OCCITANIE invest

Rencontres
INVESTISSEURS
ENTREPRISES

Dossier de presse 2023

La Cité Toulouse
21 mars 2023

Organisé par

ADOCC
Agence de Développement Économique

ADOCC - Direction de la Communication - Janvier 2023 - www.agence-adocc.com

www.occitanie-invest.com

Avec le soutien de

Partenaires

Edito

Carole Delga

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

« La Région Occitanie porte une ambition forte pour apporter des réponses concrètes, opérationnelles et de long terme aux défis du monde actuel : transformation de nos modèles de production, protection de nos entreprises face aux crises, reconquête de notre souveraineté et anticipation des nouveaux besoins de compétences et des métiers de demain.

L'investissement dans l'innovation régionale est le moyen le plus efficace pour favoriser la création d'emplois et renforcer notre économie. Nos start-ups et nos entreprises régionales ont besoin de fonds. C'est une nécessité à laquelle répond Occitanie Invest.

Le rendez-vous 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.

En 2021, la précédente édition qui avait déjà eu lieu à La Cité à Toulouse, avait vu la participation de 21 entreprises.

Aujourd'hui, plus d'un tiers de ces entreprises, 8 exactement avaient déjà levé des fonds. Soit un investissement total de 46M€ ! Occitanie Invest est un des outils financiers indispensables qui permet à l'Occitanie de soutenir l'effort d'innovation de nos entreprises, je ne doute pas que l'édition 2023 soit tout aussi profitable ».

Sommaire

Occitanie Invest, qu'est-ce que c'est ?	page 4
Le contexte 2023	page 5
La Cité à Toulouse, lieu d'accueil de la 18e édition	page 6
Comment ça marche ?	page 6
Calendrier 2023	page 7
Qui organise ?	page 7
Le jury de sélection	page 8
Les partenaires	page 8
Les investisseurs présents	page 9
Les candidatures de la 18e édition	page 11
La sélection Occitanie Invest 2023	page 12
Un coaching personnalisé à la levée de fonds	page 13
Programme de la 18e édition	page 14
Retour sur l'édition 2021	page 14
Présentation de la Sélection 2023	page 15

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

Une étape majeure pour le financement des entreprises innovantes en France

Organisé par l'agence régionale de développement économique AD'OCC avec le soutien de la Région Occitanie et ses partenaires financiers EXCO, ARIS, OCCTE, IRDI Capital Investissement, M Capital Partners, Crédit Agricole du Languedoc, Banque Populaire du Sud et Banque Populaire Occitanie, 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 -up, 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.).

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 haute de bilan, ressource clé pour leur développement à long terme.

Miquel LOZANO – Président de Tesalys – A levé 1M€ auprès d'entrepreneurs venture

« Pour le chef d'entreprise, l'accompagnement d'Occitanie Invest a été décisif. Outre de la visibilité, faire partie de la Sélection Occitanie Invest a donné de la crédibilité à notre projet vis-à-vis des investisseurs. De plus, cette participation nous a fait prendre conscience d'une levée de fonds ne s'improvisait pas, qu'il était primordial de disposer de présentations adaptées, de se roder aux pitchs investisseurs. La formation prodiguée par le cabinet retenu par l'agence AD'OCC pour coacher les entreprises, s'est révélée déterminante. En effet, je suis persuadé que tant qu'une entreprise n'a pas suffisamment structurée sa démarche, il est difficile pour elle de lever des fonds. Je recommande cette formation à toute entreprise en recherche de capitaux. »

Le contexte 2023

2023 est une année charnière pour la reprise économique, la croissance et le financement en fonds propres des entreprises en est une clef importante. Le fonds souverain Régional de 400M€ a pour ambition d'accompagner l'innovation, la transformation industrielle ainsi que la souveraineté économique et énergétique. Il est décliné en plusieurs volets :

- L'ARIS : l'Agence Régionale des Investissement Stratégiques pour répondre aux enjeux de souveraineté industrielle

- OCCTE, société de gestion créée sous l'égide de l'AREC pour développer deux fonds : un dédié aux enjeux de transformation industrielle (50M€) et un autre dédié aux infrastructures pour la transition énergétique n articulation avec FITEEO (200M€)

-Le développement du financement citoyen avec des outils tels que Epargne Occitanie dédié au tissu économique local, ou d'un fond citoyen dédié au développement des énergies renouvelables sous l'égide de l'AREC (50M€)

De plus, en 2023, la Région accompagne le lancement par Irdi Capital Investissement de deux fonds dédiés à l'innovation : le fonds d'amorçage IRDInov 3 et le fonds de capital-risque Aelis Innovation 2. Dotés de 75M€, avec pour objectif d'atteindre d'ici en 2023, 100M€, ils permettront de financer une cinquantaine d'entreprises innovantes.

Occitanie Invest s'inscrit donc 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.

Emmanuel DAUGERAS – Investment Director Karista – Investisseur Venture Capital

« Cette année encore, il était important pour Karista d'être présent à Occitanie Invest. Outre la rencontre avec l'écosystème de l'innovation, la convention d'affaires nous permet de rencontrer en un seul lieu et un seul jour, la sélection d'entreprises innovantes réalisées par AD'OCC et ses partenaires. Nous avons été favorablement impressionnés par la qualité des entreprises sélectionnées et le niveau de préparation lors des pitchs et des rendez-vous one-to-one. L'envoi, en amont de l'événement d'un catalogue reprenant les informations essentielles, nous permet de cibler au mieux les entreprises que nous souhaitons rencontrer. Cette approche quasi-personnalisée est un vrai gain de temps pour nous, investisseurs. Nous avons pu repartir d'Occitanie en ayant rencontré des start-up à potentiel avec lesquelles, nous enclenchons de réels échanges dans l'optique de potentiels investissements. »

La Cité à Toulouse, lieu d'accueil de la 18e édition

La Cité de 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-up 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, tout comme la précédente édition d'Occitanie Invest, c'est au cœur de ce lieu emblématique que se déroulera la 18e édition.

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, 25 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,

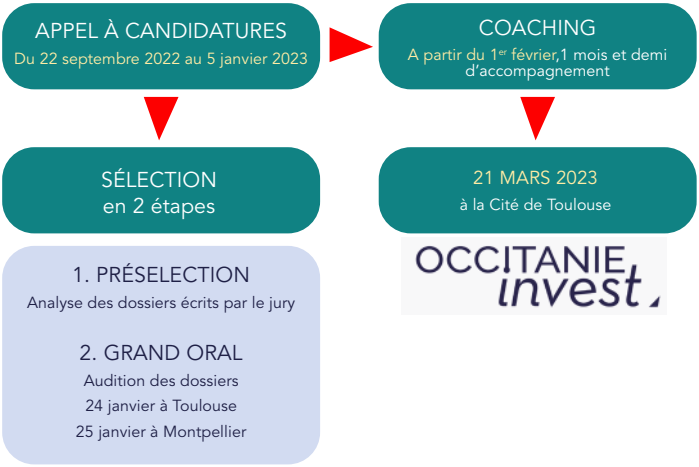
Proposer un produit, procédé ou service différenciant avec des perspectives de croissance forte (en France et à l'international),

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 2023



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 71 membres représentants 44 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 entrepreneurs dont des 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

Partenaires opérationnels, membres du jury de sélection

- Aerospace Valley
- Airbus Développement
- At Home
- AxLR SATT
- Banque Populaire du Sud
- Banque Populaire Occitane
- BIC de Montpellier
- Bpifrance
- Crédit Agricole du Languedoc
- Capitole Angels
- CCI Occitanie
- Créalia Occitanie
- Digital 113
- DRARI Occitanie
- Réseau Entreprendre
- Eurobiomed
- Epargne Occitanie
- Exco
- French Tech Méditerranée
- French Tech Toulouse
- IéS
- IoT Valley
- IRDI Capital Investissement
- La Cité
- La Mêlée
- M Capital Partners
- Méliès Business Angels
- Multeam
- Nubbo
- OCCTE
- Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée
- S'Team
- Sofilaro
- Toulouse Tech Transfer
- Village by CA Languedoc
- Village by CA Toulouse 31
- Wiseed

Les partenaires

Le financement de l'opération repose sur la Région Occitanie et des partenaires privés qui sont :

- Exco
- ARIS
- OCCTE
- IRDI Capital Investissement
- M Capital Partners
- Banque Populaire du Sud
- Banque Populaire Occitanie
- Crédit Agricole du Languedoc

Les investisseurs **présents**

- ADBIO PARTNERS
- AEROSPACE ANGELS
- AG2R LA MONDIALE / ALM INNOVATION
- AIRBUS DÉVELOPEMMENT
- AIRBUS VENTURES
- ARIS
- ARKÉA CAPITAL
- ASTERION
- AUDACIA
- AVELANA
- BANQUE DES TERRITOIRES
- BANQUE POPULAIRE DU SUD NEXT INNOV
- BANQUE POPULAIRE OCCITANE NEXT INNOV
- BNP PARIBAS
- BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT
- BPIFRANCE
- BPIFRANCE DIGITAL VENTURE
- BREEGA
- CAPITOLE ANGELS
- CAPZA
- CITIZEN CAPITAL
- CREALIA OCCITANIE
- CREDIT AGRICOLE DU LANGUEDOC BANQUE DE L'INNOVATION
- CRÉDIT AGRICOLE TOULOUSE 31 BANQUE DE L'INNOVATION
- CREDIT MUTUEL INNOVATION
- DAPHNI
- DEMETER IM
- EDENRED CAPITAL PARTNERS
- EDF PULSE VENTURES
- EDF RIVIÈRE TERRITOIRE DÉVELOPPEMENT
- ELAIA PARTNERS
- ELDORADO
- ELEVATION CAPITAL PARTNERS
- ENERFIP GESTION
- ÉPARGNE OCCITANIE
- EURAZEO
- EVOLEM
- FORTIL
- FOX INVESTISSEMENTS
- GO CAPITAL
- GSO INNOVATION
- HI INOV
- HIGH FLYERS CAPITAL
- IÉS
- IMPACT PARTNERS
- INCO VENTURES
- INMOVE
- INNOVACOM
- INTELLAGRI CAPITAL
- INTER INVEST CAPITAL
- INVESTESSOR
- IRDI CAPITAL INVESTISSEMENT
- IXO PRIVATE EQUITY
- KAIROS HORIZONS
- KARISTA
- KAROT CAPITAL
- M CAPITAL PARTNERS
- MADE FOR ALL
- MAIF AVENIR
- MAIF IMPACT
- MAKESENSE INVEST
- MELIES BUSINESS ANGELS
- MEYRIEUX EQUITY PARTNERS
- NEWFUND
- NMP DEVELOPPEMENT
- OCCITANE PROMOTION
- OCCTE
- OCSEED
- OMNES CAPITAL
- ONERAGTIME
- ORANGE VENTURES
- PHITRUST
- PLÉIADE VENTURE
- QUADIA
- RAISE
- RING CAPITAL
- SAFRAN CORPORATE VENTURES
- SAS PHX SUPPORT
- SEVENTURE PARTNERS
- SHARPSTONE CAPITAL
- SOFILARO GESTION
- SOWEFUND
- SPACE COOPERATIVE EUROPE
- STARQUEST CAPITAL
- SUPER CAPITAL
- SUPERNOVA INVEST
- SUSTAIN HARVESTS
- SWEN CAPITAL PARTNERS
- THE MOON VENTURE
- TIKEHAU CAPITAL
- TOLOSA FUND
- TOMCAT INVEST
- UI INVESTISSEMENT
- VAEX CAPITAL
- VERVE VENTURES
- WISEED
- WOMEN ANGELS FOR STEAM
- XANGE

Témoignage d'Olivier BORDELANNE – Partner Demeter – Investisseur Venture Capital

« Demeter participe depuis de nombreuses années à Occitanie Invest. C'est l'événement idéal pour nous permettre, sur une journée, de découvrir et échanger avec les meilleures start-up d'Occitanie. Ces dernières ayant été préalablement sélectionnées et préparées à l'exercice des pitchs, nous sommes certains d'y trouver des sociétés éligibles pour nos différents fonds d'amorçage et/ou croissance. A ce titre, les rendez-vous d'affaires permettent des rencontres ciblées en lien avec notre stratégie d'investissement. L'intérêt pour Demeter qui gère des fonds à portées national et européenne est donc de sourcer les projets mais aussi d'aller à la rencontre de l'écosystème de l'innovation et de son financement en Occitanie. »

Antoine HOFFMAN – Pleiade Venture – VC Analyst

« Pléaide Venture est ravi d'avoir pu participer à Occitanie Invest. Nous avons pu y rencontrer des start-up bien préparées avec des stades 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.»

