



La fidélisation client par l'objet (re)trouvé

## Book Presse

**Contact Presse**  
Agence Kalima  
Marie Vasseur  
01.42.21.56.39

## Sommaire

- Page 3. **Industrie Hôtelière** (05/03/2020) - Les Start-up dynamisent le secteur de l'hôtellerie
- Page 8. **Presse Ocean** (17/02/2020) - Il livre les objets perdus dans les hôtels
- Page 9. **Digital no limit** (11/02/2020) - Jolie levée de fonds pour la start-up Peek'in
- Page 11. **Tom travel** (05/02/2020) - Radisson Hôtel Group choisit Peek'in pour la gestion des objets trouvés
- Page 12. **Ouest France** (05/02/2020) - Objets trouvés. La start-up Peek'in lève 500 000€ et signe avec Radisson Hôtel Group
- Page 14. **Tourmag** (05/02/2020) - Objets trouvés dans les hôtels : Peek'in lève 500 000€
- Page 16. **La lettre économique de Bretagne** (05/02/2020) - Peek'in à Nantes effectue une levée de 500 000 euros
- Page 17. **L'écho touristique** (05/02/2020) - La startup nantaise Peek'in lève 500 000 euros
- Page 18. **Boursier.com** (05/02/2020) - Peek'in lève 500.00 euros et accélère avec Radisson Hôtel Group
- Page 19. **Cityramag** (31/01/2020) - Peek'in, la plateforme qui fait des objets trouvés son terrain de jeu
- Page 21. **Le Quotidien du tourisme** (02/01/2020) - Un groupe hôtelier utilise une solution originale pour la gestion de ses objets trouvés
- Page 23. **La Tribune** (22/11/2019) - Peek'in rend les objets trouvés à leur propriétaire
- Page 24. **Maddyness** (21/11/2019) - Peek'in facilite le retour des objets oubliés dans les hôtels
- Page 26. **Tom Travel** (30/10/2019) - Peek'in, la jeune pousse qui facilite la gestion des objets oubliés
- Page 27. **Le Quotidien du tourisme** (15/10/2019) - Hôtels : comment faciliter la gestion des objets trouvés ?
- Page 28. **Agence API** (19/10/2017) - Jérôme Pasquet crée Peek'in pour les objets perdus
- Page 29. **Le journal des entreprises** (19/10/2017) - Nantes. Jérôme Pasquet crée Peek'in pour retrouver les objets perdus.

## Les start-up dynamisent le secteur de l'hôtellerie

INDUSTRIE  
HÔTELIÈRE  
**723**

MARS 2020



*© Witthaya IOvE - Shutterstock*

**Les start-up révolutionnent le secteur de l'hôtellerie en apportant des solutions pertinentes aussi bien aux clients qu'aux hôteliers. Personnalisation de la relation client, système pour simplifier les démarches administratives, traitement de données prédictives, domotique... autant d'approches qui modifient durablement l'expérience client ainsi que les métiers de l'hôtellerie et de la restauration. Zoom sur de jeunes pousses innovantes.**

Les start-up remodelent le paysage du secteur hôtelier en apportant des innovations décisives pour enrichir l'expérience client, optimiser le travail du personnel. Certaines solutions permettent

ainsi aux hôteliers de libérer du temps pour se consacrer davantage à leurs clients. La plupart des grands groupes hôteliers ont noué des partenariats avec des start-up ou ont même mis en place des pépinières pour tester de nouvelles approches. Une dynamique bien ancrée qui insuffle un vent de modernité au secteur. *« Nous ne sommes plus sur les mêmes dynamiques des années 2015-2016, le marché étant en phase de maturité mais l'activité reste soutenue, indique Anne-Gaëlle de Laboulaye, directrice générale adjointe de Food Service Factory. Le rythme des nouveaux entrants se ralentit. Dans notre base de données, nous comptons 550 start-up dans le secteur de l'hôtellerie et la restauration. Un peu plus de 70% d'entre elles sont actives depuis plus de trois ans. Nous observons l'arrivée régulière d'acteurs développant des approches pertinentes à valeur ajoutée pour les consommateurs ou les professionnels. Compte tenu du contexte économique et financier favorable, de la structuration des réseaux via la French Tech, tous les indicateurs sont au vert pour que cette dynamique se poursuive. L'innovation est portée par les start-up car il est toujours très difficile pour les grands groupes de sortir de leur cadre, d'explorer de nouvelles voies. »*

### **Les objets connectés ont le vent en poupe**

Plusieurs start-up ont développé des objets connectés, des solutions de domotique, qui amènent une nouvelle expérience client, de nouveaux modes de relations. Quelles sont les approches qui apportent le plus d'innovations? *« Les objets connectés enrichissent l'expérience client, en simplifiant les process comme le check-in et le check-out, ajoute Anne-Gaëlle de Laboulaye. Autres éléments, les écrans interactifs pour apporter des informations sur l'hôtel, les activités à proximité ou interagir avec le personnel. Au niveau sonore, les bandeaux des têtes de lit ou dans la salle de bains... vont apporter une diffusion des sons harmonieuse. En chambre, les équipements connectés autour du vin apportent une nouvelle façon de consommer. Autre volet, la responsabilité sociétale des entreprises (RSE). L'hôtellerie comme la restauration étant d'importants pollueurs, de nombreuses start-up proposent des solutions pour former les salariés aux bonnes pratiques, réaliser des audits pour améliorer leur démarche. Des approches innovantes en lien avec la récupération des déchets, leur valorisation ainsi que le gaspillage alimentaire sont également développées. »*

### **Novabooking rentabilise l'hôtel en journée**

Avec Novabooking, les hôtels deviennent des lieux de vie. Créé par Joséphine de Montis et mis en ligne en septembre 2019, ce site propose la réservation de divers services et offres (sport, détente, bien-être, restauration) au sein d'hôtels, sans avoir à y réserver la chambre. Une fois inscrit sur la plateforme, l'hôtelier a accès à son propre espace, sur lequel il peut paramétrer et publier ses offres. Côté client, la réservation et le paiement se font également via le site. Une commission de 17% est appliquée sur chaque transaction et aucun autre frais (inscription, gestion...) n'est facturé. Chaque 10 du mois, le solde entre les réservations et la



commission est viré au vendeur. «*Novabooking aide les hôteliers à diversifier leurs offres, adresser une nouvelle clientèle locale et rentabiliser leurs équipements, notamment en journée, lorsque les clients hébergés sont à l'extérieur*», commente Joséphine de Montis. À date, le site référence plus de vingt hôtels et une soixantaine d'offres.

