

Un événement créé par

**ADDOCC**

Agence de Développement Economique

# OCCITANIE *invest*

Rencontres  
INVESTISSEURS  
ENTREPRISES

## Dossier de Presse

La Cité  
Toulouse  
20 mars 2025



[www.occitanie-invest.com](http://www.occitanie-invest.com)

Avec le soutien de



Partenaires



la réussite est en vous



## Carole Delga

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

Occitanie Invest a 20 ans. Sans jeu de mot, c'est un rendez-vous « capital » pour les entreprises innovantes de la Région Occitanie. Pour cette édition anniversaire, ce sont 115 candidatures qui ont été reçues par l'agence de développement économique AD'OCC ; elles proviennent des deux métropoles régionales mais également des territoires. Occitanie Invest est pour nous un outil financier indispensable qui permet à l'Occitanie de soutenir l'effort d'innovation de nos entreprises. Lors des quatre dernières années, elles ont levé 146 M€.

L'enchaînement des crises sanitaire, ukrainienne, énergétique et inflationniste, renforce l'attention portée aux enjeux de financement des entreprises par la Région Occitanie. Dans ce contexte, nos start-ups et nos entreprises régionales ont besoin de fonds pour faire face à des mutations majeures comme la transformation numérique ou la transition écologique. Occitanie Invest répond à cette nécessité 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. L'an passé, il y avait 55 fonds présents à Occitanie Invest.

Plus qu'une convention d'affaires - chaque entreprise réalise en moyenne 13 rendez-vous - Occitanie Invest est un programme d'accompagnement intensif de six semaines 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.

La Région Occitanie a 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.

Je remercie nos sponsors IRDI Capital Investissement, ARIS, Exco, Caisse d'Épargne Languedoc Roussillon, Caisse d'Épargne de Midi-Pyrénées, Banque Populaire du Sud, Banque Populaire Occitane, Crédit Agricole Languedoc, Crédit Agricole Toulouse 31 et Oseed qui soutiennent cette édition, avec fidélité et engagement. C'est avant tout cette relation de confiance entre nous, au service des entreprises du territoire qui est importante à mes yeux. Je veux également remercier les partenaires opérationnels de l'écosystème régional de l'innovation - clusters, incubateurs, pôles, accélérateurs, financeurs- pour leur soutien et leur précieux relais. Enfin, remerciements à vous, investisseurs, pour votre présence en Occitanie.

# Sommaire

<b>Occitanie Invest fête ses 20 ans !</b>	<b>page 4</b>
<b>La Cité à Toulouse, lieu d'accueil de la 20<sup>e</sup> édition</b>	<b>page 5</b>
<b>Comment ça marche ?</b>	<b>page 5</b>
<b>Calendrier 2025</b>	<b>page 6</b>
<b>Qui organise ?</b>	<b>page 6</b>
<b>Le jury de sélection</b>	<b>page 7</b>
<b>Les partenaires</b>	<b>page 7</b>
<b>Les investisseurs présents</b>	<b>page 8</b>
<b>Les candidatures</b>	<b>page 10</b>
<b>La sélection Occitanie Invest 2025</b>	<b>page 11</b>
<b>Le coaching personnalisé à la levée de fonds</b>	<b>page 12</b>
<b>Le programme</b>	<b>page 13</b>
<b>Retour sur l'édition 2024</b>	<b>page 13</b>
<b>Présentation de la sélection 2025</b>	<b>page 14</b>

# Occitanie Invest fête ses 20 ans !

## 20 ans de financements dédiés à l'innovation des entreprises françaises

Organisé par l'agence régionale de développement économique AD'OCC avec le soutien de la Région Occitanie et de ses partenaires financiers – IRDI Capital Investissement, ARIS, Exco, Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon, Caisse d'Epargne de Midi-Pyrénées, Banque Populaire du Sud, Banque Populaire Occitane, Crédit Agricole Languedoc, Crédit Agricole Toulouse 31 et Ocseed – Occitanie Invest est le rendez-vous des entreprises à la recherche de financements stratégiques.

Depuis 20 ans, cette opération permet chaque année à une vingtaine d'entreprises issues de la Région Occitanie, qu'elles soient start-ups ou en croissance, de bénéficier d'un accompagnement personnalisé de six semaines pour préparer leur levée de fonds et se connecter avec des investisseurs (fonds de capital-risque, business angels, fonds d'investissements, etc.)