Thierry VANDEWALLE – General Partner ISAI Gestion – Investisseur Venture Capital

« ISAI, de par son ADN, est attentif à l'émergence des nouveaux champions de la Tech. Notre présence lors de 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 RDV 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. »

Les candidatures de la 18e édition sélection

Pour la 18e édition, les entreprises intéressées pouvaient candidater du **22 septembre 2022 au 5 janvier 2023.**

Au total, **178 candidatures éligibles ont été reçues** (soit 36% de plus qu'en 2021).

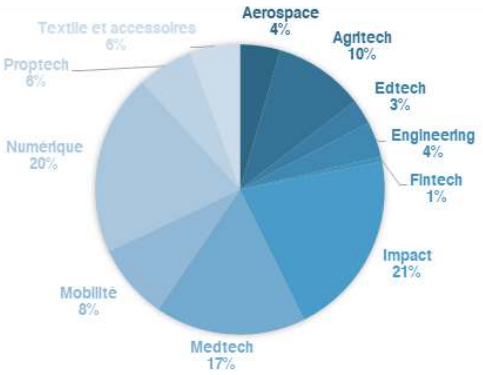
Parmi ces candidatures :

Géographie :

42% sont issues de l'est de l'Occitanie et **58%** de l'ouest (édition 2021 : 43% pour l'est et 57% pour l'ouest).

Ariège	1
Aude	4
Gard	8
Aveyron	1
Gers	1
Hérault	55
Lot	1
Lozère	1
Pyrénées Orientales	5
Haute-Garonne	90
Hautes-Pyrénées	5
Tarn	1
Tarn et Garonne	5

Les différents secteurs d'activité des candidatures :



La Sélection Occitanie Invest 2023

44 entreprises ont été auditionnées lors des 2 grands oraux les 24 et 25 janvier 2023 par le jury.

25 entreprises (contre 22 maximum pour les éditions précédentes) ont donc ainsi été sélectionnées, compte tenu du succès de l'appel à candidatures. Cette « sélection Occitanie Invest » est composée des meilleures entreprises, toutes issues de la région Occitanie.

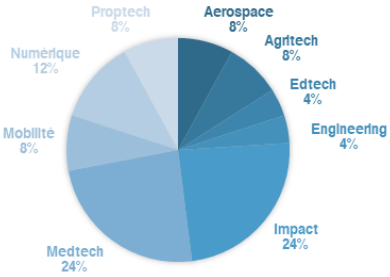
La Brigade de Vero
Colibri
Deeper Pulse
Ellona
Food Pilot
Futura Gaïa
Geotrend
Hycco
Kinvent
LDI
LTU
MILC Industry
Minerve Technology
OPPI
PAARLY
Pangea Aerospace
Sereema
Share my space
Sharvy
Skyted
SmartCatch
Stem Genomics
Urbassist
Vaiomer
X Feet Orthotics (NYSL)

Géographie des lauréats :

76% des lauréats sont issus des métropoles (12 de Toulouse et 7 de Montpellier) et 24% des lauréats sont hors des deux métropoles (soit 3% de plus qu'en 2021)

Gard	2
Haute-Garonne	12
Hérault	9
Hautes-Pyrénées	2

Les différents secteurs d'activité des lauréats :



Un coaching personnalisé à la levée de fonds

Après les jurys, durant un mois, ces **25** entreprises lauréates ont été accompagnées et préparées aux rencontres avec les investisseurs, programmées le **mardi 21 mars 2023 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 Quentin FABRE– CEO et cofondateur d'Olino (ex-Riskee) – A levé 2M€ en Seed
« Se faire connaître et connaître les bonnes personnes au bon moment est un enjeu majeur pour toute start-up. Faire partie de la sélection d'Occitanie Invest a permis à Olino, non seulement de s'approcher des investisseurs ad hoc, mais aussi d'être accompagné en amont du roadshow. Notre participation à Occitanie Invest a été un véritable accélérateur dans une étape qui est fondamentale pour une jeune entreprise innovante comme la nôtre. »

Luigi LENGUITO - CEO de BFore.Ai - A levé 4M€ en Série A
« J'ai vraiment apprécié le soutien et l'attention apportée à mon dossier pendant toute la préparation d'Occitanie Invest. Des séances de formation sur la levée de fonds, au retour attentif sur notre présentation et nos arguments, j'ai trouvé l'équipe extrêmement professionnelle et passionnée par notre succès. Je souligne aussi l'excellence de l'organisation de l'événement, entièrement pensée pour optimiser la rencontrer entre les entreprises lauréates et les investisseurs. Je recommande sans aucun doute à tout entrepreneur désireux d'optimiser son processus de levée de fonds de participer à Occitanie Invest. »

Programme de la 18e édition

Une édition centrée sur les lauréats et les investisseurs

21 mars 2023 : les rendez-vous d'affaires entreprises / investisseurs

- **9h00 à 12h30 : Matinale de pitchs des entreprises sélectionnées**

  Les 25 entreprises de la Sélection Occitanie Invest 2023 se présentent aux investisseurs en 6 minutes chacune.

- **12h30 : Déjeuner de networking réservé aux investisseurs et aux entreprises de la sélection 2023**

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

Après-midi consacré aux rendez-vous BtoB entre les investisseurs et les entreprises de la Sélection Occitanie Invest. Les entreprises échangent directement avec les investisseurs à La Cité à Toulouse lors de rencontres one-to-one respectant un planning pré-établi (30 min par RDV).

Retour sur l'édition 2021

- **132 candidatures** (vs 112 candidatures en 2020)
- **21 lauréats sélectionnés**
- **254** rendez-vous d'affaires organisés
- 82 investisseurs dont 46 fonds d'investissement nationaux Seed et Série A
- **8 lauréats** ont levé des fonds pour environ 46M€, une sélection à maturité pour les investisseurs

Geneviève MARAIS – Présidente d'AquaTech Innovation – Lauréate de la sélection d'Occitanie Invest 2020
« La levée de fonds est une grande étape dans la vie d'une start-up. Occitanie Invest a été une véritable opportunité pour AquaTech Innovation. L'accompagnement AD'OCC, très complet et qualitatif, nous a fait beaucoup évoluer pour faire un oral performant, qui a permis de susciter plus de 15 marques d'intérêt. En effet, Occitanie Invest a su recruter, malgré un contexte complexe, un panel d'investisseurs local et national très intéressant. Une levée de fonds qui peut paraître compliquée à envisager pour une start-up devient abordable lorsque l'accompagnement permet de répondre à toutes les questions. »

Adrien CONTENT – CEO de Koovea – Lauréate de la sélection d'Occitanie Invest 2020
« L'événement Occitanie Invest ne pouvait pas mieux tomber. Il arrivait vraiment à point nommé, juste au moment où nus nous demandions comment passer de la petite start-up de quelques collaborateurs, à une équipe et un projet qui ambitionnaient de devenir leader sur le marché français et de se lancer à l'international. Avoir de l'ambition c'est bien mais la structurer, c'est mieux. Lever des fonds n'est pas une étape à prendre à la légère durant le développement de son entreprise et grâce à ce dispositif porté par notre Région, nous avons pu être accompagnés de la meilleure des manières : maturation du projet visibilité auprès d'investisseurs, networking… Un an après, nous pouvons maintenant dire que nous l'avons fait ! En effet, quelque mois après notre participation, nous annoncions une levée de fonds de 2.5M€ ! »

Présentation

Sélection 2023

La Brigade de Véro,
le régime qui rassasie tout en faisant plaisir

La société montpelliéraine enregistre une croissance exponentielle depuis sa création en 2017. Prévoyant de doubler son chiffre d'affaires, en le portant à 20 M€ d'ici 2025, elle souhaite lever entre 7,5 M€ et 10 M€

Une nouvelle et quatrième levée de fonds pour La Brigade de Véro. Depuis sa création en 2017, la société montpelliéraine grandit à vue d'œil grâce au succès du concept qu'elle a mis au point : le régime qui rassasie tout en faisant plaisir.

La Brigade de Véro n'utilise que des produits locaux de qualité : viande 100% française, poissons issus de la pêche durable, légumes et fruits frais, avec lesquels elle confectionne des menus pour six jours, selon différentes formules mixant ou pas petits déjeuners, déjeuners, collations et dîners.

Chaque plat est élaboré pour que l'apport journalier soit limité à 1 200 calories et, sacro-sainte règle : ils doivent être goûteux. La société a donc ses propres recettes. C'est ainsi qu'est née la « tartifLight », une tartiflette revisitée avec du jambon cru et du fromage à raclette en lieu et place des lardons et du reblochon.

La formule séduit. En l'espace de trois ans, La Brigade de Véro a doublé sa production, portée de 17 000 à 35 000 plats par semaine, qu'elle envoie dans toute la France et en Belgique.

Son chiffre d'affaires a bondi de 2,9 M€ à 7,5 M€ avec 63 salariés. Et ce n'est qu'un début : elle prévoit de franchir la barre des 10 M€ cette année. Car les locaux et le nouvel atelier de production, dont elle s'est dotée en 2021, ne suffisent plus à suivre le rythme des commandes.

Voilà pourquoi, après avoir déjà bouclé trois levées de fonds, dont la dernière de 2,3 M€ en 2021, la société veut en réaliser une nouvelle, dans une fourchette allant de 7,5 M€ et 10 M€. Objectif : franchir un palier, en augmentant la capacité de son atelier de production, enclencher un plan de communication marketing et lancer de nouvelles offres pour fidéliser ses client.e.s au-delà de la cure de régime. Une application gratuite doit ainsi voir le jour. Y seront proposées des recettes à faire soi-même, mais aussi les offres de la société, afin d'étendre sa communauté. Elle vise 20 M€ d'activité d'ici 2025.

Dans cette perspective, La Brigade de Véro est accompagnée par AD'OCC. « *L'agence nous a toujours donné d'excellents conseils, tant sur le management que les process de production, la qualité et le sourcing. Elle travaille avec nous sur le long terme. Son accompagnement est précieux et il sécurise notre opération de levée de fonds* », conclut Arthur Capon, le président de La Brigade de Véro.

