OCCITANIE invest

Rencontres
INVESTISSEURS
ENTREPRISES

Dossier de Presse

La Cité
Toulouse
30 Nov 2021

www.occitanie-invest.com

AD'OCC - Direction de la Communication - Octobre 2021 - www.presse.adocc.com

Organisé par

AD'OCC Région Occitanie
Agence de Développement Économique

Avec le soutien de

La Région Occitanie Pyrénées • Méditerranée

La Cité

Partenaire premium

Exco

Partenaires

irdi CAPITAL INVESTISSEMENT

M-CAPITAL

BANQUE POPULAIRE DU SUD

BANQUE POPULAIRE OCCITANE
la réussite est en vous

Edito

Carole Delga

Ancienne ministre, Présidente de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée, Présidente de l'agence AD'OCC

« 2021 est une année charnière pour le financement des entreprises et la relance de notre territoire !

Plus que jamais, nous avons besoin de faire appel à tous les talents, toutes les volontés. Depuis maintenant 17 ans, Occitanie Invest s'inscrit pleinement dans cette chaîne de financement de l'innovation en Occitanie, en permettant de fédérer l'écosystème national et régional des investisseurs en capital autour du soutien des entreprises en croissance et en phase d'accélération. Plus qu'une convention d'affaires, Occitanie Invest est un programme d'accompagnement permettant de soutenir les entreprises de notre Région, dans leur accès aux financements de haut de bilan, ressource clé pour leur développement à long terme. »

Sommaire

Occitanie Invest, qu'est-ce que c'est ?	**page 4**
Une étape majeure pour le financement des entreprises innovantes en France	**page 5**
La Cité à Toulouse, lieu d'accueil de la 17e édition	
Comment ça marche ?	**page 6**
Calendrier 2021	
Qui organise ?	**page 7**
Le jury de sélection	
Les partenaires	**page 8**
Les investisseurs répondent présents	
Les candidatures de la 17e édition	**page 10**
La sélection Occitanie Invest 2021	**page 11**
Un coaching personnalisé à la levée de fonds	
Le programme de la 17e édition	**page 12**
Retour sur l'édition 2020 - 100% digital	
Présentation de la Sélection 2021	**page 13**

Occitanie Invest, qu'est-ce que c'est ?

Organisé par l'agence régionale de développement économique AD'OCC avec le soutien de la Région Occitanie et ses partenaires financiers Exco, IRDI Capital Investissement, M Capital Partners, Banque Populaire du Sud et Banque Populaire Occitane, Occitanie Invest permet chaque année à une vingtaine d'entreprises de bénéficier d'un accompagnement à la levée de fonds et de les préparer à rencontrer leurs futurs investisseurs

Occitanie Invest a pour objectif **d'accompagner les entreprises à potentiel des 13 départements de la région** - qu'elles soient start-ups, en développement ou en transmission - dans la mobilisation de financements haut de bilan, grâce à un coaching spécifique et la mise en relation avec des investisseurs (sociétés de capital-risque, business angels, fonds d'investissements, etc.).

2021 est une année charnière pour le financement des entreprises et la relance économique. De nombreux dispositifs régionaux ont été mis en place cette année pour aider à la croissance, l'innovation et l'export des entreprises, tels que la création de l'ARIS, l'Agence Régionale des Investissements Stratégiques, ou la plateforme de financement participatif « Epargne Occitanie ». Occitanie Invest s'inscrit pleinement dans cette chaîne de financement de l'innovation en Occitanie en permettant de fédérer l'écosystème national et régional des investisseurs en capital autour du soutien des entreprises en croissance ou en phase d'accélération.

Plus qu'une convention d'affaires, Occitanie Invest est un programme d'accompagnement permettant de soutenir les entreprises de la Région Occitanie, dans leur accès aux financements haut de bilan, ressource clé pour leur développement à long terme.

Une étape majeure pour le financement des entreprises innovantes en France

Occitanie Invest est une convention d'affaires reconnue par les investisseurs et les entreprises, avec un taux de satisfaction élevé. Depuis 17 ans en Occitanie, le format et la méthodologie ont fait leur preuve :

- **96,8% des investisseurs interrogés** jugent la qualité des pitchs des lauréats très satisfaisants ou satisfaisants ainsi que leur niveau de préparation.

- **90,4% des investisseurs** jugent la qualité des interlocuteurs très satisfaisants ou satisfaisants.

- **100%** des entreprises accompagnées sont très satisfaites ou satisfaites de l'accompagnement à la présentation orale et à la rédaction de l'executive summary.

- **90,5%** d'entre elles sont très satisfaites ou satisfaites de l'organisation des rendez-vous et 85,7% de la qualité des interlocuteurs.

La Cité à Toulouse, lieu d'accueil de la 17e édition

La Cité à Toulouse a ouvert ses portes en mars 2020 au sein des anciennes halles de Latécoère, situées dans le quartier de Montaudran. Espace de 14 000 m² dédié aux entreprises et aux start-ups innovantes, La Cité a été pensée comme un lieu de services pour le développement de l'économie, de l'innovation et de l'emploi à Toulouse mais aussi pour toute l'Occitanie.

Autour d'un écosystème tourné vers l'innovation et l'économie de demain et composé d'acteurs publics et privés, La Cité est ouverte à celles et ceux qui veulent entreprendre et innover. Cette année, c'est au cœur de ce lieu emblématique que se déroulera la 17e édition d'Occitanie Invest.

Comment ça marche ?

A chaque édition, un appel à candidatures est lancé auprès d'entreprises régionales en recherche de financement dans le cadre de leur projet de développement. Parmi les candidats, 22 entreprises sont sélectionnées par un jury, représentant l'écosystème financier et de l'innovation régional. Les lauréats bénéficient alors d'un mois et demi de coaching personnalisé par des experts à la levée de fonds.

A l'issue de cet accompagnement, les entreprises lauréates sont prêtes à rencontrer et convaincre les investisseurs.

Pour pouvoir candidater, les entreprises doivent répondre à certains critères :

Être une société de droit privé (start-up, TPE ou PME mature) implantée en Occitanie / Pyrénées-Méditerranée,

Proposer un produit, procédé ou service différenciant avec des perspectives de croissance forte (en France et à l'international),

Bénéficier d'une situation financière saine,

Justifier d'un chiffre d'affaires et dispose d'une trésorerie couvrant au minimum 6 mois de charges pour une start-up,

Être en recherche d'investisseurs financiers dans le cadre d'une stratégie ambitieuse de développement.

Calendrier 2021

16 juin	**Ouverture des candidatures pour les entreprises**
22 septembre	Clôture de l'appel à candidatures
12 et 13 octobre	Grands oraux de sélection des entreprises lauréates à Toulouse et à Montpellier
Octobre/novembre	Coaching et accompagnement des entreprises sélectionnées
30 novembre	**17e édition convention d'affaires Occitanie Invest à La Cité à Toulouse**

Qui organise ?

Le pilotage de l'opération est confié par la Région Occitanie à AD'OCC, son agence de développement économique. AD'OCC s'appuie sur un réseau de partenaires opérationnels (pôles de compétitivité, clusters, chambres consulaires, Bpifrance, incubateurs, accélérateurs) pour accompagner les entreprises dans le dépôt de leur candidature ainsi que pour la préparation des grands oraux de sélection des lauréats.

Des partenaires privés s'associent aussi à cette convention d'affaires.

Le jury de sélection

La sélection est effectuée par un jury régional, composé de 68 représentants de plus de 37 structures de l'écosystème de l'innovation en Occitanie. Parmi elles, sont représentées des investisseurs régionaux, des structures d'accompagnement publiques ou privées, des pôles de compétitivité, des chambres consulaires, des clusters spécialisés, mais également des dirigeants, anciens lauréats d'Occitanie Invest.

La sélection faite par le jury se déroule en deux temps :

- **présélection** sur dossier de candidature écrit
- **grand oral pour 44 entreprises** présélectionnées à l'écrit

Membres du jury

Aerospace Valley
Airbus Développement
At Home
AxLR SATT
Banque Populaire du Sud
Banque Populaire Occitane
BIC de Montpellier
Bpifrance
Capitole Angels
CCI Occitanie
Créalia Occitanie
Digital 113
DRARI
Eurobiomed
Exco
French Tech Méditerranée
French Tech Toulouse
IéS
IoT valley
IRDI Capital Investissement
La Mêlée
M Capital Partners
MELIES Business Angels
Multeam
Nubbo
Région Occitanie
Réseau Entreprendre
SCOP Occitanie
Sofilaro
S'Team
Toulouse Tech Transfer
Village by CA Languedoc
Village by CA Toulouse 31
We Sprint
Wiseed
Anciens lauréats d'Occitanie Invest

Les partenaires

Le financement de l'opération repose sur la Région Occitanie et des partenaires privés.

Partenaire premium :

Exco

Positionné sur les métiers de l'expertise-comptable, de l'audit et du conseil, Exco développe des outils et des méthodes de travail disruptifs et agiles pour accompagner les entreprises dont la croissance est basée sur l'innovation technologique.