Plus qu'une simple convention d'affaires, Occitanie Invest se distingue par son programme d'accompagnement sur-mesure. Grâce à un coaching spécifique, les entreprises sont préparées à mobiliser des financements haut de bilan, une ressource essentielle pour sécuriser leur développement à long terme. Depuis 4 ans, ce sont plus de 146M d'euros qui ont été levés.

En 2025, à l'occasion de ses 20 ans, Occitanie Invest réaffirme son rôle de catalyseur pour les entreprises ambitieuses de la Région, en renforçant son soutien et en créant des opportunités uniques pour bâtir l'avenir économique de l'Occitanie.

### **Thomas Lecompte, co-gérant de Milc : « D'Occitanie Invest à une levée de fonds d'1M€ »**

*« Dès 2010, accompagné par l'agence AD'OCC et ses dispositifs d'investissement, notre atelier a commencé à s'étoffer et est devenu une petite TPE artisanale de fabrication de prototypes. En 2020, le COVID est, pour l'industrie du vélo, un gros boom avec une quantité de ventes comme on n'en a jamais vu dans l'histoire, on présente alors à la Présidente de la Région Occitanie, Carole Delga et aux équipes d'AD'OCC notre projet vémoc : vélo made in Occitanie. On se rapproche d'Occitanie Invest pour franchir l'étape du haut de bilan : AD'OCC nous apprend à piloter la partie financière et nous prépare à appréhender les échanges avec nos futurs partenaires financiers.*

*On est lauréat de l'édition 2023. C'est le départ de deux années de levée de fonds. On a pu compter sur des fonds qui partageaient nos valeurs d'ancrage territorial pour garder l'emploi sur le territoire. C'est un chemin complet jusqu'à la création du groupe Fler qui est une holding à missions. Nous remercions AD'OCC et l'ARIS qui nous accompagnent depuis 14 ans, nous permettant d'avoir l'ambition d'être le premier industriel dédié aux vélos en France. »*

# La Cité à Toulouse, lieu d'accueil de la 20<sup>e</sup> édition

Depuis son ouverture en mars 2020 dans les anciennes halles historiques de Latécoère, au cœur du quartier Montaudran, La Cité de Toulouse s'est imposée comme un lieu emblématique dédié à l'innovation, à l'entrepreneuriat et au développement économique de la Région Occitanie. Cet espace de 14 000 m<sup>2</sup> réunit un écosystème mêlant acteurs publics et privés

et accueille quotidiennement entreprises et start-ups innovantes. La Cité a ainsi pour ambition de promouvoir l'innovation et l'emploi sur le territoire régional en incarnant un carrefour d'échanges, de services et d'opportunités pour les talents d'Occitanie. En 2025, cet espace accueillera Occitanie Invest pour la 4<sup>e</sup> année consécutive.

## Comment ça marche ?

Chaque année, un appel à candidatures est lancé auprès d'entreprises régionales en recherche de financement. Parmi les candidats, une vingtaine d'entreprises sont par la suite sélectionnées par un jury composé d'acteurs de l'écosystème financier et de l'innovation régional. Les lauréats bénéficient alors d'un mois et demi de coaching personnalisé, dispensé 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,



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



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

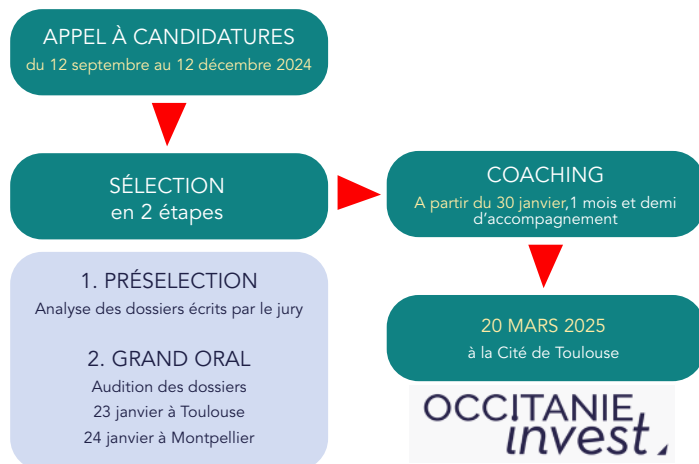


**Être en recherche d'investisseurs financiers** dans le cadre d'une stratégie ambitieuse de développement.



**Bénéficier d'une situation** financière saine,

# Calendrier 2025



## Qui organise ?

Le pilotage de l'opération est confié par la Région Occitanie à AD'OCC, son agence de développement économique. Celle-ci 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 et dans la préparation des grands oraux de sélection des lauréats. Des partenaires privés s'associent également à cette convention d'affaires.