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).

La Brigade de Véro

Date de création : 2016
Nombre de salariés : 54
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Arthur CAPON

Site internet :
www.labrigadedevero.com

Colibri,
un coup de neuf bon pour l'environnement et la santé

Boostée par sa gamme de peintures écologiques et assainissantes, la société enregistre une croissance de 40 % chaque année. Elle veut à présent franchir un cap

Comme l'oiseau, elle fait sa part pour la planète et la santé humaine. Créée en 2018, Peintures Colibri a mis au point des peintures écologiques, à base de résines d'origine végétale, renouvelables, biosourcées, sans solvant pétrochimique et sans microplastique.

« Notre objectif est d'améliorer la qualité de l'air des logements, en supprimant toutes les pollutions liées aux solvants et aux résines contenus dans les peintures acryliques », explique Cédric Laurent, le président de cette jeune entreprise installée à L'Union (Haute-Garonne).

Son engagement écoresponsable va très loin. Elle ne vend pas ses peintures au litre, mais au mètre carré, pour lutter contre le gaspillage. Et elle a conçu une peinture « assainissante », qui transforme en vapeur d'eau les formaldéhydes, ces substances cancérogènes contenues dans les bois agglomérés, les colles de carrelage, etc.

Positionnée sur un créneau haut de gamme, Peinture Colibri rencontre un franc succès. Elle enregistre ainsi une croissance annuelle à deux chiffres, qui s'est du reste, nettement accélérée depuis la crise sanitaire. « En trois ans et demi, notre chiffre d'affaires a bondi de 600 % », résume Cédric Laurent.

Après avoir lancé en septembre 2021 un plan de R&D pour supprimer des peintures les conservateurs pétrochimiques perturbateurs endocriniens, les MIT/BIT, la jeune société veut désormais franchir un palier en levant entre 1,5 M€ et 3 M€. Objectifs : créer une nouvelle gamme de peinture, internaliser sa production actuellement sous-traitée en France auprès d'un industriel et se développer à l'international.

Colibri

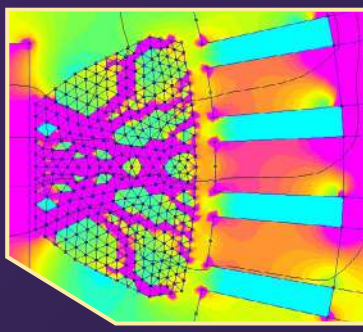
Date de création : 2018
Nombre de salariés : 6
Siège social : L'Union (31)

Dirigeant : Cédric LAURENT

Site internet :
www.colibripeinture.com

D'où sa présence à Occitanie Invest. *« AD'OCC nous accompagne depuis notre création. Elle nous a incités à intégrer l'accélérateur de start-up WeSprint, puis dans la continuité nous avons bénéficié d'un PASS Rebond auprès de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée pour accélérer le lancement de notre gamme de peinture pour les arts et loisirs créatifs. En fait, l'agence a toujours été de bon conseil. Elle a la culture de l'entrepreneuriat et de la start-up innovante »*, salue Cédric Laurent.

Deeper Pulse
change la donne sur le marché des moteurs électriques



La start-up toulousaine a développé une plateforme logicielle qui optimise le design des des moteurs électriques, pour les rendre plus compacts et plus performants. Elle souhaite lever 1,5 M€

Un outil logiciel, initialement développé pour l'industrie spatiale, au service des moteurs électriques du futur. Créée en décembre 2020, Deeper Pulse a développé une plateforme qui designe des moteurs électriques optimaux pour un grand nombre d'applications, notamment l'automobile, l'industrie et l'aéronautique. Ce qui ouvre à la startup un marché de plus de 100 milliards d'euros, en croissance de 6% par an en raison de la transition énergétique.

Née des travaux menés par le Laboratoire CNRS Plasma et Conversion d'Énergie – Laplace à Toulouse, la start-up génère grâce à son outil de calcul physique des designs innovants, augmentant les performance des moteurs électriques de 15 % à 30 % tout en réduisant jusqu'à 30 % les matériaux consommés : aimants, fer et bobines. L'objectif est d'abaisser les coût de fabrication, d'accroître la compacité des moteurs et de réduire leur impact sur l'environnement.

Deeper Pulse a commencé à travailler avec un groupe majeur de la motorisation aéronautique et une société Tier 1 (un fournisseur de rang 1) de l'industrie automobile. Le modèle économique de la start-up consiste à licencier les designs des moteurs conçus à l'aide de sa plateforme.

Grand Prix i-Lab en 2021 et prix Marthe Condat en 2022, Deeper Pulse prévoit dans son business plan d'atteindre un chiffre d'affaires de 1 M€ cette année et 40 M€ à cinq ans. Pour industrialiser sa plateforme, développer ses ventes et poursuivre sa R&D avec pour objectif de breveter l'ensemble des innovations que permettent ses algorithmes, elle souhaite lever 1,5 M€.

C'est la raison de sa présence sur Occitanie Invest, un événement dont elle a apprécié la préparation. *« Le niveau d'exigence demandé par AD'OCC aux candidats est très élevé.*

Deeper Pulse

Deeper Pulse

Date de création : 2020
Nombre de salariés : 10
Siège social : Sarniguet (65)

Dirigeant : Thomas BAUDIN

Site internet :
www.deeperpulse.com

L'agence nous pousse à atteindre l'excellence pour pouvoir être retenus et nous préparer à la levée de fonds. En outre, ce qui est fondamental à mes yeux, c'est l'approche personnalisée et ciblée de l'agence sur chacun de nos dossiers. AD'OCC nous aide à mettre en place la stratégie adaptée à notre levée de fonds », analyse Thomas Baudin, le CEO de Deeper Pulse.

Ellona,
le jumeau numérique de la perception humaine pour l'industrie

La société toulousaine a développé un outil novateur qui analyse les données environnementales et identifie en temps réel, les événements, et permet une réduction de l'empreinte énergétique et une remédiation adaptée. Elle souhaite lever 10 M€ à 20 M€

Ellona a développé une solution qui, en alliant capteurs, IA et banques de données, est capable de mesurer un large spectre d'émissions environnementales : des bruits aux sons, des gaz aux odeurs, des particules aux allergènes, la lumière, la turbidité comme l'humidité… Rien ne lui échappe.

« *Nos capteurs ont accès à nos banques de données qui s'adaptent aux environnements que nos clients souhaitent suivre : ville intelligente, sites industriels et de construction, autorités portuaires et aéroportuaires… C'est d'autant plus novateur que les résultats obtenus sont corrélés avec des perceptions sensorielles de l'homme qui combine lors de sa prise de décision des données analytiques avec de l'expérience subjective. Cela permet d'agir automatiquement de façon adaptée et en temps réel* », explique Jean-Christophe Mifsud, le président fondateur de la société qui emploie une trentaine de collaborateurs.

Primée en 2018 au CES à Las Vegas dans la catégorie Innovation technologique, Ellona a mis au point des solutions SaaS, qui fournissent de l'intelligence situationnelle et environnementale et facilite l'aide à la décision en identifiant les événements. De fait, la société compte parmi ses clients Veolia, Bouygues l'aéroport de Paris-Charles de Gaulle, le port de Riga en Lituanie, les supermarchés Wall-Smart aux États-Unis, ainsi que Toulouse Métropole pour le suivi environnemental d'un écoquartier.

Depuis sa création en 2016, la société se développe à un rythme soutenu. « Notre carnet de commandes fermes au début 2023 correspond déjà aux deux tiers du chiffre d'affaires de l'an dernier », illustre Jean-Christophe Mifsud.

Dans ce contexte, la société souhaite lever entre 10 M€ et 20 M€, non seulement pour accélérer son développement commercial en France et à l'international, mais aussi pour acquérir des sociétés qui complèteront son offre. Ce qui explique sa candidature à Occitanie Invest.

« *AD'OCC est l'agence référente sur laquelle nous nous appuyons. Elle a toujours été à l'écoute de nos besoins stratégique et financier. Elle nous a aidés à l'export, mais aussi sur un très gros projet que nous engagions avec le groupe Liebherr sur la qualité de l'air à l'intérieur des avions. Pour nous, c'est clair : AD'OCC est un partenaire précieux* », conclut Jean-Christophe Mifsud.

ellona

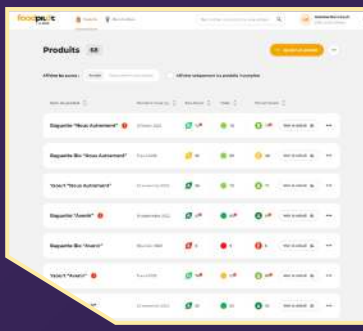
Ellona

Date de création : 2017
Nombre de salariés : 25
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Jean-Christophe MIFSUD

Site internet :
www.ellona.io/fr

Food Pilot,
la donnée réelle au service du progrès environnemental



La start-up montpelliéraine développe une plateforme SaaS pour aider les entreprises agroalimentaires à réduire l'impact environnemental de leurs produits. Elle souhaite lever 3 M€

Un outil dédié à la transition écologique. Installée à Montpellier, la start-up Food Pilot développe une plateforme Saas pour aider les entreprises agroalimentaires à réduire l'impact environnemental de leurs produits. De la ferme à l'assiette, toutes les données peuvent être collectées et analysées, qu'il s'agisse du mode de production, de l'origine des ingrédients, l'emballage, le transport…

Pour ce faire, la plateforme de Food Pilot permet aux entreprises d'agréger les données issues des saisies agricoles des exploitations qui les fournissent avec celles extraites de leurs propres systèmes d'information. À l'aide des algorithmes d'Intelligence Artificielle qu'embarque la solution, elles peuvent alors mesurer précisément l'impact environnemental de leurs produits et mettre en place des plans de progrès pour le réduire.

« *Notre plateforme s'inscrit dans la perspective de l'affichage environnemental public, qui sera proposé aux industries agroalimentaires fin 2023 et pourrait devenir obligatoire en 2025* », souligne Frédéric Volle, le CDO de la start-up qui ajoute : « À la différence de beaucoup d'autres solutions, la nôtre s'appuie sur des données réelles. » En outre, la solution livre des indicateurs nutritionnels, économiques et sociaux qui permettent d'évaluer l'entreprise et ses produits dans tous les scores ou labels publics et privés. Par exemple, l'implémentation du référentiel BCorp est prévue dès cette année.

Lauréate du plan d'investissement France 2030, Food Pilot veut de ce fait, lever 3 M€ pour financer les développements de sa plateforme, les algorithmes, ainsi que sa structuration marketing et commerciale. Un module est développé avec Bureau Veritas pour rendre « auditables les résultats obtenus par les entreprises et leurs produits » et ainsi «contrecarrer la tentation du greenwashing »

foodpilot
WHEN DATA DRIVES PROGRESS

Food Pilot

Date de création : 2022
Nombre de salariés : 3
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Frédéric VOLLE

Site internet :
www.foodpilot.fr

Occitanie Invest est donc bienvenu. « Cet événement a une dimension nationale, voire internationale, car de très grands fonds sont présents », se réjouit Frédéric Volle qui salue la qualité de l'écosystème d'accompagnement, dont Food Pilot a bénéficié, entre AD'OCC, le BIC de Montpellier, la SATT AXLR et l'Institut Agro Montpellier.

