypto, qui a choisi de gérer en interne la production de ses portefeuilles de cryptoactifs après une expérience décevante avec un sous-traitant asiatique, Daan Tech a connu des déboires au moment de produire en série son lave-vaisselle. *" L'usine qui devait fabriquer le Bob a fermé. On a passé 6 mois à attendre que l'entreprise soit liquidée pour pouvoir continuer de travailler "*, raconte Damian Py, évoquant aussi quelques coups fourrés du sous-traitant destinés à subtiliser la propriété intellectuelle liée au Bob. De quoi faire dire à l'entrepreneur qu'il ne *" travaillera plus avec un sous-traitant "* pour sa production. *" Je préfère faire en interne avec mon équipe : ça va plus vite, ça coûte moins cher, c'est plus simple. "*



À lire aussi

L'histoire de Lunii prouve que fabriquer des produits tech en France reste une équation complexe

En effet, tout a fini par rentrer dans l'ordre en février 2020 quand la startup monte son équipe technique, investit sa propre usine en Vendée et débute les essais de production... quelques semaines seulement, jusqu'au premier confinement. Pas de quoi démoraliser l'entrepreneur : les problèmes à répétition ont tanné le cuir des équipes de Damian Py qui s'organisent pour continuer les tests, y compris à leur domicile, et ainsi assurer le début de la production en quelques mois. Fin 2020, la startup avait (enfin) livré les pré-commandes réalisées lors d'une campagne de financement participatif, deux ans auparavant et dont les contributeurs commençaient à s'impatienter.

## 9 à 10 millions d'euros de chiffre d'affaires

Depuis, la startup spécialiste du mini a bien grandi. " *Nous avons réalisé 35 000 ventes en 2021, pour un chiffre d'affaires qui se situe entre 9 et 10 millions d'euros* ", détaille Damian Py, qui assure que Daan Tech est rentable. La startup peut compter sur des canaux de distribution multiples

: 55% des ventes sont réalisées en ligne, directement via son site internet, et 30% via les distributeurs d'électroménager où Bob est référencé. Surtout, si le Bob est *made in France*, il est devenu un produit prisé à l'étranger, où la startup réalise 40% des ventes.



À lire aussi

9 sites pour trouver des produits made in France

La startup mise d'ailleurs sur l'argument de la fabrication tricolore pour convaincre notamment ses clients asiatiques. " *Les produits français sont associés au luxe, à l'art de vivre à la française* ", souligne l'entrepreneur. Ce qui permet aux distributeurs locaux de gonfler les prix du Bob : pas moins de 600 dollars à Taïwan !

Au contraire, en Europe où la startup a plus de mal à trouver des distributeurs à l'étranger, la vente en direct lui permet de proposer des prix compétitifs, sous les 300 euros pour la version minimaliste du Bob. Et avec la possibilité d'étaler le paiement - jusqu'à 12 mois - l'entreprise peut ainsi toucher un public étudiant, notamment par le biais de publicités sur les réseaux Instagram ou Tik Tok.

Bob est donc désormais un produit qui va vivre sa vie commerciale. Le temps est venu pour Daan Tech de se concentrer sur ses prochains défis, notamment " *un grille-pain mini-four tout en un* " destiné à devenir " *un couteau-suisse de la cuisine* ", utilisé par les célibataires et couples urbains sans enfant du petit-déjeuner jusqu'au dîner. La perspective d'une mise sur le marché mi-2023 occupera les équipes d'ici-là. Avant, peut-être, qu'elles ne ressortent des cartons le projet d'un mini lave-linge, pour l'instant mis en pause car trop coûteux.

" *Il nous faudrait 10 millions d'euros d'investissements et, en France, personne n'est prêt à investir autant d'argent pour développer un lave-linge* ", constate Damien Py. Qui subit ainsi la dure loi des produits hardware : " *en France, il faut d'abord sortir le produit pour pouvoir trouver les investisseurs censés vous aider à sortir le produit* ".



À lire aussi

Pourquoi il est plus difficile de réussir dans le hardware que dans le software