- Création d'entreprise
- Programme start and build up
- Accompagnement spécifique des sociétés innovantes
- Plateforme digitale de travail collaboratif

Partenaires :

- IRDI Capital Investissement
- M Capital Partners
- Banque Populaire du Sud
- Banque Populaire Occitane

Les investisseurs répondent présents

50 PARTNERS
360 CAPITAL
ACE CAPITAL PARTNERS
ADP INVEST
AIRBUS DÉVELOPPEMENT
ALLIANCE ENTREPRENDRE
ARIS OCCITANIE
ARKEA CAPITAL
ASTER CAPITAL
AXA VENTURE PARTNERS
AXELEO CAPITAL
BANQUE DE L'INNOVATION
CA 31
BPI FRANCE
BPI FRANCE DIGITAL VENTURE
BREEGA
BUSINESS ANGELS RÉGIONAUX
CA NMP DEVELOPPEMENT
CAPAGRO
CAPITOLE ANGELS
CICLAD
CITIZEN CAPITAL
CLEANTECH BUSINESS ANGELS
CREDIT MUTUEL INNOVATION
DAPHNI
DEMETER IM
EIFFEL INVESTMENT GROUP
ELAIA
EVOLEM START
FINTOUCH
FRANCE ACTIVE
GALIA GESTION
GSO INNOVATION
IéS
HI INOV
HOLNEST
IMPACT PARTNERS
INCO VENTURES
INNOVACOM
INVESTIR & +
IRDI CAPITAL INVESTISSEMENT
ISAI
IXO PRIVATE EQUITY
KARISTA

KAROT CAPITAL
LA POSTE VENTURES
MAIF AVENIR
M CAPITAL PARTNERS
MELIES BUSINESS ANGELS NEWFUND
NEXTSTAGE AM
OCSEED
ODYSSEE VENTURE
ONERAGTIME
ORANGE VENTURES
PARTECH PARTNERS
PLÉAIDE VENTURE
RAISE VENTURES
RING CAPITAL
SAFRAN CORPORATE VENTURE
SEVENTURE PARTNERS
SOFILARO
SOFIMAC INNOVATION
SPRING INVEST
STARQUEST CAPITAL
SUPER CAPITAL
SUPERNOVA INVEST
SWEN CAPITAL PARTNERS
TAKARA CAPITAL
TRUE GLOBAL VENTURES
TRUFFLE CAPITAL
WHITE STAR CAPITAL
WISEED
XANGE

Témoignage d'Antoine Hoffman,
VC Analyst chez Pléiade Venture

« Pléiade Venture est ravi d'avoir pu participer à l'événement Occitanie Invest. Nous avons pu y rencontrer des start-ups bien préparées avec des stade de développement et des industries variés. Nous remercions AD'OCC de nous avoir donné accès à un tel dealflow qui est une véritable opportunité pour Pléaide Venture. En effet, Occitanie Invest nous a permis de faire plus d'une dizaine de rendez-vous avec des entrepreneurs. »

Témoignage Thierry Vandewalle – General Partner ISAI Gestion, Investisseur Venture Capital

« ISAI, par son ADN, est attentif à l'émergence des nouveaux champions de la Tech française. Notre présence à la convention d'affaires Occitanie Invest nous permet de rencontrer les meilleures entreprises innovantes d'Occitanie en une seule journée et en un lieu unique. Le format est dynamique et efficace : matinale de pitchs et après-midi de rendez-vous one-to-one de 30 minutes ! La double approche « sélection/préparation » garantit à l'investisseur des pitchs structurés et des entreprises prêtes à aborder une démarche de levée de fonds. Nous serons présents en 2021 ! »

Les candidatures de la 17e édition sélection

Pour la 17e édition, les entreprises intéressées pouvaient candidater du **16 juin au 22 septembre 2021.**

Au total, **132 candidatures éligibles ont été reçues** (20 candidatures de plus qu'en 2020).

Parmi ces 132 candidatures :

Géographie :

57 sont issues de l'Est de l'Occitanie (43%) et **75** de l'Ouest (57%) dans 12 des 13 départements de l'Occitanie :

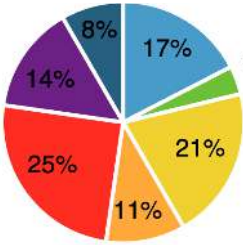
- Aude : 3
- Ariège : 1
- Gard : 8
- Gers : 1
- Haute-Garonne : 65
- Hautes-Pyrénées : 2
- Hérault : 38
- Lot : 1
- Lozère : 1
- Pyrénées-Orientales : 7
- Tarn : 3
- Tarn-et-Garonne : 2

Les différents secteurs d'activité des candidatures

Numérique : IA, Machine leaming, Big data, Deep Tech

Numérique : ERP, SaaS, Outils collaboratifs, Fintech, Assurtech, Edtech, HRtech...

Numérique : applications, services, marketplace



Aérospace, IoT, Logistique, Mobilité, Robotique

Autres produits et services innovants

Greentech, nouvelles énergies, agro-industrie

MedTech, dispositifs médicaux

Témoignage d'un lauréat d'Occitanie Invest 2020 qui a levé des fonds : Geneviève Marais - Présidente d'AquaTech Innovation, start-up montpelliéraine spécialisée dans le traitement des eaux usées des sites touristiques isolés ou en milieu sensible :

« Occitanie Invest a été une véritable opportunité pour AquaTech Innovation. Grâce à l'accompagnement d'AD'OCC, nous avons progressé et sommes devenus plus performants à l'oral. C'est ainsi que notre présentation a suscité plus de 15 marques d'intérêt. En outre, malgré un contexte complexe, Occitanie Invest a su réunir un panel d'investisseurs locaux et nationaux, très intéressant. Une levée de fonds est toujours un exercice compliqué pour une startup. L'accompagnement AD'OCC nous y a bien préparés. »

La Sélection Occitanie Invest 2021

21 entreprises ont été sélectionnées les **12 et 13 octobre derniers,** suite au dépôt de leurs dossiers de candidature. Cette « sélection Occitanie Invest » est composée des meilleures entreprises, toutes issues de la région Occitanie.

AITAKES
BATCONNECT
BFORE.AI
CX AIR DYNAMICS FRANCE
DRONE GEOFENCING
FUNELIOR
HINFACT
INFINITE ORBITS
KALIZ
LONO
MERCIYANIS
MON CHASSEUR IMMO
MYCHARLOTTE
RISKEE
SACRE ARMAND
TIPSI
U-SPACE
UVOJI
VROOM
WAG DATA
WEATHERFORCE CONSULTING

Un coaching personnalisé à la levée de fonds

Après les jurys, durant un mois et demi, ces 21 entreprises lauréates ont été accompagnées et préparées aux rencontres avec les investisseurs, programmées le 30 novembre 2021 à La Cité à Toulouse.

Une bonne présentation et un premier rendez-vous avec un financeur ne s'improvisent pas. Ces étapes fondamentales dans le parcours d'une levée de fonds sont trop souvent négligées par les entrepreneurs. Les acteurs du capital investissement sont exigeants et attendent des réponses précises, en ligne avec leurs critères d'investissement.

La méthodologie mise en place par Occitanie Invest permet aux entreprises de définir une stratégie de communication efficace et d'élaborer une présentation et un executive summary percutants, véritables sésames dans le cadre des relations avec leurs financeurs potentiels.

L'accompagnement porte sur deux volets essentiels :

- améliorer et valoriser le business plan et les éléments financiers de l'entreprise. Le coaching est assuré par un spécialiste de la levée de fonds pour les entreprises à fort potentiel de croissance

- maximiser l'impact de sa présentation face aux investisseurs. Le coaching est assuré par un conseil en communication spécialisé dans le soutien à l'innovation et son financement.

Témoignage de Chérif Mili, CEO de Selfcity, start-up implantée à Toulouse qui révolutionne le dépannage des logements en ville via un service digitalisé, sur les travaux de plomberie et de chauffage :

« La levée de fonds était une idée abstraite pour moi. Je savais que cette étape allait rapidement être nécessaire pour l'avancement Selfcity mais je ne savais pas par où commencer. Sur ce sujet, Occitanie Invest m'a permis de passer de 0 à 1. Arrivé avec des idées reçues et des mauvaises slides, j'en suis reparti avec un bon pitch, une feuille de route et l'intérêt de quelques fonds avec qui je suis en train d'avancer. Je recommande fortement. »

Programme de la 17e édition

Une édition centrée sur les lauréats et les investisseurs
30 novembre 2021 :

9h00 à 12h30 : Matinale de pitchs des entreprises sélectionnées
Les 21 lauréats de la Sélection Occitanie Invest 2021 se présentent aux investisseurs en 6 minutes chacune.

12h30 : Déjeuner de networking réservé aux investisseurs et aux lauréats de la sélection 2021

14h00 à 17h30 : Rendez-vous d'affaires lauréats / investisseurs

Après-midi consacré aux rendez-vous BtoB entre les investisseurs et les lauréats de la Sélection Occitanie Invest.
Les entreprises échangent directement avec les investisseurs lors de rencontres one-to-one respectant un planning pré-établi (1/2h par RDV).

Retour sur l'édition 2020 -100% digitale

Malgré la crise sanitaire liée à la COVID-19 qui a bouleversé l'économie l'année dernière, l'édition 2020 d'Occitanie Invest s'est maintenue en format 100% digital et les partenaires ont répondu présents pour les entreprises lauréates.

- **112 candidatures**
- **19 lauréats ont été sélectionnés en 2020, issus de 5 départements d'Occitanie**
- **220** rendez-vous d'affaires organisés.
- Outre les entreprises lauréates sélectionnées et coachées, l'édition 2020 a rassemblé **108 investisseurs et organismes financiers dont 54 fonds d'investissements** nationaux Seed et Serie A.
- **8 lauréats** ont levé des fonds pour environ 8M€, une sélection à maturité pour les investisseurs.
- Pour un montant total de fonds levés de **78 M€.**

Depuis 17 ans :

- **175 entreprises** auront été accompagnées par AD'OCC dans le cadre d'Occitanie Invest.