Futura Gaïa Technologies,
les fermes verticales du futur

Les terres agricoles reculant face à l'augmentation de la population humaine, la société gardoise a développé une méthode pour empiler les cultures en hauteur, en recourant à la géoponie rotative

Elle esquisse le futur de l'agriculture. Installée à Rodilhan (Gard), Futura Gaïa Technologies a conçu une ferme verticale, dont les cultures, bien qu'en terre, sont placées à l'intérieur de cylindres qui tournent sur eux-mêmes, autour de lampes, avec création de vent dans le tunnel.

Première du genre, sa ferme-pilote fait ainsi pousser plantes aromatiques et légumes feuilles à valeur ajoutée, tels que le basilic, la coriandre, le persil et des salades, sans pesticide ni insecticide et les apports en eau et en nutriments, pour que les plants grandissent, sont dosés finement.

« Les cylindres peuvent être empilés les uns sur les autres, jusqu'à quatre pour une hauteur de 10 mètres », complète Pascal Thomas, le président de la start-up.

Cette nouvelle façon de cultiver, plus durable, vise à relever un défi : les terres agricoles se raréfient sous la poussée démographique des sociétés humaines.

Pas un continent y échappe. *« Rien qu'en France, 22 m² de terre cesse d'être cultivés chaque seconde. Il fallait trouver une solution »*, commente Pascal Thomas qui attribue à son innovation d'autres atouts, notamment une gestion plus sobre des ressources naturelles en particulier l'eau.

Ses technologies étant matures, la société veut lancer à grande échelle la commercialisation de ses fermes et optimiser leur mise en œuvre. Son objectif est d'en vendre « une quarantaine d'ici dix ans en Europe ». Dans ce but, elle a bouclé en février dernier sa deuxième levée de fonds d'un montant de 11 M€ auprès de la Banque des Territoires, de fonds d'impact et d'une partie des actionnaires déjà présents dans son capital. Une troisième doit la compléter à hauteur de 10 M€ à 15 M€.

Voilà pourquoi Futura Gaïa Technologies a candidaté à l'événement Occitanie Invest. Ce d'autant qu'elle apprécie *« au plus haut point »* l'accompagnement, dont elle bénéficie auprès d'AD'OCC.

Futura Gaïa

Futura Gaïa

Date de création : 2019
Nombre de salariés : 22
Siège social : Rodilhan (30)

Dirigeant : Pascal THOMAS

Site internet :
www.futuragaia.com

« L'agence est présente à nos côtés depuis la création de la société. Ses conseils sont précieux. En fait, AD'OCC fait partie des bonnes fées qui se sont penchées sur notre berceau », admet Pascal Thomas.

Geotrend,
pour affiner son positionnement stratégique

La société toulousaine a mis au point un outil à base d'IA qui permet d'analyser à la vitesse de l'éclair n'importe quel écosystème, économique comme technologique. Elle souhaite lever des fonds pour accélérer l'internationalisation de sa solution

Un outil extrêmement efficace pour affiner son positionnement stratégique. Créée en 2018 à Toulouse, Geotrend a développé une solution qui permet aux entreprises d'analyser en un temps record et dans le détail tout écosystème économique comme technologique qui les intéressent.

Proposée en mode Saas, sa plateforme est capable de balayer à la vitesse de l'éclair l'ensemble des données disponibles sur le web sur n'importe quel sujet et, grâce à l'IA, d'en faire la photographie la plus actualisée (acteurs influents, dernières tendances, technologies émergentes…), d'en tirer une synthèse détaillée et précise, puis de l'analyser. Pour se faire, l'utilisateur doit paramétrer sa recherche, en indiquant les mots clés. Fini les heures perdues en navigation sur internet, sans savoir par où commencer.

Fondée par Thomas Binant et Grégoire Sigel, deux anciens ingénieurs d'Airbus Defence & Space, Geotrend permet ainsi de gagner un temps précieux dans l'aide à la prise de décision. Sa solution, l'un des seules au monde à coupler analyses économique et technologique, remporte un franc succès. Figurent parmi ses utilisateurs Airbus, EDF, La Française des Jeux, L'Oréal, Orano Saint-Gobain et Total, auxquels s'ajoutent désormais quelques clients en Allemagne, en Suède, en Afrique et sur le continent américain.

Forte de 26 collaborateurs, la société veut donc accélérer sa commercialisation à l'international. Après une levée de fonds d'un montant de 1,3 M€ réalisée en 2019 auprès de IRDInov, Bpifrance, ALSO Consult et Applied Business Intelligence, elle souhaite en boucler une nouvelle pour un montant cette fois de 3 M€ en equity. D'où sa candidature à l'événement Occitanie Invest.

« Nous sommes vraiment heureux d'avoir été retenus. Nous pourrons ainsi rencontrer tous les investisseurs et les fonds qui nous intéressent, grâce à AD'OCC.

geotrend

Geotrend

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 22
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Thomas BINANT

Site internet :
www.geotrend.fr/fr

L'agence et la Région sont à nos côtés depuis le début, au travers de différents dispositifs comme le START'OC PROcess ou le Pass Relance Export. Nous participons, grâce à elles, à des salons et Geotrend a enfin été lauréate de l'édition 2020 du concours Les Inn'Ovations. L'accompagnement d'AD'OCC nous permet de bien nous développer », analyse Thomas Binant et Grégoire Sigel.

Hycco en phase de lancement industriel

La société toulousaine, dont la technologie rend compétitives les piles à hydrogène dans la mobilité lourde, compte sur sa nouvelle levée de fonds pour créer sa ligne de production pilote

Nouvelle étape pour Hycco. Après avoir validé la pertinence de sa technologie et structuré son équipe, la société toulousaine se prépare à mettre en place sa ligne de production pilote. Créée en 2019, la start-up a développé une innovation de rupture qui rend compétitive l'utilisation de piles à hydrogène dans les transports routier, ferroviaire et maritime. Comment ? En améliorant considérablement leurs performances.

Hycco y est parvenue en employant un matériau à base de fibre de carbone de nouvelle génération dans la fabrication des plaques bipolaires. Composants clés de ces piles, les plaques bipolaires conçues par la société se distinguent en alliant des qualités qu'aucune des plaques concurrentes ne réunit simultanément : durée de vie inégalée, compacité et légèreté.

La start-up, qui vient de finaliser le prototypage de sa technologie, a enclenché un projet collaboratif avec Power Up Energy, un fabricant estonien de groupes électrogènes propulsés à l'hydrogène. Et, avec les sociétés Delair et Pragma Industries, elle s'apprête à mettre en œuvre son innovation dans un drone de surveillance d'une envergure de 5m, qui fera son premier vol cette année.

« Il permettra de démontrer la pertinence de notre technologie », commente Ludovic Barbès, le CFO et un des trois cofondateurs de la société qui amorce son démarrage effectif avec comme premiers clients « principalement des groupes internationaux dans les transports terrestres, maritimes et aériens », ajoute Ludovic Barbès.

C'est pourquoi Hycco veut lever 8 M€, dont 4M€ en non dilutif, pour se doter d'une ligne de production pilote dans la région toulousaine, lancer la commercialisation à grande échelle et continuer à financer sa R&D. Son business plan table sur un chiffre d'affaires de 15 M€ en 2027 avec près de 50 salariés, et une quarantaine d'emplois indirects.

HYCCO

Date de création : 2019
Nombre de salariés : 15
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Ludovic BARBES

Site internet :
www.hycco.fr

Dans ce contexte, sa participation à l'événement Occitanie Invest tombe à point nommé. *« AD'OCC et la Région sont à nos côtés depuis le début. D'ailleurs, le trophée de l'énergie positive que nous avons remporté en 2019 lors du concours Les Inn'Ovations a constitué pour nous un tremplin. S'il faut résumer, je dirai qu'Hycco doit beaucoup à AD'OCC et la Région »*, conclut Ludovic Barbès.

Kinvent *les solutions connectées pour la rééducation fonctionnelle et la performance*

La société montpelliéraine conçoit des appareils connectés qui permettent aux kinésithérapeutes et aux entraîneurs d'évaluer efficacement les progrès de leurs patients ou de l'athlète qu'ils suivent. Face au succès, elle lance une troisième levée de fonds

Elle évalue les progrès des patients en rééducation fonctionnelle autant que des sportifs de haut niveau souhaitant améliorer leur performance. Basée à Montpellier, Kinvent y parvient grâce aux appareils qu'elle conçoit et fabrique : des instruments de mesure du mouvement et de la force, embarquant des batteries de capteurs qui enregistrent l'ensemble des données utiles.

Grâce à leur pertinence, ces solutions ont rapidement trouvé leur marché. Lauréate d'i-Lab et du concours Rééduca Innov en 2019, puis de Graines de Boss en 2022, la start-up revendique à ce jour pas moins de 200 000 utilisateurs et elle travaille avec 11 000 professionnels dans le monde, dont 3 000 en France.

Depuis 2019, son chiffre d'affaires est multiplié par 2,5 chaque année et son effectif atteint désormais 70 salariés. Pour accompagner une nouvelle fois sa croissance, Kinvent enclenche un troisième tour de table. Elle en a déjà bouclé deux : le premier, d'un montant de 1 M€, réalisé auprès du fonds grec UniFond et des Business Angels des Grandes Écoles, notamment ; le deuxième, d'un montant de 6 M€, menée en 2021 auprès de ses investisseurs historiques, mais aussi de Sofilaro, d'autres business angels et de quelques grands noms du sport, Raphaël Varane comme Yacouba Camara.

Présidée par Athanase Kollias, la société cherche cette fois à lever 15 M€, une enveloppe qui lui permettra également de soutenir ses nouveaux développements dans le machine learning, les capteurs d'analyse de physiologie, et les marchés du fitness et de la prévention des troubles musculosquelettiques. D'où sa candidature à Occitanie Invest.

« J'avais créé la société à Paris, mais nous avons vite décidé de nous installer à Montpellier pour bénéficier à la fois de l'écosystème de la santé de la ville et de l'accompagnement d'AD'OCC, de la Région et du BIC de Montpellier.

KINVENT

KINVENT

Date de création : 2017
Nombre de salariés : 70
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Athanase KOLLIAS

Site internet :
www.physio.kinvent.com

Grâce à l'agence, nous avons pu participer à des salons, comme le CES à Las Vegas, et son expertise a facilité l'implantation de nos solutions sur le marché américain. En fait, Kinvent doit beaucoup à AD'OCC et à la Région Occitanie/ Pyrénées-Méditerranée », souligne Athanase Kollias.

LDI, *les SAS et sacs de confinement stérile*

Très présente dans les hôpitaux, la société installée à Lourdes veut développer l'usage de ses équipements aseptiques dans le transport de vaccins notamment et se diversifier dans le contrôle de dosage. Elle souhaite lever 1,5 M€

Une sortie de crise sanitaire qui lui réussit. Installée à Lourdes, LDI voit son activité décoller. Et pour cause : créée en 2012, la société conçoit et fabrique des SAS et sacs de confinement stérile destinés au transfert aseptique, en toute sécurité, de produits sensibles, notamment les déchets issus de chimiothérapie pratiquée dans les hôpitaux.

