

## Le spécialiste du vapotage Kumulus Vape vise le marché européen

### AUVERGNE- RHÔNE-ALPES

Le distributeur de cigarettes électroniques et produits de vapotage investit dans son développement et prépare son transfert sur Euronext Growth.

Léa Delpont  
— Correspondante à Lyon

Kumulus Vape donne le tournis. Les effluves de cigarette électronique du spécialiste du vapotage ne sont pas en cause, mais ses chiffres de croissance : 113 % en 2020, 653 % entre 2016 et 2019. Le distributeur lyonnais, créé en 2012 par un ancien fumeur, figure à la 26<sup>e</sup> place du Top 500 des Champions de la croissance Les Echos 2021 (la 2<sup>e</sup> dans le commerce détail), mais aussi à la 231<sup>e</sup> place du dernier classement européen du « Financial Times » (FT 1000). « Cette exposition est importante, car nous avons des ambitions européennes à moyen terme », explique Rémi Baert, le PDG de l'entreprise affichant 22,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.

Cotée sur le marché libre depuis 2019, avec un peu moins 10 % de capital flottant, Kumulus Vape a levé 2,5 millions d'euros en décembre 2020 pour alimenter « des besoins en fonds de roulement gourmands dans une entreprise en forte croissance ». Le dirigeant a négocié un PGE de 300.000 euros en avril l'année dernière : non pour éponger



Kumulus Vape a déjà commencé de mettre sur le marché ses propres marques de liquides. Photo Aline Neznal

la trésorerie, mais pour saisir « une ligne de crédit supplémentaire ». « Vu le niveau de croissance, on a en permanence des besoins d'investissement sur les stocks, les équipes ou la logistique. » Les effectifs, 50 salariés, ont doublé en dix-huit mois. L'entrepôt de Corbas, au sud de Lyon, 2.000 m<sup>2</sup> au sol, est complet : Rémi

Baert aménage les locaux pour exploiter la hauteur du bâtiment, 11 mètres sous plafond.

L'an dernier, l'entreprise a évité la rupture d'approvisionnement en e-cigarettes, malgré la pénurie de matériel électronique durant le confinement des usines chinoises au printemps, grâce à « une bonne anti-

icipation ». « On a interprété les signaux de fumée venus de Chine fin 2019 et passé les plus grosses commandes de notre histoire en janvier 2020 : en un mois, les stocks ont gonflé de 40 %. » Ce qui a permis à Kumulus Vape de faire la jonction jusqu'au redémarrage des usines en mai juin.

L'entreprise fait 20 % de chiffre d'affaires avec les particuliers en e-commerce et 80 % dans les réseaux BtoB.

Le dirigeant prépare le transfert de la société sur Euronext Growth. Il veut finaliser « une ou deux acquisitions dans l'année », ses premières opérations de croissance. Il vise notamment des fabricants français de consommables pour cigarettes électroniques. Kumulus Vape a déjà commencé de mettre sur le marché ses propres marques de liquides (Religion Juice, Mexica, Demon, Mythik...). « Il y a un fort potentiel d'internalisation avec des perspectives de marges plus importantes », dit-il.

L'entreprise sans boutique fait 20 % de chiffre d'affaires avec les particuliers en e-commerce et 80 % dans les réseaux BtoB. A long terme, « c'est-à-dire en 2023 pour nous, au train où vont les choses », Rémi Baert entend avoir doublé Le Petit Vapoteur, encore loin devant avec 66 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019. Selon Xerfi, la France serait le 3<sup>e</sup> marché mondial – un milliard d'euros du vapotage. ■