Présentation

Sélection 2021

AITAKES

accélère dans le développement sur-mesure de plateformes de vidéos

Aitakes opère une percée spectaculaire dans le secteur de la création et du développement de plateformes SVOD

Aitakes crée et développe des plateformes SVOD, comme c'est déjà le cas sur des secteurs de niche, comme la chasse et la pêche, les sports extrêmes, ou encore le divertissement. La start-up s'adresse à des annonceurs qui possèdent du contenu vidéo, et souhaitent le monétiser grâce à leur propre plateforme. *« Aitakes leur permet de devenir maîtres de leur plateforme SVOD »*, résume Marion Cornet, la directrice marketing.

Parmi les clients de la société figurent Equilibre Fitness, Zone300, Beau Travail, qui propose des vidéos de voyages, ou encore 'Inlive with', application dédiée aux célébrités. *« Nous sommes propriétaires de notre technologie et nous avons la maîtrise de l'application de bout en bout : du code à l'infrastructure, des leviers médias pour l'acquisition de nouveaux abonnés, jusqu'à notre algorithme interne analysant le comportement des utilisateurs, et aidant à la rétention de nos abonnés »*, ajoute-t-elle.
Aitakes conseille ses clients, en mettant à leur disposition un tableau de bord leur permettant de déposer leurs vidéos et d'avoir la data nécessaire pour l'optimisation de leur plateforme SVOD.

Désormais, elle compte devenir un acteur majeur du divertissement et souhaite lever 7,5 M€, pour financer la R&D et accompagner la plateforme à l'international. Un nouveau système de traduction est en cours de développement. Un logiciel d'achat en ligne va par ailleurs sortir en fin d'année, offrant la possibilité à l'utilisateur d'acheter les produits présents dans la vidéo qu'il regarde, directement depuis la plateforme, ou sur le site d'un distributeur.

Une cinquantaine de recrutements sont prévus dans les prochains mois, à la fois sur des profils tech et marketing. Les plateformes développées par Aitakes sont disponibles sur les navigateurs web, la Freebox, les applications mobile et télé ou encore Amazon Fire Stick… Des partenariats sont en cours de finalisation avec d'autres fournisseurs d'accès Internet.

La société est accompagnée par AD'OCC. *« L'agence est force de conseil, notamment pour l'international et la R&D. Elle nous a donné beaucoup de contacts de divers prestataires et nous a encouragé sur la voie du logiciel de traduction vidéo »*.

AITAKES

Aitakes

Date de création :
2018
Effectif : 50 salariés
Siège :
Perpignan (66)
Dirigeants :
- Frédéric CORMELLA
- Johanna CLERMONT

Site internet :
www.aitakes.com

Aux côtés de Frédéric Cormella et Johanna Clermont, les membres du comité de direction sont Marion Cornet (CMO), Charles-Alban Benezech (CTO) et Dimitri Sindres (CSO).

BATCONNECT
les batteries connectées pour véhicules légers

Pour diminuer les coûts et l'empreinte écologique de ses clients, Batconnect conçoit des batteries connectées pour les véhicules légers

Spécialisée dans les batteries lithium-ion connectée pour l'électromobilité légère, Batconnect a conçu un module de maintenance prédictive pour augmenter leur durée de vie, limiter le temps d'immobilisation des véhicules et réduire le coût et l'empreinte écologique de ses utilisateurs.

« Nos batteries permettent de faire entre 40 % et 80 % d'économies sur le coût total de possession - coût d'achat et coût d'exploitation durant la vie utile de la batterie - et d'avoir un cycle de vie deux fois plus long que les batteries traditionnelles au plomb », détaille Jérémy Dulout, le directeur général de l'entreprise basée à Pins-Justaret (Haute-Garonne).

Ses principaux clients sont des loueurs de véhicules de golfs ou d'engins de manutention. Batconnect leur propose une gestion connectée complète de leur flotte. *« Nous pouvons anticiper les pannes, faire un diagnostic et envoyer les données, le tout à distance »*, précise Jérémy Dulout.

Son module connecté permet de trouver à la fois les pannes des batteries et des véhicules, assurant au client une vue complète de l'engin. *« Nos algorithmes de gestion, ainsi que l'estimation des performances sont un vrai avantage concurrentiel »*, souligne Jérémy Dulout.

La performance des batteries est évaluée en temps réel, permettant de prévenir le client lorsqu'une batterie n'a plus assez d'autonomie ou de performance. Pour assurer une seconde vie aux batteries, Batconnect les récupère pour le compte d'autres clients qui n'ont pas besoin de batteries dotées d'autant de puissance ou d'autonomie. *« En les remettant sur d'autres circuits, nous élargissons à 15 ans la vie de la batterie »*, ajoute-t-il.

Aujourd'hui, Batconnect fait assembler ses batteries. L'entreprise espère lever 1,5 M€ pour à la fois développer une ligne d'assemblage à Toulouse, commercialiser ses batteries en Europe et accentuer les efforts en R&D sur ses algorithmes de maintenance prédictive.

« Nous visons le marché de la manutention (chariot, transpalette, robots autonomes dans les entrepôts), où nous sommes actuellement en prospection et en début de commercialisation », précise Jérémy Dulout, dont l'entreprise souhaite ensuite partir à la conquête des États-Unis où *« le marché des véhicules légers pèse deux fois plus qu'en Europe »*.

Batconnect a récemment monté un dossier pour financer les efforts commerciaux au travers du dispositif régional Start'Oc Process. L'entreprise est également accompagnée par Nubbo, incubateur toulousain, pour accélérer la commercialisation de ses produits, affiner son business model et présenter des dossiers de financement notamment auprès d'AD'OCC et de Bpifrance.

BATCONNECT
SYSTÈMES LITHIUM DURABLES

Batconnect

Date de création :
2019
Effectif :
3 salariés
Siège social :
Pins Justaret (31)
Dirigeant :
Jérémy DULOUT

Site internet :
https://batconnect.fr

BFORE.AI

la prévision météo des attaques informatiques

Bfore.ai développe des solutions de cybersécurité prédictive, identifiant les cyberattaques avant même qu'elles se produisent, en s'appuyant sur l'IA et l'analyse comportementale

Lutter contre la cybercriminalité, c'est l'objectif de Bfore.ai. Cette société, créée en 2020 à Campagne (Hérault), a mis au point deux solutions prédictives innovantes, commercialisées sur abonnement : l'une, PreCrime Network, est destinée aux réseaux d'entreprise ; l'autre, PreCrime Brand, aux marques déposées.

Pour ce faire, la société a développé des technologies protégées par quatre brevets, s'appuyant sur l'utilisation de l'Intelligence Artificielle et l'analyse comportementale. *« Notre outil balaie en permanence le réseau Internet pour y répertorier les changements et identifier les noms de domaine, susceptibles de révéler un comportement malveillant »*, explique Luigi Lenguito, PDG, product manager et l'un des trois fondateurs de la société.

Une fois que les prédictions sont faites, Bfore.ai alerte, par liaison informatique, ses abonnés qui prennent du coup leurs dispositions, avant même d'être ciblés.

L'entreprise compte déjà parmi ses clients des entreprises telles que Signify, anciennement Philips Lighting, ainsi que des États, dont les noms sont tenus secrets. Bfore.ai réalise la totalité de ses ventes à l'étranger

Aujourd'hui, la société veut asseoir son avance concurrentielle, en consolidant ses fondements et en intensifiant son déploiement international. D'où son projet de levée de fonds. D'un montant espéré de plus de 5M€, cette opération vise à recruter une vingtaine de DATA Scientists d'ici un an et d'ouvrir trois filiales : aux États-Unis, en Angleterre et en Europe du Nord, en complément des cinq distributeurs internationaux sur lesquels Bfore.ai s'appuie déjà.

Aidé par START'Oc PROjet, un dispositif de la Région Occitanie, et bénéficiaire d'une bourse French Tech Deep tech de Bpifrance, Bfore.ai est accompagnée par AD'OCC dans le cadre d'Occitanie Invest. *« Ce programme nous permet de rencontrer de nombreux fonds d'investissement sur une courte période. Nous n'aurions jamais réussi à en réunir autant aussi rapidement.*

bfore.ai

Bfore.ai

Date de création :
2020
Effectif :
14 salariés
Siège :
Campagne (34)
Dirigeant :
Luigi LENGUITO

Site internet :
www.bfore.ai

L'aide d'AD'OCC est majeure dans le développement exponentiel que nous enregistrons depuis notre création », conclut Luigi Lenguito.

CX AIR DYNAMICS
invente le pantalon airbag des motards

CX Air Dynamics conçoit le premier surpantalon Airbag dédié aux motards. Après plus de 4 ans de R&D, l'innovation vient d'être certifiée en tant qu'équipement de protection individuelle.

CX Air Dynamics crée CX Easyrider. Ce premier pantalon Airbag pour motards a pour objectif de protéger les membres inférieurs, *« grands oubliés de la protection Airbag moto »*, souligne Xavier Bouquillard de Milleret, le président de la société installée à Saint-Clar-de-Rivière (Haute-Garonne).

Les trois-quarts des usagers de deux-roues motorisés ne portent pas de pantalon spécialement conçu pour la pratique, alors que près de 70 % des blessures se situent au niveau des membres inférieurs.

L'innovation, protégée par un brevet français en 2018 puis européen et enfin international en 2021, et par une certification d'État, combine deux technologies : le pantalon anti-G, porté par les pilotes de chasse, et un Airbag individuel, pour la protection des zones les plus vulnérables des jambes, par déclenchement instantané en cas de choc.