Alors qu'entre 2019 et 2020, son chiffre d'affaires était déjà passé de 400 000 € à 1 M€, LDI enregistre depuis un rythme de croissance qui repart à la hausse grâce en particulier à l'exportation. Comptant à ce jour plus de 400 points d'utilisation dans le monde, l'entreprise veut à présent accélérer sa croissance organique, mais aussi développer son activité dans le transfert en milieu stérile d'autres produits, tels que les vaccins, et se diversifier dans le contrôle de dosage des chimiothérapies en temps réel.

Pour toutes ces raisons, elle souhaite lever des fonds à hauteur de 1,5 M€, afin de mener à bien tous ses projets. *« Nos produits sont arrivés à maturité et nous devrons renforcer notre R&D pour en développer de nouveaux. Les marchés sont prêts »*, observe Cédric Lambert, le gérant de LDI.

La société ne comptait donc pas laisser passer l'événement Occitanie Invest. *« Nous avons cette chance d'être sélectionnés. Et nous avons pu nous y préparer. Car AD'OCC nous a toujours très bien accompagnés. L'agence nous suit d'ailleurs depuis nos débuts, autant sur l'innovation que la partie industrielle et l'export. Et tout cela dans la proximité »*, note Cédric Lambert.

INNOVATION FOR PROTECTION

LDI

Date de création : 2012
Nombre de salariés : 12
Siège social : Lourdes (65)

Dirigeant : Cédric LAMBERT

Site internet :
www.ldi-protection.com

LTU, *la détection de changement comme outil d'aide à la décision*

Spécialisée dans la reconnaissance visuelle d'images et d'objets, la société toulousaine innove de nouveau en lançant une solution démocratisant l'analyse et le monitoring des images satellites, optiques et radars. Elle souhaite lever 4 M€ pour en financer la croissance

Évaluer les effets du changement climatique sur des zones urbaines, surveiller des réseaux de distribution d'eau potable ou prévenir des pollutions… Pionnière dans la reconnaissance digitale d'images et d'objets, la société toulousaine LTU innove une nouvelle fois en déclinant ses algorithmes pour la détection de changement sur les images satellites, optiques et radars.

Baptisée Earth Change, sa nouvelle solution offre une qualité inédite du détail. En permettant de concentrer l'observation sur les zones d'intérêts, « notre technologie rend accessible tout le potentiel de la télédétection à de nombreux secteurs d'activité qui connaissent le potentiel de l'observation par drones ou par satellites et qui n'avaient pas les moyens jusqu'ici d'y recourir », explique Olivier Gravet, son président.

Avec Earth Change, LTU cible les marchés de la préservation du patrimoine commun (espaces urbains, ruraux, gestion de la ressource en eau…), de la prévention des risques naturels (feux de forêt, inondations…) et plus globalement le management du risque environnemental. « *Les applications sont illimitées* », note Olivier Gravet.

Après avoir bouclé une première levée de fonds de 4,5 M€ en 2020 pour développer Image ID et Ekselio, ses deux premières solutions de reconnaissance digitale d'image et d'objets, LTU en enclenche une nouvelle en vue cette fois d'accélérer le déploiement d'Earth Change qui lui a valu de s'installer à Toulouse en mars 2022 où elle a depuis rejoint l'ESA BIC Sud de France, après avoir été lauréat de son dernier concours sur les projets à fort potentiel de développement.

Membre d'Aerospace Valley et du cluster Primus Défense & Sécurité, la société souhaite lever 4 M€. Elle a donc candidaté à Occitanie Invest et a été retenue.

LTU

LTU

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 20
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Olivier GRAVET

Site internet :
www.ltutech.com

« AD'OCC nous accompagne bien, notamment sur les dispositifs de financement européen, et elle a facilité notre mise en relation avec l'écosystème régional, tant sur les dispositifs de financement que pour faciliter les partenariats techniques », souligne Olivier Gravet.

MILC, *des cadres et châssis de vélos fabriqués en Occitanie*

Estimant que le marché est mature, la société souhaite créer une unité industrielle à Lannemezan (Hautes-Pyrénées) où elle fabriquera cadres et châssis de vélos et véhicules de micromobilité. D'où sa volonté de lever des fonds

Près de trois millions de vélos vendus en France en 2021, mais sur ce nombre, moins de 10 000 cadres fabriqués en France. La société MILC a décidé d'y remédier, en association avec Antidote Solutions, son bureau d'études.

Spécialisée dans le développement, le prototypage et la fabrication de petites séries de vélos, l'entreprise basée à La Barthe-de-Neste (Hautes-Pyrénées) veut donc se doter d'une unité de production de 4 500 m² de bâtiment dans la friche industrielle de Lannemezan, en vue de fabriquer, chaque année, en marque blanche, plusieurs milliers de cadres et châssis de vélos utilitaires et de véhicules légers à quatre roues.

« Le marché est mature. D'une part, la mobilité douce au quotidien se développe, notamment sur les trajets domicile-travail et la livraison au dernier kilomètre. En outre, les cadres de vélo étant principalement fabriqués en Asie du Sud-est, la relocalisation de leur production devient compétitive sous l'effet de coûts de transport qui explosent et de délais de livraison qui s'allongent », explique Thomas Lecompte, l'un des trois cofondateurs, qui est également vice-président de Vélo Vallée Cluster Occitanie.

Le projet de nouvelle usine, baptisée VM'Occ, est chiffré au total à 5 M€, financés en grande partie par des emprunts bancaires. MILC compte également renforcer ses fonds propres. D'où sa volonté de lever, en complément des prêts, une enveloppe de 1,5 M€ qui servira en outre à mettre en route la nouvelle usine et poursuivre les investissements R&D.

MILC et Antidote Solutions tablent, si le projet voit le jour, sur 25 000 cadres vendus et un chiffre d'affaires de 8,5 M€ d'ici 2028, contre 1,6 M€ en 2022. Décathlon et LVMH comptent parmi ses clients pour le prototypage. S'ajoutent les Ateliers HéritageBike (Annecy) et Sodium Cycles (Anglet), entre autres.

Milc

MILC Industry

Date de création : 2013
Nombre de salariés : 11
Siège social : La Barthe-de-Neste

Dirigeant : Thomas LECOMPTE

Site internet :
www.milc-industry.com

MILC mise de ce fait beaucoup sur l'événement Occitanie Invest. *« Nous avons la chance qu'en Occitanie, la Région et AD'OCC poussent au développement de la filière vélo et de la mobilité douce, zéro carbone. Aussi, grâce à elles, nous bénéficions d'un accompagnement sans faille »*, observe Thomas Lecompte.

Minerve Technology au service d'une eau plus respectueuse de la santé publique et de l'environnement

Minerve Technology, entreprise montpelliéraine qui fabrique des équipements industriels de désinfection de l'eau avant usage, lance son premier tour de table pour le déploiement commercial de sa solution.

Réduire la consommation d'énergie et la pollution liées aux usages de l'eau dans l'industrie et les collectivités. C'est le pari relevé par Minerve Technology, entreprise montpelliéraine qui fabrique et commercialise des équipements industriels de désinfection de l'eau, avant usage. « Nous fabriquons des équipements qui permettent de remplacer le chlore, habituellement utilisé dans la désinfection de l'eau, par une molécule plus performante, appelée le dioxyde de chlore (ou ClO2). Cette molécule, plus respectueuse de la santé publique et de l'environnement, garde tous les avantages du chlore sans ses inconvénients », explique Charles Dubost, président et fondateur de Minerve Technology.

Pour synthétiser cette molécule, le ClO2, l'entreprise a breveté en 2022 un équipement industriel permettant d'éviter certains inconvénients du chlore. Parmi eux notamment, le goût désagréable dans l'eau du robinet ainsi que la surchauffe de l'eau provoquant de fortes consommations d'énergie dans l'industrie et les établissements recevant du public.

« La forte chaleur ressentie dans les hôpitaux, par exemple, est due à la température très élevée de l'eau qui circule dans les réseaux d'eau chaude sanitaire. Cela fait un radiateur géant à l'échelle du bâtiment ! Notre technologie permet de garantir la sécurité bactériologique de l'eau tout en diminuant la température pour économiser jusqu'à 30 % de l'énergie », indique Charles Dubost. En équipant le centre hospitalier Louis Constant Fleming à Saint-Martin, Minerve Technology a permis à l'établissement d'économiser 38 % de sa consommation d'énergie.

Minerve Technology a déjà installé 43 équipements sur des sites industriels et auprès de collectivités locales, pour un montant total de 1,3 M€. Objectif : dépasser la centaine d'équipements à horizon 2024.

Pour cela, l'entreprise, qui compte 6 salariés répartis entre Lyon, Toulouse et Montpellier, souhaite recruter une vingtaine de personnes d'ici 2026, dont six avant la fin 2023.

Minerve Technology

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 6
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Charles DUBOST

Site internet :
www.minerve-technology.fr

« Nous voulons recruter des commerciaux, car aussi bonne que soit notre technologie, nous devons communiquer pour la faire connaître sur ces marchés conservateurs où l'innovation n'est pas fréquente », précise Charles Dubost.

L'entreprise qui a déjà investi plus d'1 M€ dans l'industrialisation de son procédé, réalise une première levée de fonds de 800.000 € dont 400.000 € sont déjà sécurisés. Cette levée va permettre d'accélérer le déploiement commercial sur l'ensemble du territoire national et augmenter ses capacités production à mesure de la progression de ses ventes.

Soutien technique, aide financière, conseil stratégique, formation et accompagnement à l'international: Minerve Technology bénéficie de l'accompagnement d'AD'OCC depuis sa création fin 2018.

OPPI® *veut élargir son offre et vise l'international*

Diversifier ses produits, viser l'international, recruter… OPPI®, marque montpelliéraine de jeux éducatifs et pédagogiques pour enfants de 10 mois à 12 ans, souhaite accélérer son développement et vise un chiffre d'affaires de 1,9 M€ en 2023.

Créée en 2018 par deux frères, Hansel (président) et Bastien Schloupt (directeur général), OPPI® est une marque montpelliéraine qui conçoit et fabrique des jouets éducatifs et pédagogiques dédiés au développement des enfants. Leur particularité : *« nous créons des jouets qui répondent aux besoins éducatifs actuels des enfants, et nous les concevons avec des professionnels (ergothérapeute, pédopsychiatre, etc.) »*, explique Hansel Schloupt.

Concentration, dextérité, motricité, autonomie… Les jouets OPPI® se déclinent en deux collections dont Piks, le premier jouet de la marque composé de cônes en silicone de 3 tailles et couleurs différentes et de planchettes en bois de hêtre de formes variées. Basé sur la construction, il améliore la concentration et la dextérité de l'enfant. « Nous nous sommes intéressés au trouble de l'attention et avons développé cette collection avec un pédopsychiatre spécialiste de cette thématique », raconte Hansel Schloupt.

La seconde collection, Flot, est dédiée aux jouets du bain et intervient sur l'éveil sensoriel et l'autonomie de l'enfant, dès 10 mois. Les jouets sont également écoresponsables, imaginés à Montpellier et Made in France notamment pour la collection Flot, fabriquée en Auvergne.