### **HiJiffy améliore le service client**

Créée en 2016 par Tiago Araújo, José Mendonça, Pedro Gonçalves, **HiJiffy** est une plateforme tout-en-un de communication pour les hôtels. Elle permet d'organiser et de centraliser toutes ses conversations, des réseaux sociaux aux courriers électroniques en passant par les OTAs. Un chatbot recueille également les requêtes des clients et les aide à vérifier les disponibilités de l'établissement, les tarifs et à réserver une chambre. Le chatbot est disponible en 103 langues et peut répondre à plus de 120 sujets. Cependant, lorsque cela est nécessaire, le chat est transmis à un agent humain. L'outil génère enfin des rapports permettant à l'hôtelier d'améliorer son service client. Proposé au tarif de 150 € / mois / hôtel, HiJiffy compte parmi ses clients de référence

**Prestana Hotel Group et Mama Shelter.**

### **Styqr digitalise le livret d'accueil**

Au sein des hôtels, les informations délivrées aux clients se dématérialisent, grâce notamment à



des solutions comme **Styqr**. Accessible sur smartphone, ce livret d'accueil digital

dispose d'une interface personnalisable et est disponible en plusieurs langues. Son objectif :

permettre aux hôteliers de «*gagner du temps sur la transmission de données non qualitatives (code wifi, code portail, etc.) et se consacrer aux informations qualitatives : donner des bonnes adresses, partager les envies des clients afin de les accompagner au mieux durant leur séjour*», expliquent Julien

Boisseau et Jonathan Lalinec, cofondateurs de ce service mis en ligne en novembre 2018. Après le lancement d'une version

premium en mai 2019, une toute nouvelle mouture de l'outil vient d'être mise au point et déployée.

«*Vous pouvez désormais ajouter vos propres adresses et les commenter, mais aussi charger des photos de l'hôtel et partager des documents tels que le menu du restaurant, la carte du bar...*» Côté tarifs, deux formules sont proposées, à 3 € / mois / livret ou 30 € / an par livret (tarifs dégressifs au-delà de 30 livrets).



### **Teodym permet de se faire remplacer**

«*Les hôteliers ne prennent pas ou trop peu de vacances.*» Tel était le constat formulé par Anthony Labussière et Rémi Boulanger, deux professionnels du secteur qui ont créé en 2017 la plateforme **Teodym**. Celle-ci permet aux hôteliers de faire temporairement appel à des professionnels pour les remplacer, même en urgence. «*Ces remplaçants sont des indépendants triés sur le volet et mettent leur expérience au service des hôteliers, partout en France*», expliquent les fondateurs.



Actuellement, une cinquantaine d'entre eux sont présents sur la plateforme. Pour accéder à l'offre, il suffit à l'hôtelier de créer un compte gratuitement et de déposer une annonce. Une fois validée, celle-ci est consultée par les gérants remplaçants, qui pourront lui proposer un devis. Le professionnel fait alors son choix et valide le profil qu'il juge le plus adapté à son établissement. L'outil est proposé à partir de 15 € HT / jour de remplacement, auxquels s'ajoutent les frais de remplacement facturés (soit entre 200 et 250 € HT / jour).

Outre ce service, Teodym développe en parallèle depuis un an «une offre destinée aux propriétaires de groupes d'hôtels, pour leur permettre de trouver rapidement un professionnel dans le cadre d'un management de transition. Ce prestataire saura gérer un hôtel qui entre dans une phase-clé de sa vie (ouverture, fermeture, rebranding, extension, direction vacante...). À ce jour, dix groupes hôteliers ont déjà testé et approuvé cette offre », précisent les entrepreneurs.

### **Peek'in, une solution de gestion des objets trouvés**

Co-conçue avec les hôteliers, l'application de la start-up nantaise **Peek'in** (commercialisée depuis 2018) permet de faciliter la restitution des objets oubliés à l'hôtel, une tâche particulièrement



chronophage pour le personnel. *«Nous sommes partis du constat qu'aujourd'hui, chaque année, près de 9,5 millions d'objets sont oubliés par des clients dans les hôtels rien qu'en France. Or ces derniers manquent d'espace pour stocker les objets et de temps pour les restituer à leurs propriétaires»,*

résume Jérôme Pasquet, PDG de la start-up.

Cette solution a été adoptée par une centaine d'hôtels (**Accor, Marriott, Hilton, Radisson Hotel Group**) dont le groupe Vicartem qui compte 7 établissements incluant le **Balthazar Hôtel & Spa Nuxe – MGallery by Sofitel**. *«Avant l'utilisation de Peek'in, la gestion des objets trouvés constituait toute une démarche logistique. Ce n'est pas que ce soit compliqué, mais ça nous prenait beaucoup de temps. L'autre problème, c'était le stockage : un jour, j'ai réalisé qu'une pièce entière de l'hôtel Balthazar regorgeait d'objets perdus»,* indique Laurent Beau, directeur des Opérations Hôtelières du groupe Vicartem. Avec cette appli, le Balthazar Hôtel & Spa Nuxe, 5 étoiles de 56 chambres, à Rennes, a pu restituer à ses clients près de 60% des objets oubliés en moins d'un an.

Trois possibilités s'offrent au client, venir chercher l'objet sur place, l'abandonner ou se le faire expédier à ses frais. Une commission s'applique alors, déterminée en fonction du montant des frais de port (par exemple, 3 euros pour une expédition à 12 euros). 40% des clients optent pour une expédition, 35% une remise sur place et 25% abandonnent l'objet. *«Le client répond la plupart du temps, et ça nous permet soit de restituer l'objet soit de le déstocker. Donc finalement, nous n'avons plus autant d'objets en stockage. Et l'envoi est beaucoup plus simple pour nous, parce que tous les emballages sont fournis, et pour les envois express le transporteur vient chercher directement les colis à la réception»,* détaille Marika Badel, cheffe de réception du 5 étoiles. Parmi les objets les plus souvent égarés, figurent notamment les textiles (chemise, veste...), les accessoires (bijoux, lunettes...), les produits high-tech, les documents ainsi que les cosmétiques. Le

service est accessible aux hôteliers via un abonnement sans engagement (par exemple, 36 euros par mois HT pour un hôtel de 50 chambres, 79 euros pour 150 chambres).

**Nathalie Foulon et Morgane Buland**

# Il livre les objets perdus dans les hôtels

**INITIATIVE.** Une plateforme de gestion des objets trouvés dans les hôtels : c'est autour de ce concept que la start-up nantaise Peek'in vient de lever 500 000 euros de fonds. Rencontre avec son fondateur, Jérôme Pasquet.

Et l'idée vint. La start-up Peek'in, basée dans les locaux de Novapuls tout proches de la place du Commerce, est « la plate-forme d'annonce des bonnes nouvelles », aime à résumer son fondateur Jérôme Pasquet. Voici pourquoi.