Pour se développer rapidement à l'international, CX Air Dynamics cible une levée de fonds de 2 M€ : 1 M€ auprès d'investisseurs et 1 M€ auprès de Bpifrance.

La levée de fonds permettra aussi de lancer un programme de développement pour le déclenchement électronique de l'Airbag, à l'aide de capteurs. À ce stade, le déclenchement de l'Airbag est mécanique, mode de fonctionnement privilégié par les forces de l'ordre.

Les perspectives d'activité sont larges. Le ministère de l'Intérieur et les assureurs travaillent à un port obligatoire de l'Airbag moto dans trois ans. Les motards de la gendarmerie nationale et de la police nationale sont d'ores et déjà intéressés pour leurs équipes. CX Easyrider table par ailleurs sur d'autres débouchés commerciaux que les motards, notamment dans l'équitation, le ski, le parachutisme ou le VTT de descente. Le modèle est vendu 599 euros.

La production est 100 % française. Le projet a généré plus de 450 k€ en R&D. Il a déjà mobilisé plusieurs aides : prêt d'honneur du Réseau Entreprendre Midi-Pyrénées (30 k€, lauréat 2020), Airbus Développement (15 k€, lauréat Innovation 2021), Contrat Export de la Région Occitanie (70 k€).

AIR DYNAMICS

CX Air Dynamics

Date de création :
2019
Effectif :
1 salarié
Siège :
Saint-Clar-de-Rivière (31)
Dirigeant :
Xavier BOUQUILLARD DE MILLERET

Site internet :
https://cxairdynamics.com

Aujourd'hui, le soutien d'AD'OCC est apprécié par la société. *« Un suivi journalier et de qualité nous permet de préparer de façon optimale cette levée de fonds »*, salue Xavier Bouquillard de Milleret.

DRONE GEOFENCING
facilite l'exploitation de flottes de drones

La société nîmoise a développé un logiciel de gestion visant à faciliter les démarches nécessaires l'exploitation commerciale et l'usage privé de drones dans l'espace aérien.

Dès qu'un drone pèse plus de 800 grammes, il est assujetti à des contraintes règlementaires de différents types, particulièrement complexes à appréhender. Créée en 2019 à Nîmes, la société Drone Geofencing a donc développé un logiciel facilitant les multiples démarches administratives qu'un propriétaire d'une flotte doit engager.

GestaDrone, le logiciel de gestion qu'elle a conçu, est composé de plusieurs modules, adaptés à chacun des volets règlementaires. Le premier, dédié à l'exploitation, permet de garantir la conformité réglementaire de l'activité de l'exploitant. Le deuxième permet d'assurer que le télépilote dispose des compétences et agréments nécessaires pour exécuter les missions qui lui sont confiées. Le troisième s'intéresse à l'état de navigabilité de la flotte de drones employés et le quatrième aux autorisations exigées pour chaque vol, en fonction des zones de restrictions aériennes, permanentes et temporaires, édictées par la DGAC.

Drone Geofencing cible, au principal, le marché des sociétés commerciales, exploitant plus de cinq drones.

Et elles sont de plus en plus nombreuses. *« À ce jour, près de 20 000 drones sont immatriculés à la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) et leur nombre continue d'augmenter, de 30 % par an »*, explique Samuel Brau, le fondateur de l'entreprise qui a lancé la commercialisation de son logiciel en février 2021.

En quelques mois, la société a conquis une quinzaine de clients, dont Enedis Languedoc-Roussillon. Fort de ces premiers succès, elle veut lever des fonds pour engager la commercialisation massive de son produit en France et à l'international, en commençant par l'Espagne, l'Allemagne et la Pologne. *« En Europe, le marché est estimé à 1,1 milliard d'euros »*, souligne Samuel Brau.

Pour mener son opération, il s'est tourné vers l'événement de référence Occitanie Invest. *« Depuis le début de notre société, nous sommes soutenus par la Région et par AD'OCC. Il était naturel que nous fassions de nouveau appel à l'agence pour nous accompagner dans cette levée de fonds. Car, à chaque fois, son expertise est professionnelle et pertinente »*, commente Samuel Brau.

Drone Geofencing

Drone Geofencing

Date de création :
2019
Effectif :
4 salariés
Siège :
Nîmes (30)
Dirigeant :
Samuel BRAU

Site internet :
https://drone-geofencing.fr/

FUNELIOR
digitalise le funéraire

La start-up toulousaine Funelior commercialise de la marbrerie funéraire sur son site e-commerce avec pour objectif de rendre le funéraire plus accessible

Une marbrerie funéraire nouvelle génération. Basée à Toulouse, Funelior commercialise depuis son site e-commerce des pierres tombales et des articles funéraires à destination des particuliers. Une innovation de marché, puisque la start-up a développé un réseau de 300 partenaires poseurs au niveau national, pour démocratiser l'accès à la qualité et rendre le funéraire accessible à tous.

« Nous fabriquons, puis expédions les pierres tombales chez nos partenaires, nous permettant d'intervenir, quelle que soit la localisation géographique de nos clients », précise Julien Lesly, le président-directeur général de la société.

Transparence des devis, prix de 20 % à 30 % moins cher que la concurrence locale, livraison en 24h, prise en charge administrative... La marbrerie se distingue en cassant les codes du marché. *« Nous proposons un accompagnement de bout en bout, de la personnalisation d'une plaque, d'un faire-part de décès ou d'un médaillon funéraire, à la livraison partout en France »*, ajoute Julien Lesly.

Pour aller plus loin, Funelior souhaite élargir l'équipe de commerciaux et recruter des maçons-poseurs en vue de développer l'activité de pose et ne plus dépendre du réseau de partenaires. Une levée de fonds est en cours de réalisation, d'un montant de 1,8 M€, pour développer l'équipe commerciale et la partie obsèques.

« Nous projetons d'embaucher environ 230 collaborateurs d'ici 2025, dont une vingtaine à l'horizon 2022. En ayant nos propre moyens logistiques et humains, nous renforcerons la rentabilité de l'entreprise », ajoute-t-il.

Autre projet : Funelior développe un nouveau service sur le métier des obsèques. *« Nous travaillons sur la récolte de toutes les demandes de devis d'obsèques (inhumation, crémation) en France, pour revendre ces contacts qualifiés à des pompes funèbres locales »*, indique Julien Lesly.

FUNELIOR
MARBRERIE FUNÉRAIRE

Funelior

Date de création :
2018
Effectif :
7 salariés
Siège :
Toulouse (31)
Dirigeant :
Julien LESLY

Site internet :
www.funelior.fr

Julien Lesly souligne l'accompagnement d'AD'OCC dans le cadre d'Occitanie Invest : *« Ce dispositif nous a permis d'être déjà accompagnés en termes de levée de fonds, au démarrage de notre activité, via la rencontre d'investisseurs. »*

HINFACT
optimise la formation des pilotes

La start-up toulousaine propose aux centres de formation des solutions d'analyse comportementale en simulateur de vol, basées notamment sur la technologie d'eye-tracking.

Nombre d'accidents d'avion sont liés à des erreurs humaines. C'est pourquoi Hinfact a décidé de centrer son attention sur l'analyse comportementale des pilotes. La start-up toulousaine, créée en fin 2018, propose ainsi aux centres de formation une solution innovante, notamment basée sur une technologie d'eye-tracking, de traçage du regard. L'instructeur peut, grâce à elle, repérer en temps réel les erreurs de procédure ou de pilotage, dues au facteur humain.

« Nous contextualisons les états physiologiques du pilote : parcours visuel, fatigue, stress, attention, somnolence, etc., en fonction des moments de vol simulé », explique Thomas Bessière, le CEO et co-fondateur de la société.

Autre avantage concurrentiel : grâce à la solution d'Hinfact, il devient possible de créer des programmes de formation adaptés exactement aux besoins d'un pilote, en fonction des difficultés identifiées, et ce en assurant la conformité règlementaire.

Le marché d'Hinfact ne se limite donc pas qu'à l'aviation commerciale. *« Cette approche de Competency Training Management s'adresse également aux pilotes d'hélicoptères, d'avions de chasse, de drones… »*, énumère Thomas Bessière.

La start-up souhaite à présent lever des fonds pour accélérer son développement international. Lauréate du programme « Impact China » de Bpifrance, Hinfact a décidé de s'implanter en Chine, mais aussi en Amérique du Nord. Elle prévoit de porter son effectif de 25 à près de 50 personnes d'ici 2023.

Soutenue par la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée qui lui a octroyé un Pass Export en 2020, Hinfact est accompagnée par AD'OCC et Bpifrance sur le volet R&D (programme start-up) et sur son déploiement international.

HINFACT

Hinfact

Date de création :
2018
Effectif :
20 salariés
Siège :
Toulouse (31)
Dirigeant :
Thomas BESSIERE

Site internet :
www.hinfact.com

INFINITE ORBITS
la réparation de satellites en orbite

Infinite Orbits conçoit et opère des satellites agiles et mobiles, pour vendre des services en orbite, en particulier pour allonger la durée de vie d'autres satellites en activité.

Comment allonger la durée de vie de milliers de satellites placés en orbite autour de la Terre ? En les maintenant et en les réparant. C'est le marché sur lequel se positionne Infinite Orbits. Créée en 2017, la société toulousaine conçoit et opère des satellites agiles et mobiles, afin de vendre des services aux sociétés qui exploitent des satellites placés en orbite.