# Le jury de sélection

La sélection est effectuée par un jury régional, composé de 39 membres représentant 28 structures de l'écosystème de l'innovation en Occitanie. Parmi elles sont représentés 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 d'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 : 22 à Toulouse et 22 à Montpellier.

## Partenaires opérationnels, membres du jury de sélection

- AD'OCC
- AEROSPACE VALLEY
- AIRBUS DEVELOPPEMENT
- ARIS
- AT HOME
- BANQUE DE FRANCE
- BANQUE POPULAIRE DU SUD
- BANQUE POPULAIRE OCCITANE
- BIC de MONTPELLIER
- BPI FRANCE
- CAISSE D'EPARGNE DU LANGUEDOC ROUSSILLON
- CAISSE D'EPARGNE DU MIDI PYRENEES
- CREDIT AGRICOLE DU LANGUEDOC
- CREDIT AGRICOLE TOULOUSE 31
- CAPITOLE ANGELS
- CCI OCCITANIE
- CREALIA OCCITANIE
- DIGITAL 113
- DRARI OCCITANIE
- EUROBIOMED
- EXCO
- FRENCH TECH MEDITERRANEE
- FRENCH TECH TOULOUSE
- IES
- IOT VALLEY
- IRDI CAPITAL INVESTISSEMENT
- LA CITE
- MELIES BUSINESS ANGELS
- MULTTEAM
- NUBBO
- OCSEED
- REGION OCCITANIE PYRENEES – MEDITERRANEE
- RESEAU ENTREPRENDRE
- SATT AXLR
- SOFILARO
- S'TEAM
- TOULOUSE TECH TRANSFER
- VILLAGE BY CA LANGUEDOC
- VILLAGE BY CA TOULOUSE

## Les partenaires

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

- IRDI Capital Investissement
- ARIS
- Exco
- Banque Populaire du Sud
- Banque Populaire Occitane
- Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon
- Caisse d'Epargne de Midi-Pyrénées
- Crédit Agricole Languedoc
- Crédit Agricole Toulouse 31
- Ocseed

# Les investisseurs présents

(liste provisoire à date d'impression)

- AEROSPACE ANGELS
- AFI VENTURES
- AQUITI GESTION
- ARIS
- AVELANA (ANKATA SARL)
- AXELEO CAPITAL
- BANQUE POPULAIRE OCCITANE
- BANQUE POPULAIRE DU SUD
- BLAST
- BNP PARIBAS
- BNP PARIBAS DEVELOPPEMENT
- BPI FRANCE DIGITAL VENTURE
- BPIFRANCE INVESTISSEMENT
- BPIFRANCE GREEN VENTURE
- BREEGA
- CAISSE D'EPARGNE DU LANGUEDOC
- CAISSE D'EPARGNE MIDI-PYRENEES
- CAISSE DES DEPOTS - BANQUE DES TERRITOIRES
- CAPHORN INVEST
- CAPITOLE ANGELS
- CITIZEN CAPITAL
- CREALIA OCCITANIE
- CREDIT AGRICOLE LANGUEDOC
- CREDIT AGRICOLE TOULOUSE 31
- CREDIT MUTUEL EQUITY
- CREDIT MUTUEL INNOVATION
- DAPHNI
- DEMETER IM
- ELEVATION CAPITAL PARTNERS
- ENOWE
- EPOPEE GESTION
- ESFIN GESTION
- EVOLEM
- EXPANSION VENTURES
- FAMAÉ IMPACT
- GALIA GESTION
- GO CAPITAL
- GSO INNOVATION
- HI INOV
- INNOVACOM
- INSEAD BUSINESS ANGELS - ALUMNI FRANCE
- INVESTIR&+
- IRDI CAPITAL INVESTISSEMENT
- IXO PRIVATE EQUITY
- KARISTA
- M CAPITAL PARTNERS
- MAIF IMPACT
- MAKESENSE
- MELIES BUSINESS ANGELS COMMISSION DEAL FLOW
- NEWFUND
- OCSEED
- ODYSSEE VENTURE
- OMNES CAPITAL
- ONERAGTIME
- ORANGE VENTURES
- PHITRUST IMPACT INVESTORS
- PLÉIADE VENTURE
- TOMCAT
- RING CAPITAL
- SEVENTURE PARTNER
- SHARPSTONE CAPITAL
- SMASH VENTURES
- STARQUEST
- SOFILARO GESTION
- STARQUEST
- SUPER CAPITAL LEVERAGE
- SWEN CAPITAL PARTNERS
- THE MOON VENTURE
- UI INVESTISSEMENT
- 574 INVEST