## Presse Océan : Jérôme Pasquet, qui êtes-vous ?

Jérôme Pasquet : « Je suis un entrepreneur nantais de 46 ans, né à La Rochelle, ingénieur de formation. J'ai créé ma première start-up en 2012, 10-Vins (un concept de vin au verre via une machine qui fait penser au Nespresso pour le café, Ndlr), que j'ai quittée il y a deux ans et dans laquelle j'ai toujours des parts. Fin 2017, je créais Peek'in. »

## Quelle est l'ambition de cette jeune pousse ?

« Nous proposons aux hôteliers un packaging complet qui comprend notamment une application et un service logistique. L'idée est d'enregistrer les objets perdus en les prenant en photo puis d'informer le client par SMS ou par mail. Notre support est pensé pour être très simple d'utilisation. »

## Il y a un vrai marché pour ce type de prestation ?

« Tout est parti de mon expérience personnelle dans les hôtels, j'avais remarqué qu'il était difficile de récupérer son objet oublié. Les hôteliers doivent conserver les objets un an et un jour, mais on sait que ce n'est pas forcément leur priorité de rechercher le client. Une étude réalisée par un cabinet auprès des professionnels du secteur estime que 9 à 10 mil-



Jérôme Pasquet : « Entre 9 et 10 millions d'objets/an seraient perdus dans des hôtels. Photo PO-Cyril Raineau

lions d'objets sont perdus chaque année dans les 18 000 hôtels de France. »

## Qui paye votre service, le client ou l'hôtelier ?

« Le coût de l'abonnement varie en fonction de la taille de l'hôtel, nos clients sont les hôtels de 3 à 5 étoiles. Il est,

en moyenne, de 50 euros. Nous fournissons à l'hôtelier, outre la plate-forme numérique, les packagings d'expédition et les prestations de transport. Le client de l'hôtel lui, peut choisir de ne pas récupérer son objet, qui sera alors abandonné, de venir le chercher ou alors de

se le faire expédier. Dans ce dernier cas, soit l'expédition sera standard, soit en express, le prix variant bien sûr selon ce choix et la destination. Là encore, pour cette « partie » client de l'hôtel, c'est Peek'in qui gère, nous déchargeons l'hôtelier de cette tâche. »

## Où en êtes-vous de votre développement ?

« Nous avons commencé, en phase de test, avec trois hôtels indépendants, un sur l'île de Ré, deux autres à Paris. Et ça a fonctionné. Aujourd'hui, nous travaillons avec une centaine d'établissements situés en France, dont 15 du groupe Novotel, huit du groupe Marriott. Fin 2019, nous nous sommes engagés avec le groupe Radisson. Nous travaillons avec celui de Nantes, de Nice, de Marne-la-Vallée, mais aussi en Belgique. C'est le début de notre expansion en Europe (il sourit). A ce jour, depuis la création de Peek'in, nous avons effectué plus de 3 000 expéditions d'objets trouvés dans 75 pays. »

## Quelle est votre ambition ?

« Nous souhaitons que Peek'in soit la référence en termes de plateforme de gestion d'objets trouvés à l'échelle européenne. Nous venons de lever 500 000 euros de fonds auprès de « Pays de la Loire Développement » (une société qui investit dans le capital de TPE et PME pour les aider à grandir, Ndlr), de « Pays de la Loire Participations » (un fond de la Région) et de parains (qu'on appelle aussi « business angels »). Par ailleurs, outre la Banque publique d'investissement qui nous accompagne, deux banques privées nous financent autour de 250 000-300 000 euros. Nous sommes passés de 5 à 7 salariés en 2020 et souhaitons monter à une dizaine en 2021 ou 2022. »

Recueil par Cyril Raineau

## Presse Océan

### RÉDACTION

► Nantes 2, quai François Mitterrand.  
Tél. 02 40 44 24 00. Fax : 02 40 44 24 40.  
redac.locale.nantes@presse-ocean.com

### ► Saint-Nazaire

41, avenue du Général-de-Gaulle  
Tél. 02 51 10 11 50. Fax : 02 40 01 81 56.  
redac.st-nazaire@presse-ocean.com

### PUBLICITÉ

► Nantes  
Precom, 18 avenue J.-Cartier  
BP 70109, 44617 Saint-Herblain.  
Tél. 02 40 38 47 47.

### ► Saint-Nazaire

Precom, 105 avenue de la République,  
BP 92, 44602 Saint-Nazaire Cedex.  
Tél. 02 40 22 32 00.

### SERVICE OBSÈQUES

Tél. 0 810 06 01 80. Fax : 0 820 820 831.  
De 7h 30 à 19h. Samedi de 8h à 17h.  
Dimanche et veille de fête de 11h à 19h.

### ABONNEMENTS, PORTAGE

Contactez-nous au 02 40 44 24 24,  
Appel non surtaxé - Tarif local  
Gratuit depuis Box.

### JUDICIAIRES ET LÉGALES

Medialex, BP 51579,  
35515 Cesson-Sévigné Cedex.  
Tél. 0 820 32 10 86. Fax : 0 820 30 90 09.  
Courriel : annonces.legales@medialex.fr

### PETITES ANNONCES

N° Indigo 0 820 000 010 (0,12€ TTC/minute)

### ANNONCES EMPLOI

N° Indigo 0 820 200 212 (0,12€ TTC/minute)

11 FÉVRIER 2020

## Jolie levée de fonds pour la start-up Peek'in



L'année 2020 commence plutôt bien pour la jeune start-up Peek'in. En effet, cette dernière vient d'annoncer une jolie levée de fonds de 500 000 euros, **ce qui va évidemment lui permettre d'accélérer son développement et d'embaucher de nouveaux salariés.** Retour sur cette actualité avec Digital No Limit.

### Une belle aventure

**La start-up Peek'in s'est spécialisée dans un secteur pour le moins original.** En effet, les créateurs du concept sont originaires de Nantes et ont choisi de se spécialiser dans gestion des objets trouvés dans les hôtels. Le site permet d'enregistrer la photo de l'objet trouvé, puis de renseigner les éventuelles coordonnées du client.

**Le client peut ainsi plus facilement retrouver son objet oublié.** Il est même possible dans certains cas de contacter directement le client lorsque l'établissement a ses coordonnées. Ce dernier peut recevoir un SMS ou un email. Les propriétaires peuvent alors choisir de venir chercher leur objet, de le faire expédier, ou de le laisser sur place.