« Ce sont là de nouveaux besoins », observe Adel Haddoud, son CEO. *« Car l'accès à l'espace est désormais moins onéreux et nous avons développé la technologie qui permet de faire une navigation fine et de proximité. »*

Deux premières missions de surveillance et d'inspection, sans accostage, sont d'ores et déjà financées . Elles seront lancées en 2022. D'autres, en cours de négociation, sont programmées pour 2024, en vue cette fois d'accoster des satellites.

Infinite Orbits a développé une technologie brevetée qui lui permet de concevoir des plateformes *« petites, légères, puissantes et maniables »*, explique Adel Haddoud. Les bras articulés des plateformes d'Infinite Orbits sont à même d'accoster à un satellite dix fois plus lourd, de le maintenir et gérer sa navigation ensuite.

L'entreprise a été sélectionnée en juillet 2021 par le programme d'accélérateur du CNES, SpaceFounders. Elle dispose également des labels ESA Bic et Deeptech de Bpifrance.

La levée de fonds qu'elle vise s'élève à *« plusieurs millions d'euros »*. Elle doit permettre de valider, en laboratoire, la 2e génération de satellites, ceux qui pourront faire de l'accostage autonome. Infinite Orbits ambitionne de réaliser, à un horizon 2026, un chiffre d'affaires de plusieurs dizaines de millions d'euros. Elle devrait alors compter une cinquantaine d'ingénieurs.

L'aide que la société reçoit d'AD'OCC au travers de l'événement de référence Occitanie Invest est jugée précieuse *« pour que notre message soit intelligible auprès des investisseurs. Le pitch n'est pas notre métier de base »*, souligne Adel Haddoud.

INFINITE ORBITS

Infinite Orbits

Date de création :
2017
Effectif :
10 salariés
Siège :
Toulouse (31)
Dirigeant :
Adel HADDOUD

Site internet :
www.infiniteorbits.io

KALIZ
automatise la gestion locative

Pour pallier les défauts de la gestion locative actuelle, la proptech toulousaine Kaliz a créé une solution intuitive, transparente et sans frais cachés.

De la comptabilité à la mise en location, en passant par la rédaction et la signature des documents réglementaires… Kaliz simplifie la gestion locative. Sa solution se distingue de la concurrence, en s'appuyant sur une technologie propriétaire, détenue exclusivement par l'entreprise, qui permet d'automatiser et de digitaliser une grande partie des processus.

« L'automatisation est idéale pour la gestion locative, un métier de backoffice », précise Jérémy Girard, le co-fondateur de Kaliz aux côtés d'Olivier Duverdier. La comptabilité est ainsi entièrement automatisée et l'interaction est fluide et facilitée. *« Nous sommes en quelque sorte une marketplace de l'immobilier locatif, permettant aux propriétaires de répondre en temps réel aux besoins du locataire depuis la plateforme »*, résume Jérémy Girard.

Pour Kaliz, la data est *« centrale aujourd'hui, notamment pour nos clients investisseurs locatifs, qui sont en recherche de rendement financier »*, explique Jérémy Girard.

La plateforme exploite la data pour fournir des informations chiffrées sur les biens et apporter des conseils personnalisés à ses clients.

Autre avantage concurrentiel : la distribution indirecte (BtoBtoC). *« Nos clients finaux sont les propriétaires bailleurs et les locataires, nos clients indirects sont les acteurs de l'immobilier qui ont besoin d'augmenter la valeur de leur fonds de commerce et garder un lien avec leurs clients »*, précise Jérémy Girard.

La proptech prévoit de lancer une levée de fonds fin novembre, d'un montant de 3 ou 4 M€ en capital, complétée par de la dette. Objectifs : accentuer le développement commercial et accompagner le développement technico-fonctionnel de la plateforme, en agrandissant les équipes tech et produit et en créant une équipe data pour intégrer de l'IA.

Kaliz a fait appel au dispositif *« Start'Oc Process »* (AD'OCC), pour sa phase d'amorçage et le financement de son BFR (toujours en cours).

kaliz

Kaliz

Date de création :
2020
Effectif :
31 salariés
Siège :
Toulouse (31)
Dirigeant :
Olivier DUVERDIER

Site internet :
www.kaliz.fr

L'entreprise fait également appel à AD'OCC pour un accompagnement personnalisé de son projet d'innovation pour automatiser la comptabilité sur sa plateforme. *« Nos interlocuteurs AD'OCC sont bienveillants et en constante recherche de solutions pour les entreprises. Ce sont des équipes qui aiment ce qu'elles font, et nous le ressentons dans l'accompagnement »*, conclut le co-fondateur.

LONO

expert en stratégie de digitalisation des bâtiments

Immeubles d'habitation et locaux d'activité étant de plus en plus souvent connectés, la société montpelliéraine propose ce nouveau service aux promoteurs et constructeurs.

La tendance est aux bâtiments connectés. Créée en 2016 à Montpellier, Lono se place sur ce marché, en proposant une spécialité nouvelle : la définition et la stratégie de la digitalisation des immeubles d'habitation et des locaux d'activités. Un métier découlant de l'évolution des constructions neuves, qui intègrent désormais de plus en plus souvent de nouvelles technologies de communication : réseaux de fibres, systèmes de chauffage/climatisation, volets roulants … Or, les règlementations en ce qui les concerne évoluent très vite.

« Elles sont extrêmement compliquées, contraignantes et, de ce fait, souvent difficiles à mettre en œuvre », explique Angelo Blot, le président et cofondateur de la société avec Jérôme Barthez. S'ajoute, en outre, une évolution des technologies tout aussi rapide. Difficile de suivre, sauf à s'y consacrer totalement. Ce que fait Lono.

Aujourd'hui, la société revendique, parmi ses clients, près de 60 promoteurs immobiliers. A Montpellier, elle travaille sur le chantier de l'Higher Roch, la tour que sont en train de construire VINCI Immobilier et Sogeprom-Pragma. Lono se charge des solutions connectées pour les logements qu'elle accueille.

Fort de ces premiers succès, ses dirigeants veulent franchir un nouveau cap et, dans ce but, lever des fonds, pour un montant de 1,5 M€. *« Cette opération nous permettra de nous placer sur le secteur du maintien à domicile des personnes âgées. C'est un véritable enjeu en Occitanie, mais pas seulement. Et le marché est énorme, car il faudra équiper les programmes de logements, les résidences séniors et les EHPAD »,* explique Angelo Blot.

Lors des premières étapes de sa croissance, Lono a été soutenue par la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée au travers du dispositif START'OC PROcess, mais aussi d'une AFT (aide à la faisabilité technologique) et d'une ATC (aide à faisabilité commerciale). Elle vient de solliciter un PASS relance et bénéficie de l'accompagnement d'AD'OCC pour sa levée de fonds. *« La Région et l'agence ont toujours été présentes à nos côtés pour nous aider à accélérer notre développement »,* salue Angelo Blot.

Lono

Date de création :
2016
Effectif :
10 salariés
Siège :
Montpellier (34)
Dirigeant :
Angelo BLOT

Site internet :
www.getlono.io

MERCIYANIS

l'aide connectée pour mieux gérer vos locaux

La société propose aux services généraux et aux entreprises de propreté des solutions connectées pour piloter la gestion des bureaux et donner au smart office toute sa dimension.

Un souci avec une imprimante ? Une climatisation défectueuse, une connexion capricieuse ? Une fuite d'eau en plein week-end ? Ces situations banales handicapent les entreprises et leurs salariés. Pour y faire face en temps réel, la start-up MerciYanis propose une plateforme logicielle ergonomique, qui s'intègre via une API aux outils de gestion de l'entreprise et l'ensemble est associé à des capteurs de terrain performants.

« Nous nous sommes lancés avec un premier module de gestion des incidents, puis nous avons développé une brique pour la gestion du bâtiment. Notre module intelligent de propreté a été lancé en mai. Il permet, lui, d'assurer le ménage suivant l'usage réel des locaux », détaille Guillaume Blanc, le CEO de la société et l'un de ses trois fondateurs.

ETI comme grands groupes sont séduits par le gain de temps généré, l'optimisation des coûts d'exploitation et le service apporté aux collaborateurs. Le TOP 15 des groupes de propreté propose aussi la solution MerciYanis.

La société entre dans une nouvelle étape de son développement, afin d'exploiter la data collectée. L'objectif ? Proposer de la maintenance prédictive d'équipement ou des plannings intelligents, et répondre aux enjeux du facility management.

Un premier tour de table à 1M€ a été opéré en mai, auprès de BPI, d'OCSEED et de business angels, dont Damien Guermonprez (Lemonway) et Jonathan Lasserre (Employee Experience Manager chez Sorare).

La nouvelle levée de fonds espérée, de 3 M€, va permettre d'automatiser les process internes, de structurer davantage les équipes et de développer le commercial à l'international. *« Nous sommes déjà en Suisse et au Luxembourg. Nous visons l'Allemagne et l'Angleterre très vite »*, indique Guillaume Blanc.

« Nous avons reçu une aide utile de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée via le START'OC PROcess. Et nous sommes ravis de l'accompagnement de qualité des experts numériques de l'agence AD'OCC, toujours réactifs. »

MerciYanis

MerciYanis

Date de création :
2019
Effectif :
15 salariés
Siège :
Labège (31)
Dirigeant :
Guillaume BLANC

Site internet :
www.merciyanis.com

MON CHASSEUR IMMO
l'enseigne dédiée exclusivement aux acheteurs

La plateforme phygitale Mon Chasseur Immo accompagne les particuliers dans la recherche d'un bien immobilier, en mettant à leur disposition une offre de service de A à Z.