### **Virginie Becquart, cofondatrice & COO de Food Pilot**

*« Pour une société innovante comme la nôtre, l'accompagnement d'AD'OCC est essentiel. Ainsi, avec l'agence, nous avons réfléchi aux événements auxquels nous pouvions participer. J'en citerai deux qui ont eu leur importance : tout d'abord Occitanie Invest qui permet aux start-ups sélectionnées de pouvoir pitcher devant un parterre d'investisseurs régionaux et nationaux. Nous avons eu la chance d'avoir eu 27 rendez-vous. De ce fait, nous avons rencontré des personnes que nous n'aurions peut-être pas pu rencontrer sans cet événement. Le second événement, c'est le Transfo Digital Day qui met en lumière les acteurs du digital. Sur cette opération, l'objectif est d'aller chercher des clients potentiels, mais aussi des partenaires techniques. AD'OCC est donc présente à chaque étape clé de notre développement. Nous en sommes ravis. »*

### **Aurélié Viaux, Directrice d'investissements chez UI Investissement**

*« Occitanie Invest permet de rencontrer une sélection de startups, triées sur le volet, qui ont été bien coachées pour l'exercice auquel elles se prêtent. La convention d'affaires nous permet de rencontrer aussi des co-investisseurs, pour, soit les sociétés que l'on a déjà en portefeuille, soit éventuellement les dossiers que l'on regarde. Je trouve que cette initiative est très bien, parce qu'elle permet de fédérer tout un réseau et tout un écosystème dans un même événement. C'est aussi un moyen pour l'écosystème régional de montrer toute sa capacité et tous les talents qui s'y trouvent. »*

### **Ludovic Barbes, Co-fondateur d'Hycco**

*« Avec Occitanie Invest, nous avons un accompagnement vraiment privilégié avec une banque d'affaires, donc des gens qui sont spécialisés dans la levée de fonds. Cette convention d'affaires nous permet de nous donner de la visibilité auprès des investisseurs et de passer à un niveau de lecture différent de notre projet. »*

# Les candidatures

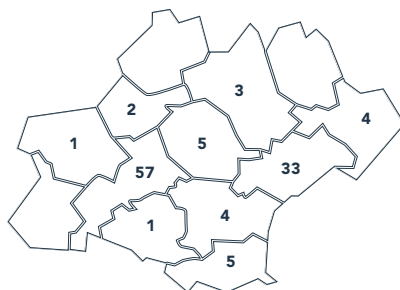
Dans le cadre de cette 20e édition de l'opération Occitanie Invest, les entreprises intéressées pouvaient candidater du **12 septembre au 12 décembre 2024**.

Au total, **142 candidatures éligibles** ont été reçues dont 115 dossiers complets.