*Il est maintenant possible de se faire renvoyer ses objets oubliés en toute simplicité au Campanile Rennes Centre Gare grâce à Peek'in ! 📦*

[pic.twitter.com/0q4UakSIPU](https://pic.twitter.com/0q4UakSIPU)

– Peek'in (@peek\_in) February 4, 2020

## Une stratégie intéressante

**L'idée de la start-up PeeK'in est originale mais fascinante** ! Elle rend beaucoup de services, et d'ailleurs, la jeune pousse vient d'annoncer une levée de fonds de 500 000 € en fonds propres auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de Business Angels Parisiens. Car oui, le concept peut paraître étonnant mais le succès est bel et bien au rendez-vous !

**Avec cet argent, l'entreprise espère renforcer ses équipes et poursuivre ses aventures**, en lançant notamment de nouveaux services. Plusieurs embauches sont également prévues pour renforcer la force de frappe de la start-up et pourquoi pas, envisager un développement à l'étranger.

Joli début d'année pour la startup PeeK'in, et félicitations pour cette levée de fonds !

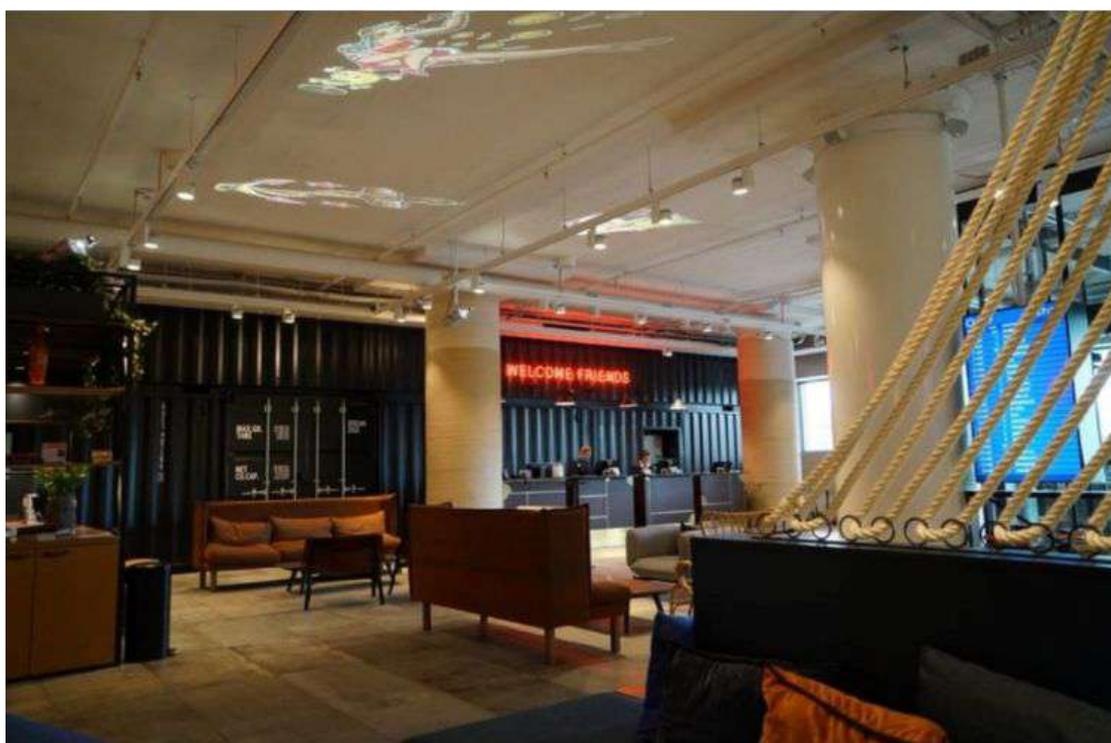


STARTUP

## Radisson Hôtel Group choisit Peek'in pour la gestion des objets trouvés



Hugo Pellegrin / 5 février 2020 / 0 /



Après une levée de fonds de 500 000€, Peek'in déploie son service dans les établissements français et belge du Radisson Hotel Group.

Peek'in, la jeune pousse qui s'attaque à la problématique des objets trouvés au travers d'une solution collaborative, annonce un tour de financement de 500 000 € en fonds propres. Ce financement est le résultat de la phase d'accélération de la startup au sein de Novapuls, structure d'accompagnement nantaise créée par Sodero Gestion. Après avoir convaincu Radisson Hotel Group par sa solution, la jeune pousse annonce également le recrutement de deux collaborateurs pour accompagner sa croissance commerciale. Ainsi, le service Peek'in est en cours de déploiement sur la dizaine d'établissements Radisson France, et dans le courant du second semestre sur les établissements Radisson Belgique.

« Content d'avoir la possibilité de structurer l'équipe commerciale pour atteindre le prochain palier de notre plan de développement et amorcer l'international avec des Groupes comme RHG, Marriott, IHG et Accor. C'est formidable d'avoir des investisseurs de confiance qui croient réellement en notre projet et en l'équipe, et à l'échelle régionale », précise Jérôme Pasquet, CEO Peek'in. L'ambition de la startup française veut s'imposer sur le marché européen.

Photo d'ouverture : Radison Blu Hotel, Helsinki, Finland (image d'illustration – crédits : Tim Photoguy)



## Objets oubliés. La start-up nantaise Peek'in lève 500 000 € et signe avec Radisson Hôtel Group

Peek'in propose de gérer le service des objets oubliés, notamment dans les hôtels. La société vient de lever 500 000 € et a déjà 100 hôtels clients, dont le groupe Radisson en France.



Jérôme Pasquet, codirigeant de la start-up nantaise Peek'in, service de gestion des objets oubliés dans les hôtels. | OUEST-FRANCE

La start-up Peek'in, qui réinvente la gestion des objets trouvés dans les hôtels, annonce, ce mercredi, une levée de fonds de 500 000 €, en fonds propres, auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de Business angels parisiens. Ce tour de financement est la concrétisation d'une phase d'accélération avec Novapuls, structure d'accompagnement de start-up par Sodero Gestion.

Peek'in a été fondée, fin 2017, par Jérôme Pasquet, un Nantais, ancien cofondateur de 10-vins. Parti d'une expérience vécue d'oubli d'affaires dans un hôtel, le dirigeant avait remarqué qu'il était souvent compliqué de récupérer ces objets dans les chambres d'hôtels.

## Déjà 3 000 objets expédiés

Avec son service, les hôteliers souscrivent à un abonnement, selon leur nombre de chambres. Lors d'oubli par un client, ils renseignent l'objet trouvé, avec photo, sur la solution de la start-up. Cette dernière contacte le client qui passe par elle pour gérer et payer l'envoi. Ou venir le chercher. Ou abandonner l'objet. Les packagings d'expédition et les prestations de transport sont inclus dans le service, ce qui allège les hôteliers dans cette tâche.