Aujourd'hui, les jouets OPPI® sont présents dans près de 5.000 écoles, centres spécialisés, et en vente sur son site internet et en boutique (Nature & Découvertes, Oxybul). Plus de 40 % des produits sont notamment distribués à l'export, au Japon, au Bénélux, en Allemagne ou en Italie.

Deux nouvelles collections, dédiées à deux nouvelles thématiques, devraient voir le jour en 2023. *« Nous nous donnons pour objectif 2026 de proposer 7 collections de jouets (contre deux aujourd'hui, note) »*, annonce Hansel Schloupt. Un défi de diversification produits sur des thématiques différentes, qui demande davantage de ressources en R&D notamment.

OPPI

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 6
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Hansel SCHLOUPT

Site internet :
www.oppitoys.com

Pour cela, la marque montpelliéraine cherche à lever 1 M€ en fonds propre, et 2 M€ en levée totale, pour recruter une quinzaine de personnes d'ici 2026, développer le digital et le e-commerce. Objectif : atteindre 1,9 M€ de chiffre d'affaires en 2023. Autres projets : développer les ventes à l'export et accélérer l'accompagnement de la marque à l'international, « au Canada ou aux États-Unis par exemple », développer une application pour guider les parents, et relocaliser la fabrication en France.

Accompagnés par AD'OCC, les gérants soulignent l'aide apportée par les experts « leur regard extérieur nouveau nous permet d'identifier des zones d'amélioration et d'avancer de manière constructive », conclut Hansel Schloupt.

Les solutions Saas de ***Paarly*** *aident les marques, retailers et e-commerçants à définir le meilleur prix*

Paarly est spécialiste de la collecte et de l'optimisation du prix sur le web. Ses algorithmes permettent aux clients, des marques, retailers et des acteurs de l'e-commerce, d'optimiser leurs prix et de comprendre leur contexte de marché.

Collecter et optimiser les prix sur le web : c'est le cœur de métier de Paarly. Créé il y a 9 ans, la PME compte en ses rangs des compétences pointues - experts de la data, développeurs expérimentés, chefs de projets, customer success managers… -, et travaille avec 120 clients dans le monde, essentiellement en Europe. 25 % des groupes du CAC 40 font appel à ses services, sur des périodes longues. Parmi les références, Saint-Gobain, Fnac Darty, Adeo (Leroy Merlin), Decathlon, Maisons du Monde, Yves Rocher…

Valeur ajoutée de Paarly : « *La qualité de service et de data, ainsi que l'expérience opérationnelle, déclare Denis Oulion, Directeur Général et cofondateur. Nous sommes capables de livrer plusieurs dizaines de millions de prix par jour. Ils sont vérifiés et contextualisés, selon les attentes du client.* » Par exemple, les prix de la plaque de plâtre dans un département comparés à un autre département, ou bien l'évolution de ce prix, ou encore les produits dont les tarifs ont augmenté à un rythme supérieur à l'inflation sur les six derniers mois, etc…

Un algorithme prédictif permet de projeter un niveau de revenus en fonction de tel ou tel prix.

Rentable depuis sa création, Paarly table, pour les prochaines années, sur une croissance annuelle comprise entre 50 % et 100 %. « C'est le rythme que nous connaissons depuis le début », relève le dirigeant.

Après une première levée de fonds de 4 M€, réalisée début 2022 pour structurer le middle management et la partie marketing/commerce, l'entreprise cible une nouvelle opération, de 7 à 8 M€. L'objectif est de « passer de leader français à leader Européen et International, en ouvrant un bureau en Angleterre et un autre en Amérique du Nord ».

La R&D porte sur « *l'automatisation des tâches grâce à l'IA, en reconnaissant des produits similaires entre le panel de nos clients et ceux de leurs concurrents, la capacité à rendre intelligible la donnée brute, et l'optimisation des algorithmes de changements de prix* ».

PAARLY
Pricing intelligence & competitor monitoring

PAARLY

Date de création : 2014
Nombre de salariés : 27
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Denis OULION

Site internet :
fr.paarly.com

AD'OCC a aidé Paarly à « *mieux formaliser la présentation de notre structure. Occitanie Invest permet d'aller à la rencontre des fonds et du financement, en gagnant du temps. Y participer nous fait gagner des mois… et de la crédibilité !* »

Pangea Aerospace, *un système de propulsion inédit pour les micro-lanceurs spatiaux*

La start-up franco-espagnole Pangea Aerospace s'implante à Toulouse, afin d'y accélérer le développement de son système unique au monde. Elle souhaite à présent lever des fonds pour le finaliser et continuer sa commercialisation.

Un système de propulsion pour lanceurs spatiaux, unique au monde. Pour finaliser son développement, la start-up barcelonaise Pangea Aerospace a créé en 2022 une filiale à Toulouse, dirigée par Marie-Laure Gouzy, country manager France. Pangea Aerospace espère ainsi achever son premier démonstrateur certifié fin 2024, pour un vol inaugural en 2025.

Pour le moment, l'ambition est d'atteindre une poussée de 30 tonnes. Double atout : ce système de propulsion, réutilisable, carbure au biométhane et à l'oxygène liquides. Breveté, il constitue donc une innovation majeure dans le domaine des moteurs-fusées via la technologie aerospike.

« Jusqu'à présent, cette technologie était trop chère et trop compliquée à fabriquer. Nous avons utilisé la fabrication additive pour réaliser les pièces très complexes à moindre coût et lever les verrous technologiques, notamment le refroidissement du moteur », explique Marie-Laure Gouzy.

Toulouse a été retenue pour deux raisons, majeures : la ville est la capitale européenne de l'aérospatial et elle dispose du plus grand bassin de recrutement dans ce secteur. Actuellement, la filiale française emploie six personnes et des embauches sont prévues.

Après une levée de 8,5 M€ bouclée en 2019 auprès d'investisseurs privés et publics, dont le CNES, l'État espagnol, des fonds généralistes et spécialisés dans le spatial, la société cherche de nouveaux fonds pour parachever le développement technique de sa technologie et accélérer sa commercialisation.

Pour son installation à Toulouse, Pangea Aerospace a été soutenue par AD'OCC, Business France et d'Invest in Toulouse. Pangea Aerospace France salue cet accompagnement. *« Depuis le départ, AD'OCC, Business France et Invest In Toulouse nous aident à accélérer notre développement et à identifier nos futurs partenaires dans l'écosystème régional. C'est très important.*

PANGEA AEROSPACE

Pangea Aerospace

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 38
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Marie-Laure GOUZY

Site internet :
www.pangeaaerospace.com

Notre présence à Occitanie Invest est d'ailleurs une merveilleuse occasion de rencontrer les fonds régionaux, français et internationaux », souligne Marie-Laure Gouzy.

Sereema *veut devenir la référence européenne des services d'optimisation des parcs éoliens*

Spécialisée dans l'optimisation du rendement des parcs éoliens, l'entreprise montpelliéraine Sereema réalise 60 % de son chiffre d'affaires à l'international. Son ambition : prendre le leadership sur le marché européen et multiplier par 6 son chiffre d'affaires sur les 5 prochaines années.

Faire fonctionner un système IoT dans un environnement industriel aussi complexe que celui des éoliennes. C'est le défi relevé par Sereema, fournisseur montpelliérain de services IoT de supervision et d'optimisation des parc éoliens, avec sa solution Windfit. L'entreprise a développé une box capable de capter des données de haute fréquence, pour permettre à ses clients d'évaluer avec précision les performances de l'éolienne. *« Notre solution permet de comprendre exactement ce qu'il se passe sur l'éolienne : comment elle se règle par rapport à la force du vent, si elle est mise en service ou à l'arrêt au bon moment, etc. »*, explique Jérôme Imbert, CEO et fondateur en 2015 de Sereema. Les données sont accessibles directement via une plateforme en ligne, disponible sur téléphone et ordinateur, et la box est vendue sous forme d'abonnement. Sa particularité : elle s'adapte à toutes les turbines, que l'éolienne soit On ou Offshore.

Depuis le changement de paradigme lié aux nouveaux modèles de vente de l'électricité, Sereema se positionne comme principale alternative aux problèmes rencontrés par les producteurs d'énergie verts. « Maintenant qu'il y a de moins en moins de tarifs subventionnés, les gains dépendent du rendement réel du parc éolien, d'où le besoin d'une solution centrée sur l'optimisation de la performance avec des données haute fréquence comme les nôtres », explique Jérôme Imbert.

L'ambition de Sereema : s'imposer comme acteur incontournable européen des services d'optimisation, avec leur service 100 % digital. *« Aujourd'hui, nos données fournies évitent d'envoyer un expert sur l'éolienne, mais les réglages se font encore à la main. Nous voulons aller plus loin »*, ajoute le directeur général.

Pour cela, Sereema vise une levée de fonds de 2 M€ pour son développement commercial, mais aussi pour personnaliser la solution Windfit aux trois segments de clientèle du secteur que sont les acteurs financiers, les *« pure player »* (Valeco), et les grands acteurs industriels comme Total Energie, EDF, etc. L'entreprise souhaite également multiplier par six son chiffre d'affaires et doubler ses effectifs sur les 5 prochaines années.

Accompagné par AD'OCC depuis la création de Sereema, Jérôme Imbert remarque l'accessibilité et la réactivité des équipes. *« AD'OCC nous a conseillé dans la recherche de financement, pour nous rediriger vers les programmes pertinents et les bons interlocuteurs, notamment à l'export »*, conclut-il.

Sereema

Date de création : 2015
Nombre de salariés : 12
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Jérôme IMBERT

Site internet :
www.sereema.com

Share My Space, le « Google maps » de l'espace

Solution de fourniture de données et de services de sécurité spatiale, Share My Space, entreprise basée à Toulouse et Paris, veut renforcer ses équipes toulousaines et déployer son réseau de stations d'observation d'ici 2026

Pour faire face à l'augmentation du nombre d'objets en orbite terrestre (satellites, méga-constellations, débris, etc.), la startup toulousaine Share My Space s'est spécialisée dans la surveillance de l'espace et la cartographie des trajectoires de ces objets. Objectif : permettre aux opérateurs spatiaux de surveiller leurs satellites, éviter les collisions et accéder à des recommandations de manœuvres. « *L'espace se métamorphose en un nouveau Far West, un territoire surexploité où la collaboration entre acteurs privés et publics devient primordiale pour assurer un avenir durable et éthique au trafic orbital* », explique Romain Lucken, directeur général et cofondateur au côté de Damien Giolito.

Share My Space a ainsi conçu sa propre technologie brevetée pour observer ces objets en orbite : une solution d'observation multitélescopes nommée Mtos. « *Il s'agit d'un système de surveillance spatial depuis le sol, avec une vision à 360°, et équipé de quatre télescopes en rotation fournissant des données optiques* », précise Romain Lucken. Sa particularité : une consommation d'énergie moins élevée qu'une station d'observation avec radar, et une couverture plus importante de données sur les orbites.

Share My Space possède deux stations d'expérimentation en France (dans les Baronnies provençales et en Normandie), et inaugurera dans le second semestre 2023 deux nouvelles stations d'observation, dont une au Maroc. Une filiale vient d'ouvrir aux États-Unis, pour assurer une présence commerciale stratégique face à la concurrence, principalement implantée outre-Atlantique.