Elle défend les intérêts des acheteurs, pas ceux des vendeurs. Créé en 2013 à Montpellier, Mon Chasseur Immo se démarque en cela des agences immobilières traditionnelles. *« Nous aidons les particuliers à définir le cahier des charges de leur recherche. Nous qualifions alors les biens qui correspondent à leurs critères et leur budget, puis nous les accompagnons lors des visites, pour leur apporter une aide à la décision »*, détaille Frédéric Bourelly, son CEO.

Disposant d'un réseau de 120 mandataires immobiliers, répartis sur les 20 principales villes de France, Mon Chasseur Immo a développé des outils digitaux en interne, dans le but à la fois de simplifier les démarches de ses clients via une application mobile Mon Chasseur Immo qui permet de suivre l'évolution de son projet en temps réel, et de faire gagner du temps à ses mandataires dans leur recherche de biens qualifiés.

Aujourd'hui, Mon Chasseur Immo, dont l'IRDI Capital Investissement et Sofilaro notamment sont au capital, veut développer la notoriété de sa marque, en portant son réseau de 120 à 1 000 mandataires et en étoffant sa plateforme de services pour la rendre plus pertinente encore par l'intégration de briques applicatives à base d'IA. La société souhaite, de ce fait, lever près de 10 M€ pour mener à bien ces deux chantiers.

AD'OCC l'accompagne sur cette opération, au travers d'Occitanie Invest. *« L'agence et la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée sont à nos côtés depuis le début. Elles sont présentes à chaque étape de notre développement. En outre, les spécialistes d'AD'OCC ont toujours été d'excellents conseils. Sans leur aide, nous aurions avancé moins rapidement »*, conclut Frédéric Bourelly.

mon chasseur immo
Vous allez aimer acheter

Mon Chasseur Immo

Date de création :
2013
Effectif :
28 salariés
Siège :
Montpellier (34)
Dirigeant :
Frédéric BOURELLY

Site internet :
https://www.monchasseurimmo.com

MYCHARLOTTE
permet de mieux vivre sa maladie

myCharlotte accompagne les patients pour qu'ils vivent mieux leur maladie, en leur proposant des soins de support personnalisés, pendant et après leur traitement.

Fatigue, douleurs, troubles anxio-dépressifs… Ce sont autant d'effets secondaires qu'entraînent les cancers et les maladies chroniques. Aussi, pour les aider à mieux vivre leur maladie, myCharlotte propose aux personnes qui en souffrent des soins de support personnalisés, prodigués pendant et après leur traitement.

Créée en 2019 à Montpellier, myCharlotte a constitué une véritable clinique virtuelle où une équipe de professionnels de soins de support (psychologues, diététiciennes, professeurs d'activité physique, sophrologues) se coordonne avec l'hôpital, autour de chaque patient, en fonction de ses besoins. Du contenu digital et des évaluations systématiques permettent d'adapter la prise en charge en fonction du profil et du ressenti de chacun des patients et d'en renforcer l'impact.

La jeune société est d'autant plus à leur écoute que sa cofondatrice, Charlotte Mahr, a elle-même été à leur place, suite à deux cancers, l'un déclaré alors qu'elle avait 28 ans, l'autre à 35 ans. *« Lors de mon second cancer, j'ai bénéficié d'un accompagnement coordonné qui m'a permis de nettement mieux vivre mon traitement et ma sortie de maladie. Il est dommage d'avoir besoin de traverser deux cancers pour capitaliser sur l'expérience du premier et mettre en place un accompagnement. C'est pourquoi nous avons, avec Grégoire, mon époux, créé myCharlotte, afin que d'autres puissent vivre plus facilement ce que j'ai traversé »*, explique la Présidente de la société.

À ce jour, myCharlotte travaille avec une dizaine d'hôpitaux et cliniques, parmi lesquels figurent l'Institut Curie à Paris, le Centre Léon Bérard à Lyon, le Centre Antoine Lacassagne et le Centre de Cancérologie du Grand Montpellier. Très présente en oncologie, la société souhaite à présent étendre son activité aux personnes atteintes de dépression.

C'est donc à la fois pour étendre sa solution à la santé mentale et la déployer en oncologie à grande échelle que myCharlotte engage une levée de fonds. *« Occitanie Invest nous permet de rencontrer tous les investisseurs qui nous intéressent sur un même événement.*

MYCHARLOTTE

myCharlotte

Date de création :
2019
Effectif :
8 salariés
Siège :
Montpellier (34)
Dirigeant :
Grégoire NEDELEC

Site internet :
www.mycharlotte.fr

Et l'accompagnement d'AD'OCC nous est vraiment très utile », explique Grégoire Nedelec, le CEO de l'entreprise accélérée par le BIC de Montpellier, l'Institut du cerveau et de la moelle épinière à Paris, la SATT AxIR avec le programme TTM Factory et le programme French IoT de La Poste.

RISKEE
l'assurance nouvelle génération

Riskee propose aux professionnels une assurance 100 % digitale et personnalisable. Sa plateforme en ligne leur permet en outre de centraliser, gérer et auditer l'ensemble de leurs contrats.

Simplifier le secteur de l'assurance pour les professionnels. C'est l'objectif de Riskee. Créée en octobre 2020 par Quentin Fabre et Dorian Jorry, deux copains qui se sont rencontrés à la Rennes School of Business, cette start-up basée à Castres (Tarn) leur propose des contrats d'assurance sur-mesure, « à construire en cinq minutes de manière ultraludique ». *« Aujourd'hui, les assurances classiques ont du mal à proposer des contrats qui soient réellement adaptés à leurs besoins »*, précise Quentin Fabre, son CEO.

Riskee cible le marché des TPE, start-up et des freelances qui représentent 70 % de sa clientèle. Elle s'est dotée d'une plateforme gratuite, le Cockpit, où ils peuvent centraliser, gérer et auditer tous leurs contrats d'assurance.

La jeune société veut à présent donner un coup d'accélérateur à son développement. Grâce à l'événement de référence Occitanie Invest, elle espère lever 1 M€. *« Cela nous permettra de développer notre plateforme pour y associer nos partenaires (banques, experts-comptables, avocats, etc.) qui pourront proposer des produits Riskee en marque blanche. C'est un gros levier de croissance. »*

Objectif : conquérir 1500 clients et plus de 100 souscripteurs dans les douze prochains mois et, d'ici cinq ans, devenir un acteur incontournable de la distribution en assurances sur la partie professionnelle. Elle n'exclut pas, non plus, d'enclencher son internationalisation, notamment *« en l'Espagne et en Allemagne »*, ajoute Quentin Fabre.

Riskee est accompagnée depuis ses débuts par AD'OCC, l'agence de développement économique de La Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée. *« Grâce à elle, nous bénéficions de relations privilégiées avec tous les acteurs locaux »*, se réjouit-il. La start-up a déjà remporté de nombreux prix (Créalia Toulouse, Réseau entreprendre Tarn, Bourse French Tech, etc.) et a bénéficié d'un prêt d'amorçage de Bpifrance. En avril dernier, le magazine *Challenges* l'a placée dans le Top 100 des start-ups où investir en 2021.

Riskee

Riskee

Date de création :
2020
Effectif :
6 salariés
Siège :
Castres (81)
Dirigeant :
Quentin FABRE

Site internet :
www.riskee.io

SACRÉ ARMAND

le service de livraison d'aliments locaux et de qualité

La société veut étendre à d'autres villes son concept de market place de livraison de plats et aliments locaux et de bonne qualité.

Une market place de livraison à domicile travaillant avec des producteurs locaux, dans une logique de qualité et de fait maison : c'est le positionnement de Sacré Armand. « *L'idée, c'est de valoriser le savoir-faire et l'identité d'indépendants qui n'ont ni les outils, ni le temps, ni l'argent, pour se lancer dans cette démarche* », explique Damien Romera, le président de cette société installée à Carcassonne.

Créée en 2016, Sacré Armand propose une offre diversifiée, avec des plats cuisinés, mais aussi des produits locaux. Face à des mastodontes de la livraison à domicile, Sacré Armand joue sur une approche humaine, créant une sorte de communauté du bien-manger.

La société revendique 1 200 commerçants partenaires. L'enseigne est présente, en propre, à Carcassonne, Narbonne et Béziers et sous franchise dans six autres : La Tranche-sur-Mer, Laval, Caen, Tours, Perpignan, Lorient, Castres et Marignane. Les villes moyennes de moins de 150 000 habitants, où viennent s'installer des CSP + s'éloignant des aires urbaines, sont ciblées.

La couverture de 30 nouvelles villes est annoncée dans les six prochains mois. Dans chacune, une personne est recrutée pour le développement opérationnel, le recrutement et la fidélisation de commerçants et de livreurs.

Pour couvrir 40 villes moyennes supplémentaires et dix métropoles, la société souhaite lever 3 M€. À l'international, un déploiement est prévu à Barcelone au 1er trimestre 2022.

Sacré Armand a été soutenue dès 2018 par la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée, au travers d'une aide à l'innovation et, aujourd'hui, AD'OCC l'accompagne la préparation de sa levée de fonds. « *C'est un univers qui nous était inconnu, car nous avions une logique davantage PME que start-up, nous étant développés sur fonds propres. Ainsi, l'agence nous apporte son accompagnement stratégique et un portefeuille d'investisseurs à disposition, ce qui représente un gain de temps et facilite les choses* », conclut Damien Romera.

SACRÉ ARMAND
Manger local, c'est génial !

Sacré Armand

Date de création :
2016
Effectif :
27 salariés
Siège :
Carcassonne (11)
Dirigeant :
Damien ROMERA

Site internet :
www.sacrearmand.com

TIPSI
le pourboire dématérialisé

La fintech montpelliéraine a conçu une solution de paiement avantageuse pour les entreprises comme pour leurs salariés du secteur du CHR, mais pas que.