« **Notre offre est aussi une fidélisation des clients par le suivi du service** » explique Jérôme Pasquet, qui est associé dans cette nouvelle aventure avec Jérôme Dumas et Carole Boutet. Et emploie déjà sept salariés, équivalent temps plein. Dix sont attendus fin 2020. Le chiffre d'affaires, d'ici 2024, pourrait atteindre trois millions d'euros.

Une centaine d'hôtels utilisent déjà le service et 3 000 objets ont retrouvé leur propriétaire vers 75 pays. Ce marché caché est estimé à neuf millions d'objets oubliés, par an, dans les 18 000 hôtels en France.

## Déploiement en Europe

La nouvelle levée de fonds, complétée par un prêt bancaire de 250 000 €, avec BNPParibas, CICI Ouest et Bpifrance, va aider à la commercialisation et au déploiement en Europe.

« **Nous ciblons des hôtels haut de gamme, au-dessus du Trois-étoiles, et nous avons des grands noms comme le Negresco à Nice.** » Jérôme Pasquet vient également d'annoncer la signature avec le groupe Radisson. « **Le service est en cours de déploiement sur la dizaine d'établissements Radisson France, et dans le courant du second semestre sur les établissements Radisson Belgique.** »

Une première levée de fonds de 100 000 € avait eu lieu en 2018 auprès de l'incubateur Audencia, d'investisseurs nantais, comme Europcar Atlantique qui regarde pour utiliser Keep'in pour son activité de loueur de voitures, ou de l'investisseur parisien Chantale Baudron.

#Pays de la Loire

#Nantes

#Entreprises

#startup

#Hôtellerie-Restaurant

#Investissement

## Objets trouvés dans les hôtels : PeeK'in lève 500 000€

recrutement et renforcement du R&D

La startup nantaise Peek'in annonce une levée de fonds de 500 000 € auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de Business Angels Parisiens.

Rédigé par La Rédaction le Mercredi 5 Février 2020



*L'équipe de la start-up nantaise Peek'in - DR*

**L**a startup Peek'in spécialiste de la gestion des objets trouvés dans les hôtels, annonce une levée de fonds de 500 000 € en fonds propres auprès de **Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de Business Angels Parisiens.**

Ce montant va permettre à Peek'in de renforcer sa R&D, étoffer son équipe et se déployer en Belgique, notamment avec Radisson Hotel Group.

**La startup nantaise propose une solution B2B2C qui inclut une application SaaS et un service logistique sur mesure. Elle permet d'enregistrer l'objet trouvé avec sa photo, de renseigner les coordonnées client et d'informer ce dernier par une notification SMS ou mail.**

Les propriétaires des objets peuvent choisir entre se les faire expédier venir les chercher ou les abandonner. Les packagings d'expédition et les prestations de transport sont inclus dans le service.

## Finances - PeeK'in à Nantes effectue une levée de 500 000 euros

L'entreprise annonce en parallèle qu'elle renforce ses accords avec Radisson Hôtel Group.



UNE DIZAINE D'ÉTABLISSEMENTS DE  
RADISSON EN FRANCE VA TRAVAILLER  
AVEC PEEK'IN.

La startup PeeK'in (Nantes), qui a créé une solution digitale de gestion des objets trouvés dans les hôtels, annonce une levée de fonds de 500 000 euros en fonds propres auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de Business Angels parisiens. Elle va permettre à PeeK'in de renforcer sa R&D, d'étoffer son équipe et se déployer en Belgique, notamment avec Radisson Hotel Group. PeeK'in libère les professionnels du tourisme des tâches de gestion des objets trouvés dans les chambres. L'établissement enregistre, sur la plateforme digitale, l'objet trouvé avec sa photo, renseigne les coordonnées client et informe ce dernier par une notification SMS ou mail. Les propriétaires des objets peuvent choisir entre se les faire expédier, venir les chercher ou les abandonner. Les packagings d'expédition et les prestations de transport sont inclus dans le service, ce qui allège les hôteliers de 90% des tâches qu'ils avaient à effectuer avant. N'ayant pas d'équivalent, PeeK'in veut devenir une référence européenne. [PeeK'in](#)



## La start-up nantaise Peek'in lève 500 000 euros

Par Linda Lainé — Le Fév 5, 2020

E-TOURISME



L'équipe de la start-up Peek'in

Peek'in annonce également un déploiement au sein de la chaîne hôtelière Radisson Hotel Group.

Grâce à sa solution digitale, la start-up nantaise veut simplifier aux hôtels la gestion des objets trouvés. Afin d'accélérer, Peek'in lève 500 000 euros, en fonds propres, auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de business angels Parisiens. Cette enveloppe permettra de développer sa R&D, son équipe et son déploiement en Belgique, notamment avec Radisson Hotel Group. « Le tour de table intervient alors que nous avons validé notre modèle économique avec nos premiers clients », estime Jérôme Pasquet, directeur général de l'entreprise. Son service est déployé au sein de 100 clients, principalement des hôtels indépendants. Créée en 2017, Peek'in est une solution B2B2C, incluant une application SaaS et un service logistique.

## PeeK'in lève 500.000 euros et accélère avec Radisson Hotel Group

Claude Leguilloux, publié le 05/02/2020 à 08h43



Crédit photo © Reuters

(Boursier.com) — La startup PeeK'in, "qui réinvente la gestion des objets trouvés dans les hôtels", annonce une levée de fonds de 500.000 euros en fonds propres auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de Business Angels Parisiens. Ce montant va permettre à PeeK'in de renforcer sa 'R&D', étoffer son équipe et se déployer en Belgique,

notamment avec Radisson Hotel Group.

Solution B2B2C, PeeK'in inclut une application SaaS et un service logistique sur mesure. Elle permet d'enregistrer l'objet trouvé avec sa photo, de renseigner les coordonnées client et d'informer ce dernier par une notification SMS ou mail. Les propriétaires des objets peuvent choisir entre se les faire expédier venir les chercher ou les abandonner. Les packagings d'expédition et les prestations de transport sont inclus dans le service, ce qui allège les hôteliers de 90% des tâches qu'ils avaient à effectuer avant.

Ce tour de financement de 500.000 euros en fonds propres est la concrétisation d'une phase d'accélération avec Novapuls, structure d'accompagnement de startups créée il y a 2 ans à Nantes par Sodero Gestion (Capital investissement Bretagne et Pays de Loire).