Capable de cartographier près de 10 000 objets dans l'espace, l'entreprise vise les 150 000 objets à l'horizon 2026. Elle prévoit également de recruter dix personnes d'ici fin 2023, en ingénierie et en commerce, et sur son site toulousain.

share my space

Share My Space

Date de création : 2017
Nombre de salariés : 20
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Romain LUCKEN

Site internet :
www.sharemyspace.space

« *Nous voulons déployer notre réseau de stations d'observation pour en avoir 6 dans le monde d'ici 2026* », précise Romain Lucken. Pour cela, Share My Space vise une levée de fonds de 10 M€.

Share My Space a bénéficié d'un accompagnement d'AD'OCC dans la mise en relation avec les investisseurs du secteur. « *Cela nous a permis d'avoir un retour constructif sur nos pitchs de présentation, de saisir les attentes des investisseurs, et ainsi mieux préparer les levées de fonds* », conclut Romain Lucken.

Parking, bureaux, cantines : ***Sharvy*** *optimise la vie au travail*

La solution de Sharvy permet une gestion intelligente des espaces partagés en entreprise : parking, postes de travail et salles de réunion, cantine.

Sharvy développe une application qui permet de faciliter la mobilité des collaborateurs, en gérant au mieux les réservations de places de parking, et d'optimiser les espaces de travail, devenus multiformes - télétravail, flex office, open space, bureaux personnels - et les cantines… Un outil précieux pour la performance des entreprises, mais aussi pour le bien-être de leurs salariés.

Avantage concurrentiel : « *La solution couvre un spectre large : contrôle d'accès des parkings, gestion des espaces de restauration, des salles de réunion et des postes de travail, explique Stéphane Seigneurin, fondateur et président. Notre force se base sur un algorithme très puissant, qui respecte l'équité entre les collaborateurs.* » 96 % des demandes d'attributions d'espaces font ainsi l'objet de réponses favorables.
Par exemple, les parkings sont en apparence trop petits.
« *Mais, en prenant en compte le télétravail, les déplacements, les congés et les arrêts, nous parvenons à générer un bon rythme de rotation.* » Parmi les références, de nombreux grands comptes, tels que Vinci, JC Decaux, Safran, Nestlé, Atlantic, Onet ou Ralph Lauren.

Sharvy, dont l'application est utilisée au quotidien par 50.000 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 650.000 euros en 2022, en croissance de 45 %. Elle projette 4,5 millions en 2025. Ancrée dans l'écosystème d'innovation régional, Sharvy est membre de la French Tech Méditerranée et du cluster Digital 113.

Après avoir levé 1,2 millions en 2020, l'entreprise cible à présent 4,5 millions, répartie entre capitaux-risqueurs et banques. « *Nous voulons accélérer la R&D, et ouvrir des bureaux commerciaux en Angleterre, en Allemagne, en Espagne et en Suisse, avec le recrutement de 25 personnes (commerciaux, développeurs informatiques, service clients)* », détaille Stéphane Seigneurin.

Faire partie de la sélection d'AD'OCC pour Occitanie Invest « *est une reconnaissance, conclut-il.*

Sharvy

Sharvy

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 13
Siège social :
Castelnau-le-Lez (34)

Dirigeant : Stéphane SEIGNEURIN

Site internet :
www.sharvy.com

L'accompagnement et le coaching que nous recevons permet de mieux présenter notre activité à un panel d'investisseurs, en essayant de créer un effet de surprise auprès d'eux ». Enfin, cet événement unique, concentrant toutes les forces en présence, « *nous fait gagner du temps* ».

Skyted, la confidentialité des conversations téléphoniques

La start-up toulousaine a conçu un masque qui permet de passer des appels téléphoniques sans être entendu par le voisinage. Elle souhaite lever 2 M€ courant 2023

Les conversations téléphoniques en toute discrétion. Créée à Singapour mais rapatriée en 2022 à Toulouse, Skyted a mis au point un masque qui garantit la totale confidentialité des appels téléphoniques. Équipé de la technologie Bluetooth, il permet de passer des appels audio et vidéo, sans être entendu par le voisinage, que ce soit dans un lieu public, au bureau, en open-space et même dans un avion.

Pour le développer, la start-up toulousaine, incubée par l'ESA BIC Sud de France, a travaillé en collaboration avec l'Office National d'Études et de Recherches Aérospatiales (ONERA). Accompagnée par Airbus Développement et l'IoT Valley, elle l'a officialisé lors de la dernière édition du CES à Las Vegas où ce masque a été classé par la chaîne ABC « *parmi les dix produits les plus intéressants, présentés cette année* » sur ce salon, rappelle Stéphane Hersen, le CEO de Skyted, qui s'occupait auparavant de la conception des cabines chez Airbus.

La jeune société prévoit aujourd'hui de lancer sa production en Occitanie, en se dotant de son propre outil, et d'enclencher sa commercialisation. Dans cette perspective, elle souhaite lever 2 M€ qui lui permettront également de poursuivre sa R&D. Skyted cible en priorité le marché des opérateurs de visioconférences, mais son masque peut bien évidemment intéresser bien d'autres secteurs, dont les call centers et l'armée.

« *Le potentiel de notre marché, bien qu'il soit tout à fait nouveau, est estimé à 10 milliards de dollars et à 25 millions de pièces dans le monde* », chiffre Stéphane Hersen, dont le business plan à cinq ans est d'atteindre 50 M€ de chiffre d'affaires.

Heureux de participer à l'événement Occitanie Invest, le dirigeant se félicite en outre de l'accompagnement d'AD'OCC et du soutien de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée.

Skyted

Date de création : 2022
Nombre de salariés : 3
Siège social : Toulouse (31)

Dirigeant : Stéphane HERSEN

Site internet :
www.skyted.fr

« *Grâce à l'agence, nous avons participé au CES et à Vivatech, notamment. Puis elle nous a orientés vers les dispositifs d'aide à l'innovation, dont nous avions besoin* », souligne Stéphane Hersen.

SmartCatch *piège les cellules tumorales circulant dans le sang*

Spin-off du CNRS, SmartCatch est une solution de microfiltration du sang qui capture les cellules tumorales circulantes. La medtech cherche à lever 5 M€ début 2024 pour financer le déploiement commercial de sa première solution sur le marché de la recherche à l'échelle internationale.

Spin-off du CNRS, SmartCatch développe des dispositifs médicaux, s'appuyant sur les microtechnologies, pour capturer les cellules tumorales qui circulent dans le sang. *« C'est le principe de la microfiltration, un peu comme si on allait à la pêche à ces cellules tumorales à l'aide de filtres »*, illustre Aline Cerf, présidente et cofondatrice. Ces cellules tumorales contiennent des informations primordiales pour le diagnostic des cancers et les thérapies ciblées.

SmartCatch se distingue de la concurrence par le fait que les cellules sont piégées directement dans le sang, et que les volumes traités sont très importants. *« Là où nos challengers utilisent des tubes standards de 4 à 10 ml, nous sommes sur des centaines de ml, voire des litres de sang »*, explique la dirigeante. Un intérêt majeur, car les cellules tumorales sont rares et très hétérogènes, avec des sous-populations.

« Si nous voulons les utiliser en routine clinique comme des biomarqueurs, nous devons pouvoir en fournir un nombre élevé aux médecins ».

L'objectif de SmartCatch est d'intégrer sa solution dans des systèmes *« portables, abordables et très compacts. Nous voulons nous éloigner d'instruments lourds et coûteux »*. Ce qui va dans le sens d'une décentralisation des soins et d'un accès à un plus grand nombre.

SmartCatch est actuellement en phase d'industrialisation, avec deux principaux objectifs : le déploiement commercial de la première ligne produit sur le marché de la recherche en 2024 à l'échelle internationale, et l'internalisation de la production des dispositifs (externalisée à ce jour), à Toulouse. Pour financer ces projets, la medtech projette une levée de fonds de 5 millions d'euros début 2024.

SMART CATCH

SmartCatch

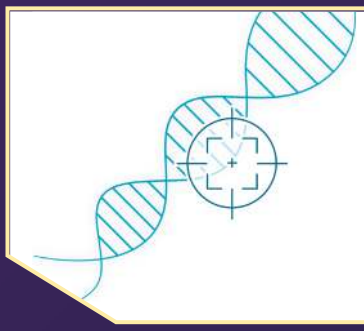
Date de création : 2016
Nombre de salariés : 18
Siège social : SmartCatch

Dirigeant : Alince CERF

Site internet :
www.smartcatch.fr

Dans ce parcours, lancé il y a 7 ans, AD'OCC se place comme *« nos premiers interlocuteurs, lorsque nous avons par exemple une question relative à une recherche de financement, un dispositif pour l'export, l'innovation... Ils ont toutes les informations sur les dispositifs régionaux. Leurs experts connaissent notre projet, et savent prodiguer de bons conseils, rapidement. Cette relation de proximité et de confiance est précieuse »*, conclut Aline Cerf.

Stem Genomics *sécurise le développement des thérapies cellulaires*



La biotech développe une nouvelle génération de tests pour contrôler l'intégrité génétique des cellules à visée thérapeutique.

Contrôler l'identité génétique des cellules utilisées dans le cadre des thérapies cellulaires. C'est le but des tests innovants développés par la biotech Stem Genomics. « *Les thérapies cellulaires sont un nouveau pan de la médecine, qui consiste à soigner durablement, en apportant un médicament vivant, rappelle Nicolas Chapal, président et fondateur. Les cellules cultivées en cultures peuvent acquérir des anomalies génétiques. Ce qui pose des problèmes nouveaux en termes de sécurité.* » Stem Genomics reçoit des échantillons de cellules de la part de laboratoires de recherche, de sociétés de biotech et pharma, les testent et renvoient les résultats. « Nous proposons aussi des kits pour des clients souhaitant réaliser les tests chez eux », complète-t-il.

Stem Genomics est actuellement la seule biotech à développer des tests spécifiques portant sur l'intégrité génétique des cellules souches. Le test peut être effectué rapidement, et permet d'évaluer en routine les cellules, pour suivre la culture au jour le jour, pendant le procédé de production.

Deux chercheurs de l'Institut de médecine régénérative et de biothérapies (IRMB), John De Vos et Saïd Assou, sont à l'origine de l'innovation. « *J'ai rejoint le projet pour le porter au niveau industriel* », explique Nicolas Chapal.

L'activité est en forte croissance, avec un doublement de l'activité en 2022, et une tendance analogue cette année, pour atteindre la barre du million d'euros de CA. « *Il y a une place à prendre, car nous sommes précurseurs sur le marché. Le panier moyen par client et le nombre d'achats augmentent* », constate le dirigeant, qui cible, à horizon 2027, 20 millions d'euros de CA.

Stem Genomics ambitionne une levée de fonds de « 2 à 3 millions d'euros », pour ouvrir une filiale aux États-Unis (Caroline du Nord, où un partenaire a été identifié), obtenir la certification internationale « *Good Manufacturing Practice* », et augmenter la gamme de tests, avec la mise au point de tests libératoires (en fin de procédé). Pour ces tests, une aide de l'État, d'un montant de 900.000 €, a été obtenue dans le cadre de France 2030.

stemgenomics cell integrity

Stem Genomics

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 12
Siège social : Montpellier (34)

Dirigeant : Nicolas CHAPAL

Site internet :
www.stemgenomics.com

Sa perception est conditionnée à la levée de fonds.