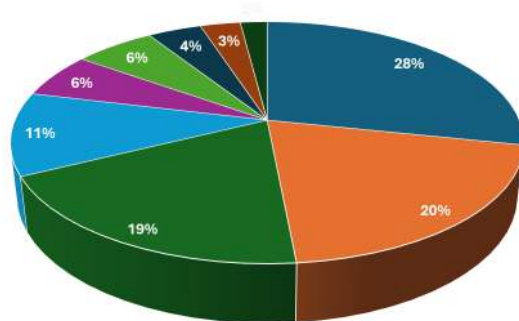
Parmi les 151 dossiers complets reçus sur les 182 candidatures :

**Géographie** : d'où viennent les entreprises candidates (celles ayant des dossiers complets) ?

- Ariège : 1
- Aude : 4
- Aveyron : 3
- Haute-Garonne : 57
- Gers : 1
- Gard : 4
- Hérault : 33
- Pyrénées Orientales : 5
- Tarn : 5
- Tarn-et-Garonne : 2



**Répartition sectorielle des candidatures** :



■ Numérique ■ Impact ■ MedTech ■ Mobilité ■ AgriTech ■ Aerospace ■ EdTech ■ ICC ■ Autres

# La sélection Occitanie Invest 2025

**44 entreprises ont été auditionnées lors des 2 grands oraux les 23 et 24 janvier 2025 par le jury.**

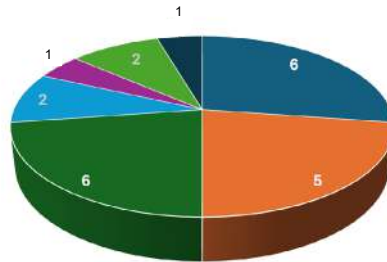
**23 entreprises** ont ainsi été sélectionnées. Cette sélection Occitanie Invest est composée des meilleures entreprises, toutes issues de la Région Occitanie.

AIRSAAS	KANOPYMED
AI-STROKE	MATCHERS
ASSOLIA	MEAMEA
CACTILE	MIRAÏA
CLICNWORK	NXO ENGINEERING
DOLINNOV	ORIOUS
EDTAKE	RAILWAI
ENCAPS	TACITA DYNAMICS
FEELBAT	TAKE [AIR]
FLOODFRAME	VIVALTIS
G CLIPS BIOTECH	WISH ONE
IMMOBLADE	

## Géographie des lauréats :

11 à l'Est, 12 à l'Ouest

## Les différents secteurs d'activité des lauréats :



■ Numérique ■ Santé ■ GreenTech ■ Mobilité ■ Matériaux ■ Agritech ■ Mécanique et Mécatronique

# Le coaching personnalisé à la levée de fonds

A l'issue de leur passage devant le jury, un accompagnement et une préparation d'un mois et demi ont été mis en place pour les entreprises lauréates, en vue de leurs rencontres avec les investisseurs prévues le **jeudi 20 mars 2025 à La Cité de Toulouse.**

Une présentation de qualité et un premier rendez-vous structuré avec un financeur ne s'improvisent pas. Ces étapes, essentielles dans le processus de levée de fonds, sont souvent sous-estimées par les entrepreneurs. Les acteurs du capital-investissement font preuve d'exigence et attendent des réponses claires et conformes à leurs critères d'investissement.

La méthodologie développée par Occitanie Invest offre aux entreprises les moyens de construire une stratégie de communication efficace, tout en élaborant une présentation et un *executive summary* impactants, indispensables pour établir des relations solides avec leurs financeurs potentiels.

L'accompagnement repose sur deux axes principaux :

- **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.

## Programme de la 20<sup>e</sup> édition

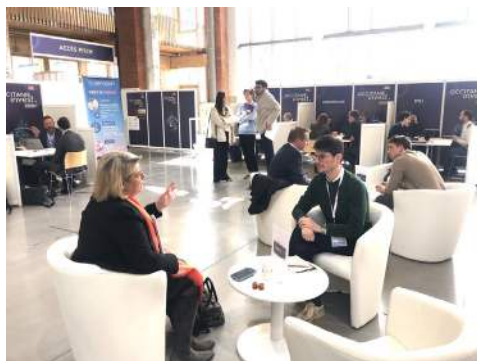
Après un mois intensif de préparation, les dirigeants en recherche de fonds auront l'opportunité de rencontrer les investisseurs en capital, le 20 mars à la Cité à Toulouse.