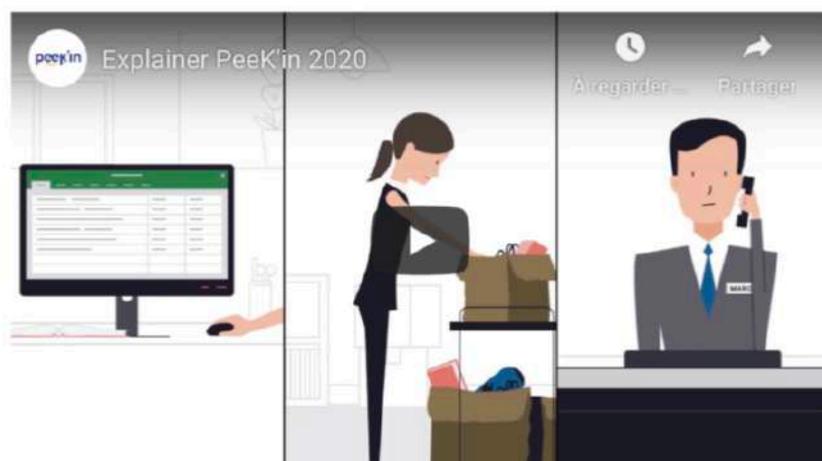


## “Renforcer la réputation et la fidélisation de nos clients”

**Cityramag : Comment fonctionne votre application ?**

**J. P :** Elle permet d'enregistrer l'objet trouvé avec sa photo, de renseigner les coordonnées client et d'informer ce dernier par une notification SMS ou mail. Les **propriétaires des objets** peuvent donc choisir entre se les faire expédier, venir les chercher, ou les abandonner. Sachant que les packagings d'expédition et les prestations de transport font partie intégrante du service. Ce qui allège les hôteliers de 90% des tâches qu'ils avaient à effectuer avant.

Nous prenons donc en charge l'ensemble du **processus** et offrons un service supplémentaire pour les établissements, principalement haut de gamme, qui ne manqueront pas de soigner leur réputation et de peaufiner leur fidélisation client en travaillant avec nous.



### Des clients prestigieux

**Cityramag : Qu'en est-il de votre modèle économique ?**

**J. P :** On propose **plusieurs formules sur mesure** à nos clients et nous prenons une commission sur les frais d'envoi (livraison standard ou express à partir de 15 €) auprès du propriétaire de l'objet.

**Cityramag : Quels sont vos principaux soutiens et comment envisagez-vous votre développement futur ?**

**J. P :** Nous sommes hébergés et accompagnés par l'incubateur, **Centrale Audencia Ensa**, à Nantes. Nous avons également fait partie de la promotion 2019 de l'accélérateur régional, **Novapuls**. En ce qui concerne notre clientèle, je peux citer les établissements Novotel Montparnasse, Paris Marriott Charles de Gaulle Airport, Radisson Blu Nice, Pullman La Défense, Relais Thalasso Château des Tourelles, Fairmont Monte Carlo, Intercontinental Lyon, M-Gallery Côté Ouest Sables d'Olonne, ou encore Negresco.

Par ailleurs, nous avons officialisé récemment une levée de fonds de 500 000 € en fonds propres auprès de Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations et de business angels parisiens. Ce montant va permettre de renforcer notre stratégie R&D, d'étoffer notre équipe et de nous déployer dans l'Hexagone. Mais aussi hors de nos frontières.

Nous nous donnons en conséquence les moyens de notre développement. A ce titre, notre service est en cours de déploiement sur la dizaine d'établissements Radisson France. Et dans le courant du second semestre sur les établissements Radisson Belgique. Enfin, il est important de noter que nous souhaitons séduire à terme d'autres types d'entreprises comme les agences de location de véhicules par exemple.

*Propos recueillis par Mathieu Portogallo*

## Un groupe hôtelier utilise une solution originale pour la gestion de ses objets trouvés

Par DS • 2 janvier 2020 • 1851



Le Balthazar Hôtel & Spa Nuxe à Rennes.

**Le groupe hôtelier Vicartem (7 établissements au coeur des villes dans le Grand Ouest) a adopté la solution PeeK'in qui permet aux clients de retrouver leurs objets perdus.**

Tâche chronophage et encombrante pour les hébergeurs, la gestion des objets trouvés demande une certaine logistique et elle est souvent traitée en second temps. Face au volume, les équipes contactent uniquement les propriétaires d'objets de valeur, et les stocks grossissent. « Avant l'utilisation de PeeK'in, la gestion des objets trouvés constituait toute une démarche logistique. Ce n'est pas que ce soit compli-

qué, mais ça nous prenait beaucoup de temps. L'autre problème, c'était le stockage : un jour, j'ai réalisé qu'une pièce entière de l'hôtel Balthazar regorgeait d'objets perdus » déclare Laurent Beau, directeur des Opération Hôtelières du groupe Vicartem.

## 9,5 millions d'objets trouvés chaque année dans les hôtels

Pour les clients comme pour les professionnels du secteur hôteliers, les **objets perdus** participent d'un véritable casse-tête. En effet, les hôteliers ne disposent pas de solutions simples et efficaces pour assurer la gestion de ces trouvailles. Pourtant, les chiffres témoignent d'un véritable phénomène courant puisque 9,5 millions d'objets de clients sont récupérés par le personnel, après leur départ, chaque année, d'après Coach Omnium, une société d'études marketing et économiques. En 2017, la start-up PeeK'in voit le jour avec l'ambition de gommer tous ces aléas qui entourent la gestion des objets perdus/trouvés.

La start-up propose ainsi une application SaaS et un service logistique sur mesure. Concrètement, l'hôtelier peut enregistrer l'objet trouvé avec sa photo, puis renseigner les coordonnées client et informer ce dernier par une notification SMS ou mail. Les propriétaires des objets peuvent choisir entre se le faire expédier (partout dans le monde sur un délai de trois jours en moyenne), venir les chercher ou les abandonner. *« Les packagings d'expédition et les prestations de transport sont inclus dans le service, ce qui allège les hôteliers de 90% des tâches qu'ils avaient à effectuer avant »*, explique la start-up.

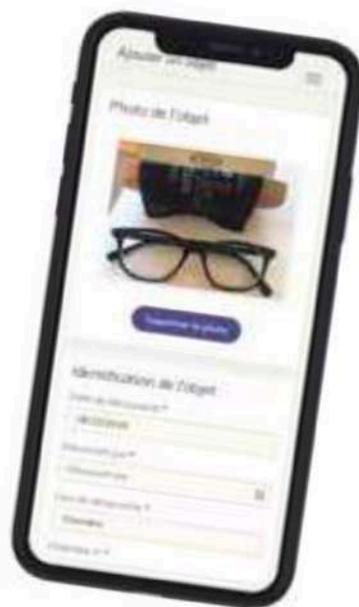
# Peek'in rend les objets trouvés à leur propriétaire

**NANTES** Lancé en 2018, la startup nantaise Peek'in ambitionne de devenir la référence européenne en matière de gestion des objets trouvés. En un an, plusieurs milliers d'objets ont été restitués à leur propriétaire dans 75 pays.