Les clients n'ont pas toujours de petite monnaie sur eux. Surtout depuis la crise sanitaire où le paiement sans contact a explosé. Une opportunité pour Tipsi qui a développé une solution de paiement de pourboires, dématérialisé. La fintech l'a déclinée sous la forme d'une application qui peut être embarquée sur un terminal de paiement ou sur une borne autonome. Le premier est commercialisé sous le nom TipsiPay, le second TipsiBox.

Créée en 2018 à Montpellier, la société cible les secteurs du CHR (cafés, bars, hôtels et restaurants), des coiffeurs-barbiers, salons d'esthétique, guides touristiques… *« Notre marché compte plus de 300 000 commerçants rien qu'en France »*, chiffre Mathieu Auteroche, le CEO de la société.

Les produits mis au point par Tipsi présentent de nombreux avantages. Grâce à eux, les entreprises peuvent gérer dans la transparence l'ensemble de leurs règles internes, relatives aux pourboires, tandis que leurs salariés peuvent suivre très simplement ce qui leur revient en temps réel et transférer ces sommes en un clic sur leur compte bancaire. Les solutions de Tipsi limitent ainsi la circulation de l'argent liquide, les conflits susceptibles de naître au moment de la répartition et elles offrent un gain de temps appréciable dans la gestion des pourboires entre les équipes.

En raison de la crise sanitaire, Tipsi n'a pu enclencher la commercialisation de ses solutions qu'en juin 2021. Pour autant, elle compte à ce jour plus d'une vingtaine de clients et plus de 200 salariés utilisateurs. *« Les premiers retours montrent une augmentation des pourboires de 40 % à 60 %, selon les établissements »*, souligne Mathieu Auteroche, dont l'entreprise veut à présent accélérer son développement, sous l'effet de la nouvelle loi de finances qui exonèrera de taxes et d'impôts les pourboires.

Elle souhaite ainsi lever 500 000 €, pour intensifier son développement technologique et commercial, afin de pouvoir adresser les grandes enseignes.

TIPSI

Tipsi

Date de création :
2018
Effectif :
3 salariés
Siège :
Montpellier (34)
Dirigeant :
Mathieu AUTEROCHE

Site internet :
www.tipsi.io

AD'OCC l'accompagne dans cette opération au travers de son événement de référence Occitanie Invest. *« Ses services sont extrêmement professionnels et nous permettent de bien nous préparer à notre levée de fonds, en amenant en plus des investisseurs de premier plan »*, conclut Mathieu Auteroche.

U-SPACE
les nanosatellites haute performance

Spécialisée dans la conception et la construction de nanosatellites nouvelle génération, la start-up toulousaine veut révolutionner l'industrie des petits satellites.

Se tailler une place de leader sur le marché des constellations de nanosatellites d'ici 2025. C'est l'objectif que se sont fixé les trois fondateurs de U-Space : Nicolas Humeau, Fabien Apper et Antoine Ressouche. Basée à Toulouse, leur société, issue de l'essaimage de l'école d'ingénieurs ISAE-SUPAERO, conçoit et construit des satellites miniaturisés, modulaires, de haute performance, caractéristiques du nouveau marché de l'espace.

L'entreprise s'est lancée en 2018 avec le CNES, son premier client pour lequel elle exploite en orbite le démonstrateur EyeSat et en commercialise les technologies. L'entreprise monte alors en compétences, puis signe son premier contrat de production en 2019, pour un nanosatellite (N3SS). Sa charge utile effectuera une mission de surveillance du Spectre civil.

Accompagnée par l'incubateur ESA BIC et Airbus Development, U-Space développe aujourd'hui une gamme de nanosatellites (3U, 6U, 12U, et 16U) pour le marché des constellations privées.

Plus globalement, ses solutions (nanosatellites, centres de contrôle, exploitation) sont aussi bien adaptées aux besoins d'applications commerciales, gouvernementales que scientifiques.

U-Space permet aux opérateurs de lever une barrière d'entrée complexe à l'espace et facilite le processus de conception et de production de constellations. *« Contrairement aux autres acteurs qui sont très diversifiés (équipementiers, plateformistes et brokers) et qui se sont historiquement focalisés sur les missions de démonstration unitaires, notre offre s'adresse désormais aux opérateurs de constellations »*, indique Nicolas Humeau, COO de U-Space.

L'industrialisation est une priorité pour U-Space, qui cherche à lever une somme conséquente pour accroître ses capacités de production, ses moyens commerciaux et ses ressources R&D. L'effectif de U-Space a prévu de quadrupler en trois ans.

U-Space

Date de création :
2018
Effectif :
16 salariés
Siège :
Toulouse (31)
Dirigeant :
Nicolas HUMEAU

Site internet :
www.u-space.fr

UVOJI
la désinfection par LED UV-C sous les feux de la rampe

Traitant aussi bien les eaux potables que les eaux usées, les solutions conçues par la société héraultaise surfent sur de nouveaux marchés sensibilisés par la crise sanitaire.

Depuis sa création en 2016, uvoji se positionne comme *« un acteur majeur de la désinfection »*, souligne Thomas Séchaud, le directeur général, un de ses trois associés. Installée à Clapiers, dans les locaux de Cap Alpha que gère le BIC de Montpelier, la société a ainsi conçu une gamme de produits mobiles, qui recourent à la technologie LED UVC pour neutraliser bactéries et virus.

Ces appareils mobiles ont été développés pour répondre aux besoins des marchés du camping-car, du nautisme et du traitement des eaux usées. Aussi, ils n'exigent aucun entretien et peuvent être alimentés par panneaux solaires.

Sur la base de ce savoir-faire, uvoji a opéré en 2020 une diversification, sous l'effet de la pandémie de Covid-19, en mettant au point une nouvelle gamme baptisée Uvo Care. Destinée à éradiquer en particulier le SARS-Cov-2 des surfaces et des objets manipulés au quotidien, elle a remporté un franc succès : plus de 1 000 exemplaires ont été vendus. *« Uvo Care a constitué un vrai relais de croissance, qui nous a permis de doubler le chiffre d'affaires, porté à 500 000 € HT »*, commente Thomas Séchaud.

Fort de ce succès, la société négocie à présent un virage stratégique, en lançant un nouveau produit : un réacteur dénommé Oji Micro, plus compact et performant encore que les appareils des précédentes gammes, qu'elle dédie aux applications industrielles de traitement et distribution d'eau potable, comme les fontaines d'eau potable, brumisateurs, nébulisateurs, distributeurs de boissons, etc.

Le marché étant international et portant sur de gros volumes, uvoji compte lever 2 M€, pour assurer le développement commercial de ce nouveau produit et accroître la notoriété de sa marque. Voilà pourquoi elle a souhaité rallier l'événement de référence Occitanie Invest. *« Sans lui et l'accompagnement d'AD'OCC, nous n'aurions jamais pu réunir autant d'investisseurs pour présenter notre projet »*, admet Thomas Séchaud, dont l'entreprise est également accompagnée par la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée au travers notamment d'une Aide à la faisabilité technique, le dispositif START'OC PROcess et un Pass Innovation.

uvoji

Date de création :
2016
Effectif :
13 salariés
Siège :
Clapiers (34)
Dirigeant :
Thomas SÉCHAUD

Site internet :
www.uvoji.com

VRROOM
convertit le spectacle vivant au monde merveilleux des réalités étendues

La start-up occitane, à laquelle Jean-Michel Jarre confie la réalisation de ses spectacles virtuels, est spécialisée dans la création, la production et la diffusion d'expériences immersives d'événements culturels.

VRrOOm, une start-up qui compte bien passer la vitesse supérieure. Née en 2016 sous la raison sociale Perpetual Emotion, la société avance vite. Spécialisée dans la création, la production et la diffusion de spectacles vivants en réalité virtuelle dite « sociale », elle conçoit des scénographies qui immergent le public dans des mondes sans limites, créés en trois dimensions et diffusés en live, en streaming et en temps réel.

Voilà pourquoi Jean-Michel Jarre fait appel à son savoir-faire. VRrOOm a ainsi réalisé Alone Together, le premier concert virtuel en ligne donné par le musicien en direct devant plus de 600 000 fans le 21 juin 2020. La société biterroise a réitéré sa collaboration avec lui, à l'occasion du Welcome to the Other Side, le concert du Nouvel An 2021, donné dans la modélisation 3D de la cathédrale Notre-Dame de Paris.

« Welcome to the Other Side a battu le record du monde du concert le plus streamé du Nouvel An avec 75 millions de vues, tous médias confondus », rappelle Louis Cacciuttolo, son fondateur qui était précédemment vice-président exécutif de THX, une des sociétés de George Lucas, de 2013 à 2016.

VRrOOm est le seul spécialiste français de la XR sociale (extended reality), une appellation qui regroupe toutes les expériences nouvelles de divertissement multijoueurs en réalité virtuelle ou en réalité augmentée, en temps réel et en replay. La société défriche donc une nouvelle façon de consommer les événements culturels. Parmi ses clients figurent entre autres la Biennale de Venise et South by Southwest, l'un des plus grands festivals de musique des États-Unis.

Employant deux personnes à temps plein, VRrOOm souhaite accélérer sa croissance. D'une part, en industrialisant ses outils et ses process, afin de rationaliser son modèle économique et commercialiser sa solution. Et d'autre part, en se dotant de sa propre plateforme de réalité virtuelle sociale, pour devenir autonome et se positionner face aux plateformes concurrentes, toutes basées à l'étranger.

