

Snips envisageait une série B. Elle annonce finalement son rachat par Sonos

Sonos annonce l'acquisition de Snips, spécialiste français de la reconnaissance vocale, pour 37,5 millions de dollars. Si l'opération permet au groupe américain de s'équiper d'une équipe de R&D parisienne, elle voit le fondateur de la jeune pousse, Rand Hindi, rendre son tablier pour se concentrer sur un nouveau projet.

Temps de lecture : minute

21 novembre 2019

"Cette acquisition est une preuve importante que la vie privée et la voix sont là pour durer. Mais cela montre aussi que l'impact de l'écosystème French Tech ne se limite pas à la France. En gardant l'équipe Snips à Paris et en intégrant la technologie dans leurs produits, Sonos prouve que la technologie française peut être déployée à l'échelle mondiale", annonce fièrement hier Rand Hindi, fondateur de Snips, [dans un post Medium](#).

La jeune pousse parisienne, spécialiste du respect de la vie privée dans les technologies de reconnaissance vocale, vient en effet de passer sous giron américain, rachetée par Sonos pour 37,5 millions de dollars. Une opération qui permet à Sonos de s'équiper d'une équipe de 50 salariés français, comprenant des ingénieurs en machine learning, rassemblés dans un bureau de R&D qui restera à Paris, afin de "*créer une expérience encore plus différenciée et immersive pour les clients, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de la maison*", déclarait Patrick Spence, PDG de Sonos, dans un communiqué.

La technologie développée par Snips pourrait en effet aider l'entreprise

américaine à améliorer ses haut-parleurs portables, comme le Sonos Move, qui a fait ses débuts en septembre. Le CTO de Snips, Joseph Dureau, et son CPO, Sébastien Maury, dirigeront l'équipe à l'avenir, tandis que son fondateur, Rand Hindi, annonce quitter le navire afin de se "*concentrer sur de nouveaux projets liés à la protection de la vie privée*". De nouveaux projets concentrés dans une nouvelle société : [Zama](#).

Mais la nouvelle direction que prend Snips faisait-elle partie du plan ?

Fondée en 2013 et basée à Paris, Snips a développé une plateforme et des outils de pointe dédiés à la création d'expériences vocales sur mesure. Sa technologie maximise ainsi la précision, l'efficacité et la confidentialité tout en minimisant la dépendance au cloud. Un projet dont la croissance exponentielle aura rapidement attiré les investisseurs.

Un pivot et deux levées de fonds (de 22 millions d'euros au total) plus tard, Snips annonce, en mai 2018, lancer une ICO pour un montant minimal de 30 millions d'euros. Son fondateur revoit rapidement son objectif à la baisse en ne cherchant plus qu'à lever 13 millions d'euros, allant même jusqu'à annoncer que s'ils ne parviennent "*pas à rassembler 13 millions d'euros d'ici février, nous abandonnerons*".

Et il a eu du nez. En décembre 2018, il annonce l'échec de son ICO. En cause, un mauvais timing, un objectif trop ambitieux, et une prématurité du projet face à l'opération : "*En mai, lorsque nous avons annoncé l'ICO, nous avons très peu de choses à lancer (...) Malgré cela, nous avons eu beaucoup de couverture média. Nous avons parlé à des dizaines de conférences et de rencontres. Cela a suscité l'enthousiasme de beaucoup de gens et nous avons reçu des millions d'euros d'engagements au cours du premier mois. Mais nous ne pouvions pas honorer ces engagements et, bien que nous ayons déployé la vente en un temps record, nous avons perdu notre élan. Les gens ont commencé à devenir nerveux, le marché a*

chuté, les vacances d'été sont arrivées. Et au moment où nous étions prêts, les gens n'étaient plus excités", explique Rand Hindi, toujours dans un post Medium.

Le fondateur de Snips se veut pourtant rassurant : des contrats majeurs ont été signés, un nouveau produit, un haut parleur intelligent DIY, sera bientôt dévoilé, et surtout, une série B traditionnelle se prépare pour 2019. Cette dernière ne verra jamais le jour puisque Sonos est, entre temps, passé par là.

Article écrit par Iris Maignan