FRÉDÉRIC THUAL

Des lunettes de soleil, des bijoux, des vêtements, et bien sûr, des chargeurs, des tablettes, des téléphones... « Chaque année, 9,5 millions d'objets sont oubliés dans les hôtels français », révèle une étude du cabinet conseil Coach Omnium commandée par la startup nantaise Peek'in afin de mesurer la pertinence du business des objets trouvés. « Pour l'un de nos premiers clients, le Novotel Montparnasse, ça représente 1000 objets par an », explique Jérôme Pasquet, cofondateur et PDG de Peek'in, une plateforme en SaaS destinée à mettre en relation les hôteliers et les propriétaires des objets trouvés.

Pour les établissements hôteliers, c'est un vrai problème de



**Les hôtels français trouvent 9,5 millions d'objets par an.** [DR]

stockage et de temps. Si bien qu'à ce jour seul 5% des objets sont restitués. « L'objectif est d'atteindre 30 à 60% », annonce le PDG de Peek'in, dont la solution a été coconstruite avec trois hôteliers. Celle-ci propose via un abonnement (dès 32,50 €/mois pour 50 chambres) de réexpédier l'objet pour 10 à 100 € selon sa valeur et le pays de destination. Afin de livrer partout dans

le monde, Peek'in s'appuie sur La Poste, Delivengo, Colissimo, FedEx, UPS, DHL. Parmi les 18000 hôtels français, Peek'in vise les établissements 3, 4 et 5 étoiles de plus de 50 chambres. Soit 6000 à 7000 hôtels.

Référencé dans une cinquantaine d'entre eux (groupe Accor, Radisson...), Peek'in compte déployer sa plateforme dans une centaine d'hôtels en 2020, et 300 à 500 en 2021. « En ciblant les chaînes, nous espérons rapidement aller en Belgique et en Espagne », indique Jérôme Pasquet qui s'est associé à son directeur des nouvelles technologies, Jérôme Dumas, et à sa directrice marketing, Carole Boutet, spécialiste du tourisme. Fondée en fonds propres (130000 €), accompagnée par l'incubateur Centrale-Audencia-ENSA, Peek'in vient de rejoindre l'accélérateur Novapuls pour mener une levée de fonds de 750000 € d'ici à la fin de l'année. « Pour nous structurer, recruter et aller à l'international. L'Europe compte 3 millions de chambres, mais aussi de nouveaux segments comme les croisières, les parcs de loisirs ou la location de voitures », esquisse Jérôme Pasquet. Des lieux où, là aussi, on oublie beaucoup d'objets. ■



TECHNOLOGIES

#MADDYTOOLS

## Peek'In facilite le retour des objets oubliés dans les hôtels

1464 - TRENDING |

PAR ANNE TAFFIN - 21 NOVEMBRE 2019 / 10H00

**Suite à vos votes sur le dernier FastPitch, Peek'In remporte le MaddyTools de la semaine. Retour sur cette nouvelle solution avec son fondateur, Jérôme Pasquet.**

Après 8 ans à la tête de 10-vins, une startup primée au CES 2016 de Las Vegas, Jérôme Pasquet lance Peek'In en 2017. Voyageant beaucoup pour son travail, celui-ci oubliait souvent une partie de ses affaires dans des chambres d'hôtels. Et il n'est pas le seul. Chaque année, 9,5 millions d'objets sont retrouvés par des femmes de chambre après le départ des clients. La situation peut vite devenir un calvaire pour les hôteliers chargés de retrouver les propriétaires. "Certains établissements utilisent encore des fichiers Excel et finissent par entasser pendant plusieurs mois ces objets" explique Jérôme Pasquet. Ce dernier imagine alors un processus pour fluidifier la démarche qui prend la forme d'un Saas.

### Le propriétaire est aussitôt averti

Dès qu'une femme de chambre trouve un objet, elle le donne à la gouvernante qui le photographie dans l'application Peek'In et entre le numéro de chambre correspondant. Le réceptionniste retrouve son propriétaire et lui envoie un message avec l'objet en pièce jointe. Celui-ci peut alors choisir de venir le chercher lui-même, de le réceptionner à domicile ou de l'abandonner.

Les hôteliers savent rapidement quelle procédure suivre, ce qui réduit l'encombrement de leurs locaux et leur permet "d'offrir un service supplémentaire à leurs clients" souligne le fondateur de Peek'In. L'entreprise propose une solution complète, de la détection à l'envoi des colis, aux établissements 3 à 5 étoiles de plus de 50 chambres. Sans abonnement, le service est disponible à partir de 33 euros par mois.

Depuis son lancement en 2018, Peek'In a déjà trouvé sa place dans une centaine de grands noms de l'hôtellerie tels que Le Pavillon de la Reine Place des Vosges, le MGallery Molitor dans le XVIème arrondissement, l'Hôtel Marriott Paris Roissy Charles de Gaulle ou encore les hôtels Radisson Blu Nice, Nantes et Marne la Vallée.

PAR  
**Anne Taffin**

21 NOVEMBRE 2019 / 10H00  
MIS À JOUR LE 21 NOVEMBRE 2019

SO GEEK / START UP

# PeeK'in, la jeune pousse qui facilite la gestion des objets oubliés



Margot Ladiray / ⌚ 31 octobre 2019 / 💬 0 /

*La jeune pousse nantaise propose une solution dédiée aux hôteliers afin de faciliter la gestion des objets oubliés par les clients.*

Avec 9,5 millions d'objets oubliés par les clients dans les hôtels français, leur gestion peut vite devenir un casse tête pour le personnel hôtelier. PeeK'in a donc développé une solution pensée pour les établissements de 3 à 5\* de plus de 50 chambres afin de faciliter leur gestion.

Selon nos confrères de [Déplacementspros.com](#), PeeK'in est une solution SaaS qui se veut simple, efficace et disponible 24H/24. Lorsque les personnes en charge du ménage trouvent un objet oublié, elles le confient à la gouvernante ; celle-ci le photographie directement dans l'application en renseignant le numéro de la chambre dans lequel il a été trouvé. La gouvernante ou la réception renseigne ensuite les coordonnées du propriétaire à partir de la réservation. Ce dernier reçoit un SMS et/ou mail pour l'informer que son objet a été retrouvé. S'offrent à lui trois possibilités : venir le chercher sur place, se le faire expédier ou l'abandonner. Concrètement la jeune pousse propose un abonnement mensuel qui comprend l'enregistrement des objets, les alertes automatiques, un packaging adéquat et la gestion de l'expédition des colis à travers le monde.