### Les temps forts de la journée :

- o **09h – 12h : Matinale de pitches des entreprises sélectionnées : présentation devant les investisseurs en 6 minutes !**
- o **12h30 : Déjeuner de networking réservé aux investisseurs et aux entreprises de la sélection 2025**
- o **14h – 17h30 : Rendez-vous investisseurs / entreprises de la sélection 2025**

## Retour sur l'édition 2024

- **182** candidatures
- **23** lauréats – **23** pitches de **6** minutes
- **116** investisseurs
- **55** fonds d'investissements nationaux Seed et Série A
- **310** rendez-vous d'affaires

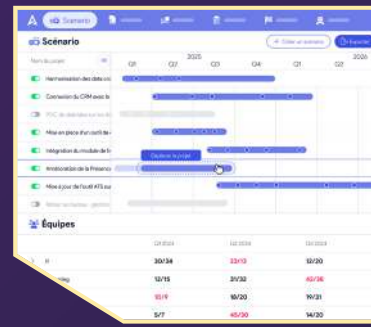


# Présentation

## Sélection 2025



# AirSaas, la plateforme qui aligne stratégie et exécution



**Donner aux équipes dirigeantes une vision claire et panoramique du déploiement de tous les projets engagés dans leur entreprise : c'est le bénéfice apporté par la plateforme qu'a conçue Airsaas. La société souhaite lever a minima 500 000 € pour faire face au succès de sa solution.**

Une nouvelle manière d'embarquer le top management dans le pilotage du portefeuille projets. Basée à Labège, près de Toulouse, Airsaas a conçu une plateforme destinée à clarifier, prioriser et scénariser l'ensemble des initiatives engagées par les différentes équipes d'une même entreprise.

Cette solution se démarque de ses concurrentes en offrant aux équipes dirigeantes, y compris la DSI, une vision claire et exhaustive du déploiement de leur stratégie. « *En transformant l'état d'avancement de chaque projet en une synthèse visuelle et intelligible, elle devient un véritable outil d'aide à la décision pour le top management* », souligne Bertran Ruiz.

Grâce à son interconnexion avec les principaux outils de gestion de tâches comme Asana, Jira ou Monday, elle garantit une mise à jour en temps réel et une coordination fluide entre les équipes opérationnelles et la direction.

Ces avantages font mouche. Airsaas compte ainsi parmi ses références la Chambre de Notaires de Paris, le groupe événementiel Comexposium, le groupe industriel Intuis, ainsi qu'« *un acteur du Top 3 mondial de l'automobile* ». La société revendique à ce jour une soixantaine de clients, ETI comme grands comptes, principalement en France.

Portée par une adoption croissante de sa solution, AirSaas ambitionne désormais de s'imposer comme le leader de la démarche Quarter Plan. Cette méthode permet aux entreprises d'aligner, chaque trimestre, l'ensemble de leur portefeuille de projets pour garantir cohérence stratégique, priorisation efficace et exécution maîtrisée.

C'est pourquoi elle souhaite lever a minima 500 000 €, afin notamment de consolider ses équipes. De ce fait, AirSaas juge qu'Occitanie Invest est un événement incontournable.

## AirSaas

AirSaas

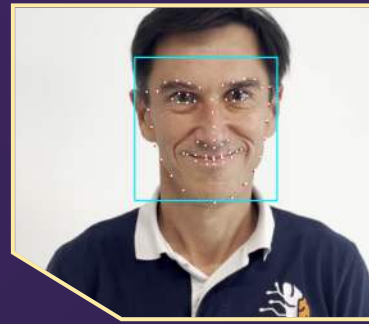
**Date de création :** 2021  
**Nombre de salariés :** 11  
**Siège social :** Labège (31)

**Dirigeant :** Bertran Ruiz

**Site internet :**  
[www.airsaas.io](http://www.airsaas.io)

« *Il nous permet de bien préparer notre opération, en mettant à notre disposition des experts qui nous accompagnent de manière pertinente dans la présentation de notre projet* », résume Bertran Ruiz qui conclut : « *En outre, Occitanie Invest nous permet de rencontrer sur un même lieu des top investisseurs français, ce qui nous fait gagner un temps précieux et nous donne de la visibilité.* »

# Ai-Stroke, l'IA au service de la détection précoce des AVC



**Basée à la Halle de l'Innovation de Montpellier, la startup Ai-Stroke développe une technologie basée sur l'intelligence artificielle pour détecter précocement les AVC avant l'arrivée à l'hôpital. Elle vise un lancement commercial en 2026.**

Chaque minute compte lorsqu'un accident vasculaire cérébral survient : en moyenne, deux millions de neurones sont perdus chaque minute. Or, les premiers intervenants – pompiers et ambulanciers – ne disposent pas d'outils de détection précis. Ai-Stroke ambitionne de changer cela avec un neurologue numérique basé sur l'IA, capable d'analyser rapidement les symptômes grâce à un simple smartphone ou une tablette.