Entrepreneur depuis 2006 en Occitanie, Nicolas Chapal juge l'accompagnement d'AD'OCC « *excellent, car très structurant. Il suffit de regarder la liste des investisseurs et des dossiers sur Occitanie Invest. L'opération est très sérieuse. Nous sommes ravis d'en faire partie.* » Le coaching permet de « bien structurer le discours et de savoir ce qu'attendent les investisseurs. La levée de fonds est un jeu de séduction. Il faut donner envie aux investisseurs de rentrer dans le projet. Cette première partie est capitale, même si, ensuite, la solidité du dossier est bien sûr investiguée ».

Urbassist *veut s'attaquer au marché du photovoltaïque*

Plateforme numérique d'assistance pour la rédaction des demandes d'urbanisme, Urbassist (Nîmes) vise une levée de fonds de 1,4 M€ pour recruter localement, se positionner sur le photovoltaïque et créer des filiales à l'étranger.

Simplifier les démarches d'urbanisme. C'est la promesse faite par la startup Urbassist, premier assistant intelligent pour les déclarations de travaux en ligne basé à Nîmes et Montpellier (14 collaborateurs). *« Vous obtenez un dossier de déclaration préalable de travaux en 20 minutes, pour 79 €, contre parfois jusqu'à 1.000 € »*, assure Guilhem Tuffery, fondateur et directeur général d'Urbassist. Urbassist vend déjà 7.000 dossiers en France, et réalise un chiffre d'affaires de 500 k€ en 2022. 35 % du CA provient des particuliers (certificat d'urbanisme, déclaration préalable, permis de construire et/ou service, partenariat avec Leroy Merlin), et 65 % des artisans et industriels en fourniture BTP (licences).

Contrairement à ses concurrents, l'entreprise nîmoise a développé une technologie, pilotée par son équipe en R&D, *« agile et adaptable à tous les projets, qui permet un compromis entre les outils gratuits qui ne sont pas automatisés, et les services premium plus cher »*, précise le dirigeant.

Cette agilité permet à l'entreprise de viser en 2023 le marché des panneaux photovoltaïques et des fenêtres de toit, qui reposent sur la même brique technique. *« Pour générer ces deux projets la même organisation sera appliquée : notre simulateur et notre solution de dessin 2D seront paramétrés pour le client, qui répondra au questionnaire pour le cerfa et obtiendra un dossier complet »*, détaille-t-il.

L'entreprise prévoit une levée de fonds de 1,4 M€ en equity, pour renforcer sa technologie et étoffer son équipe commerciale BtoB notamment dans le domaine du photovoltaïque, aussi bien en France qu'à l'international.

« Les levées de fonds ne sont pas notre modèle économique mais un moyen pour nous d'atteindre nos objectifs », assure Guilhem Tuffery, qui indique vouloir atteindre un équilibre avant d'ouvrir le capital d'Urbassist. La startup projette de réaliser 700 k€ de chiffre d'affaires en 2023. « *Nous compterons 25 collaborateurs d'ici 2024. Nous ne recruterons que des profils avec une forte expérience, recrutés en local à Nîmes ou Montpellier »*, ajoute-t-il.

Accompagné par AD'OCC, Guilhem Tuffery assure qu'Urbassist n'aurait pu voir le jour sans l'aide à la faisabilité commerciale apportée par l'agence de développement. *« Ce sont les premiers à nous avoir permis de nous financer, de lancer des études de marché, de développer notre technologie, tout en nous challengeant et en faisant évoluer notre idée et notre proposition de valeur »*, conclut-il.

URBASSIST
Déclarez vos travaux en ligne

Urbassist

Date de création : 2018
Nombre de salariés : 14
Siège social : Nîmes (30)

Dirigeant : Guilhem TUFFERY

Site internet :
www.urbassist.fr

Vaiomer *accélère l'innovation liée au microbiote*

Vaiomer est une entreprise de biotechnologies, experte dans les analyses du microbiote pour les acteurs de la santé. Elle ouvre de nouvelles voies pour des découvertes scientifiques et des applications thérapeutiques innovantes.

Fondée en 2011, pour industrialiser des travaux de recherche de l'INSERM de Toulouse, Vaiomer est une société de biotechnologie, experte dans les analyses du microbiote, avec sa propre plateforme d'analyse. Elle emploie 10 salariés, tous experts du microbiote, ces bactéries présentes dans l'intestin et impliquées dans les mécanismes de nombreuses maladies et dans l'efficacité des traitements.

Après 10 ans de R&D, Vaiomer a développé un savoir-faire technique et scientifique pour explorer l'ensemble des microbiomes du corps humain, dans l'intestin et au-delà. Vaiomer est ainsi le pionnier des analyses de microbiome dans les échantillons complexes tels que le sang, les tissus, la peau et les tumeurs. Des échantillons qu'elle utilise pour sa recherche propre et qu'elle propose, à partir de sa plateforme technologique d'analyse, aux laboratoires publics et privés du monde entier. « *L'objectif est de rentrer dans une réflexion de médecine personnalisée, de prédiction, de stratification des patients, projette Jérôme Fourtanier, président, arrivé en 2020. Nous ne sommes que 5 au niveau mondial à réaliser ce type d'analyse.* »

Avec 38 publications dans les journaux scientifiques, et participant à des programmes de recherche collaborative majeurs, financés par l'Europe (programme H2020), la France ou la Région Occitanie, Vaiomer entend déployer l'accès à ses technologies à l'ensemble des experts du domaine. Ses clients sont à la fois des cliniciens, des industriels et des centres de recherche.

Trois programmes de recherche sont en cours : sur la maladie de Lyme et les maladies liées aux tiques, sur le développement de biomarqueurs diagnostiques de la cirrhose, et sur l'industrialisation de souris transplantées avec du microbiote humain. « *L'idée est de mimer les mécanismes de la maladie humaine. Ce marché est évalué, à l'échelle mondiale, à 2 Md$* », souligne le dirigeant. Une valorisation de ces programmes est prévue à partir de 2026, par cession d'actif ou licences.

L'entreprise affiche une forte croissance : 500 k€ en 2022, 1 M€ cette année, et 5 M€ prévus à l'horizon 2026. Vaiomer cible une levée de 1 M€, pour accélérer son développement commercial dans les services, augmenter la productivité de sa plateforme d'analyses de microbiotes complexes et valoriser la propriété intellectuelle. En vue d'Occitanie Invest, l'agence AD'OCC est « *force de conseils et de solutions* », conclut Jérôme Fourtanier.

VAIOMER
PIONEER IN TISSUE MICROBIOMES

Vaiomer

Date de création : 2011
Nombre de salariés : 10
Siège social : Labège (31)

Dirigeant : Jérôme FOURTANIER

Site internet :
www.vaiomer.com

X-Feet-Orthotics (NYSL),
la digitalisation de l'orthèse plantaire

La start-up héraultaise bouscule le marché de la semelle orthopédique grâce à ses technologiques innovantes d'impression 3D, couplées à une plateforme en ligne. Pour accompagner sa croissance, elle souhaite lever 1,5 M€

Une technologie de pointe pour la voute plantaire. Société spécialisée dans les semelles orthopédiques 3D, X-Feet-Orthotics (NYSL) recourt à une technologie numérique très innovante, en alliant une plateforme en ligne et un scanner 3D qui modélise les différentes empreintes du pied en mouvement.

Vendu aux podologues, l'appareil que la société a entièrement conçu leur permet de définir avec précision les corrections à apporter. Cela étant fait, le fichier est alors validé sur la plateforme en ligne d'XFeet-Orthotics (NYSL) qui lance alors la fabrication des semelles sur imprimante 3D, pour les envoyer ensuite au podologue. « *L'impression 3D rend possible la création de structures très complexes* », soulignent Nicolas et Youri Saint Lo, les fondateurs de la société.

Créée en 2019 à Prades-le-Lez, près de Montpellier, la société ne cesse pas d'innover. Bousculant le marché de la semelle orthopédique, elle a notamment mis au point un système de simulation numérique de l'action de l'orthèse sur la voute plantaire dans le but d'anticiper les corrections à apporter.

Déjà très présente sur le marché français et dans quelques pays européens, elle voit ses marchés se développer et s'étendre sous la hausse des demandes. C'est pourquoi elle souhaite lever 1,5 M€ afin d'accompagner sa croissance sur ses marchés actuels et organiser son déploiement à l'international. Son objectif à cinq ans est de dépasser les 10 M€ de chiffre d'affaires avec une trentaine de collaborateurs, contre 1 M€ aujourd'hui avec dix salariés.

XFEET orthotics

Xfeet Orthotics

Date de création : 2019
Nombre de salariés : 10
Siège social : Prades-le-Lez (Hérault)

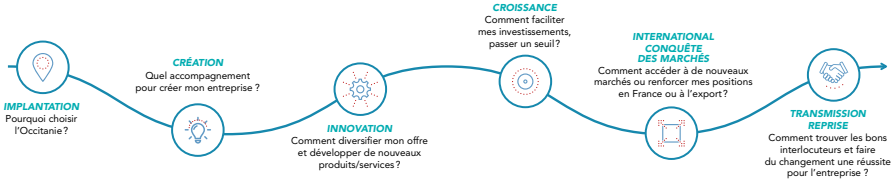
Dirigeant : Youri SAINT LO

Site internet : www.xfeet-orthotics.com

Occitanie Invest était de ce fait l'événement à ne pas rater. « *Tout comme la Région et l'Europe, AD'OCC nous a beaucoup aidé dans notre développement, en fléchant les dispositifs qui pouvaient nous être utiles. Et, aujourd'hui, en nous permettant d'entrer en relation avec un parterre d'investisseurs qui nous intéressent, l'agence est une nouvelle fois à nos côtés* », se félicitent Nicolas et Youri Saint Lo.

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

AD'OCC Région Occitanie
Agence de Développement Économique



AD'OCC, l'agence de tous les potentiels économiques

L'agence de développement économique de la Région Occitanie, c'est une équipe de 180 personne réparties sur les 72 000 km² de la plus vaste région de France. Notre mission : contribuer à la prospérité de votre entreprise et faciliter votre vie de dirigeant.

AD'OCC 360°, c'est une offre de services à la carte. Pour vous aider à clarifier vos besoins, nous vous proposons un programme qui comprend 4 volets.

- Trouver le bon financement,

- Oser l'export,

- Miser sur l'innovation,

- Réussir votre implantation,

- Ou un peu des quatre !

En internet, nos experts ont une compréhension pointue et technique des filières économiques d'Occitanie et donc de votre métier. Pour la mise en réseau, vous pouvez également compter sur nous !

www.agence-adocc.com

4898
entreprises

ont bénéficié d'un service AD'OCC :

1803
en accompagnement collectif

2803 avec Winehub et Foodhub

2337
en accompagnement individuel

Attractivité

217
entreprises accompagnées

74
implantations concrétisées dont :

46
implantations provenant de l'extérieur de la région

28
implantations endogènes, provenant de l'intérieur de la région

Croissance

1296
entreprises accompagnées

International et conquête des marchés

2384
entreprises accompagnées incluant Winehub et Foodhub

Innovation

843
entreprises accompagnées

Territoires

125
EPCI accompagnées sur les 161 établissements publics de coopération intercommunale que compte le territoire de l'Occitanie

Occitanie et monde

310
événements organisés en Occitanie

85
à l'extérieur de la région en France et à l'international

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