La solution de PeeK'in a d'ores et déjà séduit plusieurs établissements hôteliers, dont certains du groupe Accor. Son objectif : se déployer dans 500 hôtels supplémentaires en France et s'attaquer au marché européen.

i-tourisme | Start-up

## Hôtels : comment faciliter la gestion des objets trouvés ?

Par Clotilde Costil • 15 octobre 2019 • 4998



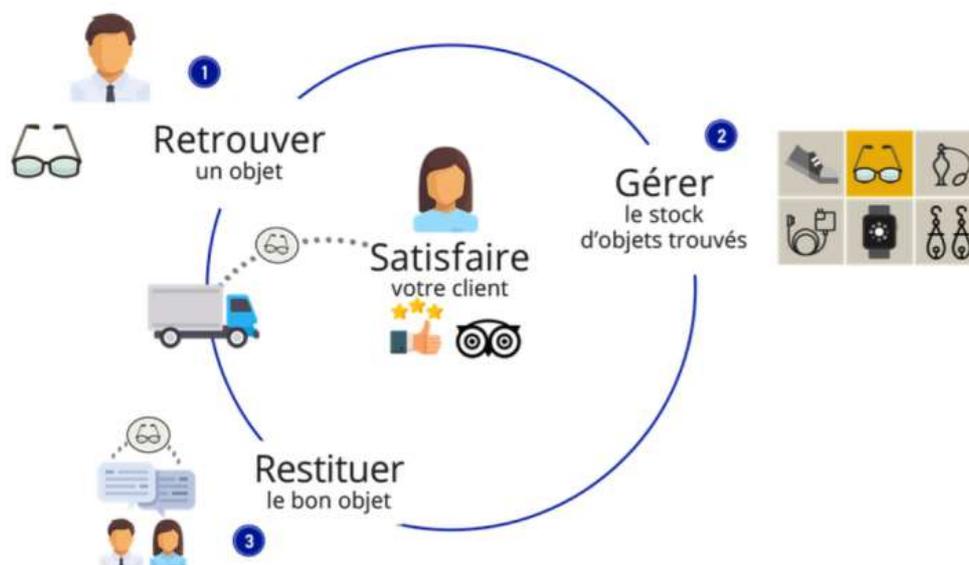
**La perte d'effets personnels est récurrente dans les hôtels qui sont des lieux de passage. Cette problématique partagée par les clients comme les hôteliers, n'est pas sans solution.**

PeeK'in, une start-up nantaise créée en 2017 a fait de la gestion d'objets trouvés son créneau. A la suite d'une expérience personnelle, comme souvent, le fondateur de PeeK'in, Jérôme Pasquet, constate qu'il est difficile de récupérer ses objets oubliés dans les chambres d'hôtels. « *Entre les délais longs, les difficultés de paiement pour l'envoi et les cartons de récupération en guise de colis, le service après-vente n'est pas digne du standing des hôtels* », décrypte Jérôme Pasquet.

Numérique

# Jérôme Pasquet crée Peek'in pour les objets perdus

Loire-Atlantique | 19/10/2017



La plate-forme Peek'in entend faciliter la restitution par les hôteliers d'objets trouvés à leur propriétaire tout en valorisant leur image professionnelle.

Jérôme Pasquet, l'un des dirigeants fondateurs de 10-vins, a quitté la start-up nantaise dont il conserve néanmoins une fraction du capital, pour créer une nouvelle société, **Peek'in**. Son objet : faciliter la restitution à leur propriétaire d'objets perdus. Première cible visée : le secteur de l'hôtellerie. Cette place de marché permet donc, le cas échéant, de préserver un lien avec le client après son départ. « L'enjeu pour les professionnels est aussi de bénéficier en retour d'avis positifs, voire très positifs tout en réenchantant la relation client », ajoute le porteur de projet.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

Dans les faits, le détenteur de l'objet retrouvé est alerté par SMS et/ou mail avec photo, fiche descriptive, date et lieu. S'il souhaite le récupérer, les conditions d'acheminement et de tarif lui sont précisées. L'établissement conserve la faculté de lui offrir les frais de port. De son côté, la plate-forme se rémunère via une commission de quelques euros liée aux « frais de gestion » et un abonnement dont le prix varie selon la capacité d'accueil. Le service permettra aussi aux hôtels de ne pas avoir à attendre le délai légal (6 mois minimum) pour se défaire des effets. Une phase d'expérimentation se déroulera jusqu'au début 2018 avec une poignée d'établissements.

## DEUX ASSOCIÉS

Peek'in vise dans un deuxième temps des débouchés dans les résidences de tourisme, les terrains de camping, les villages vacances et les transports. La société compte aussi se développer à l'international. Actionnaire majoritaire de la SAS au capital de 80 k€, Jérôme Pasquet est associé à Anthony Quéroil et Rémy Marrone.

Jacques LE BRIGAND

## Nantes. Jérôme Pasquet crée Peek'in pour retrouver les objets perdus

ajouté le 19 octobre 2017 à 16h57 - [Réagir](#) - Mots clés : [Nantes](#), [Peek'in](#), [numérique](#), [Jérôme Pasquet](#)

Nantes. Jérôme Pasquet crée Peek'in pour retrouver les objets perdus

**Jérôme Pasquet, l'un des cofondateurs de la société 10-Vins, crée Peek'in, une plateforme digitale qui propose aux professionnels de l'hébergement une solution pour restituer les objets perdus par leurs clients.**



Jérôme Pasquet quitte la start-up 10-Vins, qu'il avait cofondée et dont il reste actionnaire, pour se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale. Associé à Rémy Marrone et Anthony Querouil, il crée, toujours à Nantes, Peek'in. Cette plateforme digitale propose aux professionnels de l'hébergement (hôteliers, propriétaires de camping...) une solution pour restituer les objets perdus par leurs clients moyennant un abonnement mensuel, dont le prix varie en fonction de la taille de l'établissement.

" Peek'in utilise l'objet trouvé pour maintenir le lien entre les hôteliers et leurs clients, valoriser leur image et améliorer leur positionnement sur internet grâce aux avis positifs qui sont récupérés et diffusés sur Tripadvisor et Google ", explique Jérôme Pasquet.

Les clients, eux, sont alertés par un SMS et un mail, incluant la photo et le descriptif de l'objet perdu. Ils choisissent ensuite par quel moyen récupérer l'objet. Peek'in, qui a noué un partenariat avec La Poste, met à disposition des professionnels tout le matériel de réexpédition des objets.

### **Le business model**

Peek'in se rémunère via les abonnements et les commissions prélevées sur les frais de retour et les avis publiés sur Tripadvisor et Google.

" Nous visons 1.000 hôtels installés pour atteindre le point d'équilibre d'ici deux à trois ans. Après les professionnels de l'hébergement, nous pourrions nous développer ensuite dans le secteur des transports et des lieux publics, comme les mairies, d'abord en France, voire au-delà ensuite ", annonce Jérôme Pasquet.