

Communiqué de presse  
Lundi 7 janvier 2019

## UN TOUR DE TABLE RÉUSSI DE 500 000€ POUR LOVEBOX !

Jean Grégoire et Marie Poule, les deux fondateurs de Lovebox clôturent avec succès leur tour de table à plus de 500 000 euros, dont 260 000 euros proviennent d'investissements en capital sur la plateforme de crowdfunding equity Sowefund.



### LA PETITE BOÎTE À MESSAGES 2.0

A l'ère du numérique, il existe de nombreux moyens pour communiquer et interagir. Mais la valeur émotionnelle de nos échanges est vite effacée. Nos mots doux sont souvent noyés entre la liste de courses et le fameux "T'es où ?".

Fort de ce constat, Jean Grégoire et Marie Poule ont créé Lovebox. Un petit boîtier design connecté à une application mobile. Lovebox redonne enfin du sens à nos échanges !

Comment ça marche ? L'émetteur écrit un message ou un dessin via l'application. Puis il l'envoie au propriétaire de la Lovebox. Une fois reçu, le cœur fixé sur le boîtier tourne jusqu'à l'ouverture du message. La révélation du contenu se fait sur l'écran miroir situé à l'intérieur de l'objet.

Pour envoyer de l'amour en retour, il suffit de tourner le cœur. L'action provoquera une pluie de cœurs sur le téléphone des personnes reliées à la Lovebox.

### UN SUCCES INDENIABLE

En 2017, Lovebox se lance sur Kickstarter. Le projet récolte près de 300 000 euros de contribution en à peine 6 mois. Depuis, la Lovebox équipe plus de 10 000 foyers en France et aux États-Unis.

Aujourd'hui ils ont atteint plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires. La moitié se fait aux États-Unis.

Les fondateurs ne se sont donc pas arrêtés là. Prouvant que leur produit est à la fois design et facile d'utilisation, ils ont réussi à séduire les particuliers toutes générations confondues. Les entreprises sont également conquises. Depuis quelques semaines, Lovebox est en phase pilote avec un grand hôtel parisien, afin de développer les interactions positives entre les équipes de l'hôtel et les clients.



B2C

Boite à messages positifs



Hôtels

Outil d'enchantement client



Fanbox

Canal de communication  
privilegié entre l'équipe/l'artiste  
et les fans

### DE L'AMBITION POUR ALLER PLUS LOIN

Le succès de cette levée de fonds va permettre à l'équipe de structurer davantage leur développement commercial. Ils pourront également développer l'expérience utilisateurs. Mais les fondateurs souhaitent bien évidemment aller plus loin.

« *Nous ne sommes pas seulement des fabricants de produits, nous sommes les canaux de distribution de demain* » explique Jean Grégoire.

En effet, après l'ouverture d'un bureau à San Francisco, l'ambition première de Lovebox pour ces prochains mois sera de sortir de la commoditisation du simple produit hardware vers le développement d'une plateforme du bonheur en utilisant la base des dizaines de milliers d'utilisateurs qualifiés déjà existants afin de développer des services annexes au petit boîtier connecté.

“*Chez Sowefund, nous sommes ravis d'avoir pu apporter notre soutien et d'avoir accompagné Lovebox lors de cette levée de fonds. Je tiens également à féliciter les investisseurs qui ont rejoint ce très beau projet et souhaite une pleine réussite à Jean et Marie, dans la poursuite de leur développement !*” Georges Viglietti – Président de Sowefund

#### Contact Presse :

Charlotte Gruyelle  
Responsable Communication  
[charlotte@sowefund.com](mailto:charlotte@sowefund.com)

Anne Perrin  
Content & Communication Manager  
[anne@sowefund.com](mailto:anne@sowefund.com)