VRrOOm

Date de création :
2018
Effectif :
2 salariés
Siège :
Béziers (34)
Dirigeant :
Louis CACCIUTTOLO

Site internet :
www.vrroom.studio

La société espère lever 1,5 M€ pour le premier volet, créateur de 6 à 7 emplois, et 10 M€ pour le second, créateur d'une vingtaine d'emplois en Occitanie. C'est la raison de sa participation à Occitanie Invest. *« J'ai déjà bénéficié d'un aide à l'innovation de la Région Occitanie pour la création d'un spectacle en 2020 et maintenant je suis accompagné par AD'OCC pour la levée de fonds. Et je dois le dire : leur aide est vraiment précieuse »*, conclut Louis Cacciuttolo.

WAG DATA
les sites s'adaptent aux centres d'intérêt de leurs visiteurs

La solution de prédiction, développée par la société héraultaise, est capable d'interagir en direct, pour afficher les offres susceptibles de correspondre aux attentes de l'internaute.

Le conseiller pertinent, sous forme de solution logicielle. Wag Data a mis au point un outil SaaS de prédiction de l'intention d'achat des internautes. La société analyse à l'aide du Big Data et de l'IA leur comportement, afin de pousser en temps réel sur le site professionnel qu'ils visitent les offres susceptibles de correspondre à leurs attentes ou centres d'intérêt pour les convertir en clients. L'expérience utilisateur est améliorée. Et c'est là la particularité de Wag Data : bien qu'interagissant directement avec le site, son outil n'exige pas de développement complémentaire pour être mis en œuvre.

Créée en 2019 à Montarnaud, près de Montpellier, la société a consacré deux années pleines au développement de sa solution, en s'appuyant sur les savoir-faire de ses trois fondateurs : Laurent Wigneron, diplômé de l'École Centrale de Lyon, un expert du Big data et l'IA, Guillaume Zaffaroni, développeur commercial, et Anthony Gross, ingénieur développeur.

Wag Data cible la clientèle des sites marchands, en particulier les marketplaces, mais aussi les sites proposant du contenu, dont ceux des médias. Mais, si la société se concentre sur l'intention de l'internaute, elle ne récupère nullement ses données personnelles et s'inscrit, assurent ses créateurs, dans le strict respect du RGPD.

Après une période de bêta-test, Wag Data lance à présent la commercialisation de sa solution, en proposant une formule d'abonnement, mensuel ou annuel. *« Cinq contrats sont d'ores et déjà signés et d'autres sont en cours de finalisation »*, annonce Guillaume Zaffaroni, son CEO.

Aussi, pour accélérer sa croissance, elle souhaite lever entre 500 000 € et 650 000 €. Cette opération doit lui permettre de constituer son équipe commerciale, de développer les fonctionnalités de sa solution et maintenir son avance technologique. Pour la mener à bien, Wag Data a décidé d'être accompagnée dans le cadre d'Occitanie Invest.

« Cet événement de référence en matière de levées de fonds nous a bien préparés, grâce à une organisation configurée au millimètre », conclut Laurent Wigneron, le COO qui ajoute :

Wag Data

Date de création :
2019
Effectif :
4 salariés
Siège :
Montarnaud (34)
Dirigeant :
Guillaume ZAFFARONI

Site internet :
www.wag-data.com

« AD'OCC et la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée nous soutiennent depuis que nous avons lancé projet. Sans elles, nous n'en serions pas là. »

WEATHERFORCE,
l'« intelligence météo » qui aide à la décision

La société fournit des services météo sur mesure aux acteurs économiques de secteurs météo sensibles comme l'agriculture. Elle va étoffer son offre et s'internationaliser.

Dans le monde, de nombreux pays et acteurs économiques n'ont pas toujours accès à un service de données météorologiques locales, pertinentes. Fondée par Christine David, Pascal Venzac et Julien Soursou, trois cadres de Météo France International, WeatherForce comble ce manque.

La société toulousaine, incubée par Nubbo en 2016, a développé des solutions qui utilisent l'intelligence météorologique pour répondre aux besoins liés aux ventes, au marketing ou à la production agricole. Elle a ainsi développé une plateforme collaborative couvrant le monde entier, évolutive et précise au km^2, associant données météo et climatiques globales et données locales multisources. WeatherForce se différencie notamment par sa collaboration avec les institutions météo locales, lui permettant de couvrir les 65 % de pays dépourvus d'outils d'intelligence météo.

Elle a conçu plusieurs produits dédiés : WiForCrop pour l'industrie agroalimentaire et WiForSales, pour qu'elles puissent, notamment, identifier les zones à fort potentiel de vente pour leur activité en fonction des conditions météo du moment.

L'approche unique de WeatherForce fournit un réel levier de croissance aux acteurs. *« Nos outils ont pour but d'aider à la décision. Ils sont orientés métier et accompagnent nos clients sur des territoires inaccessibles pour nos concurrents »*, explique Christine David, la présidente de la société.

Après un premier tour de table en 2019 (420 k€), WeatherForce veut lever 3,5 M€. De nouvelles offres vont être lancées et l'entreprise va s'internationaliser. *« Nos clients européens vont exploiter nos solutions pour leurs activités à l'international, et les acteurs locaux doivent pouvoir y accéder en Afrique, en Amérique du Sud, en Asie »*, détaille Christine David. Le marché est estimé à 800 M€ par an. Après le Pérou, la Côte d'Ivoire et le Vietnam, dix pays seront couverts d'ici 2024.

Weather Force

Date de création :
2016
Effectif :
20 salariés
Siège :
Toulouse (31)
Dirigeant :
Christine DAVID

Site internet :
www.weatherforce.org

L'entreprise est aidée par la Région Occitanie, dont elle salue *« l'accompagnement de haut niveau et phasé »*, suivant ses besoins.

Après avoir bénéficié d'un Pass Export en 2018 (transformé en Contrat export en 2021), WeatherForce a également bénéficié d'un Pass Rebond l'an dernier, *« qui a permis d'industrialiser le moteur »* de sa plateforme.

AD'OCC, l'agence régionale de développement économique d'Occitanie organise Occitanie Invest depuis 2004

L'agence met ses compétences au service des entreprises de la Région Occitanie avec une double ambition : accroître l'attractivité nationale et internationale de la région et créer de la valeur et de l'emploi sur l'ensemble du territoire.

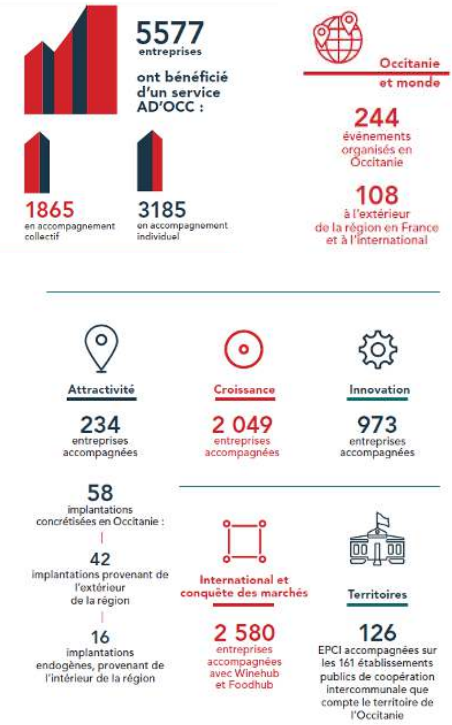
Ses missions s'articulent autour de plusieurs axes :
- la structuration des démarches individuelles et collectives,
- la prospection de nouveaux marchés au national et à l'international,
- la promotion de l'entreprise, de ses produits et de son savoir-faire,
- le rôle d'interface entre le monde de l'entreprise et celui de la recherche,
- l'aide à la création d'entreprises innovante et à leur développement.

AD'OCC travaille en étroite collaboration avec l'écosystème régional de développement économique : réseaux consulaires, pôles de compétitivité et clusters, réseaux d'entreprises, agences nationales, banques, gestionnaires de fonds, etc. pour apporter la réponse la plus adaptée aux besoins des entreprises. Elle déploie les dispositifs de financement définis par la Région Occitanie pour ancrer durablement l'emploi sur le territoire.

Avec AD'OCC, les entreprises régionales bénéficient d'un interlocuteur de proximité réactif, expert et efficace pour répondre à tous leurs besoins. L'offre d'accompagnement est complète : chaque porteur de projet doit pouvoir trouver une réponse et un accompagnement qui répondent à ses enjeux et objectifs de développement. L'action de l'agence est guidée par trois principes : agilité, simplicité et performance.

Avec plus de 185 collaborateurs (ingénieurs, chargés d'affaires spécialisés dans le management de l'innovation, l'ingénierie financière, l'aide à l'export, le marketing et la prospection) aux côtés des entrepreneurs, l'agence régionale de développement économique, principalement financée par la Région Occitanie, met son expertise stratégique à disposition des projets d'innovation, de croissance ou d'export des entreprises : financement, normes et réglementation, propriété intellectuelle et intelligence économique.

www.agence-adocc.com



OCCITANIE invest

Rencontres INVESTISSEURS ENTREPRISES

Contacts presse Occitanie Invest / AD'OCC :

Toulouse : Julie MYC RACHEDI :
julie.myc-rachedi@agence-adocc.com - 06 07 26 11 31

Montpellier : Jérôme BOUCHINDHOMME :
jerome.bouchindhomme@agence-adocc.com - 06 23 30 23 01

www.agence-adocc.com

AD'OCC Région Occitanie
Agence de Développement Économique