« Notre objectif est que, dans cinq ans, cet outil soit disponible pour tous », explique Cédric Javault, fondateur et CEO d'AI-Stroke.

Contrairement aux startups qui développent des dispositifs physiques, Ai-Stroke mise sur une approche purement logicielle, ce qui permet une adoption rapide à grande échelle. « Nous avons le plus grand dataset d'apprentissage pour ce type d'algorithme, ce qui nous donne une longueur d'avance sur nos concurrents israéliens et américains », souligne Cédric Javault. L'outil est actuellement testé avec le SDIS 34, qui inclut

dans la formation continue des 4.500 pompiers un module sur l'AVC. L'objectif ? Vérifier si l'IA peut atteindre le niveau de précision des urgentistes et améliorer la prise en charge préhospitalière.

Ai-Stroke cible les ambulanciers, pompiers et services d'urgence, et ambitionne de convaincre les hôpitaux, qui pourraient adopter la solution pour réduire la durée et le coût des hospitalisations. Le modèle économique repose sur un déploiement international, avec une approche d'abord centrée sur l'Europe avant une extension vers les États-Unis.

Après un premier tour de préamorçage de 200.000 euros, complété par 1,2 million d'euros de financements publics (Bpifrance, Région Occitanie, i-Lab), Ai-Stroke prépare une levée de fonds de 1,5 million d'euros d'ici fin 2025. « Ces fonds nous permettront de finaliser notre R&D, de réaliser les études cliniques et de passer les étapes réglementaires pour une mise sur le marché en 2026 », précise Cédric Javault.



## Ai-Stroke

**Date de création :** 2022  
**Nombre de salariés :** 6  
**Siège social :** Montpellier (34)

**Dirigeant :** Cédric Javault

**Site internet :**  
[www.ai-stroke.com](http://www.ai-stroke.com)

À terme, l'entreprise vise un effectif de 25 personnes pour accompagner sa croissance.

Accompagnée par AD'OCC, Ai-Stroke a bénéficié de conseils stratégiques pour ses demandes de subventions et sa structuration. « Ils nous ont permis d'obtenir une aide du PIA4 dans le cadre de France 2030. Leur expertise scientifique est précieuse : ils savent de quoi ils parlent et nous aident à affiner notre positionnement », conclut le dirigeant.



# Assolia, la solution digitale pour une agriculture plus durable et rentable



**La startup toulousaine a développé un logiciel d'optimisation de la gestion des cultures, qui permet d'accroître les marges des agriculteurs et de réduire l'usage d'intrants. Pour intensifier sa présence en France et à l'international, elle souhaite lever 800 000 €.**

Aider les agriculteurs à améliorer leur revenu dans une démarche durable. C'est la mission que s'est assignée Assolia. Cette startup, créée à Toulouse en 2020, a développé un logiciel d'optimisation de la gestion des cultures à leur attention.

*« Notre outil permet d'augmenter leurs marges de près de 10 %, tout en réduisant de 20 % l'utilisation d'intrants de synthèse, ce qui contribue aussi à la préservation de la biodiversité »,* souligne Rémy Dangla, son CEO et cofondateur aux côtés de deux de ses cousins : Sébastien Albouy, agriculteur, et Pierre Albouy, le CTO et développeur.

Tous trois ont créé leur société sur la base d'un constat : *« Face aux évolutions climatiques, économiques et réglementaires, les agriculteurs n'ont pas d'autre choix que de faire évoluer leurs pratiques agricoles »,* explique Sébastien Albouy qui est à la tête d'une exploitation en polyculture-élevage à Francon, au sud de Toulouse.

Or, constatent-ils, aucun outil ne

permettait jusque-là de simuler et d'optimiser le choix des cultures, leur enchaînement, les pratiques agricoles à mettre en œuvre et leur impact agronomique et économique.

Assolia permet donc, à partir des données de l'exploitation et d'informations sur son environnement, d'identifier les scénarios de mise en culture les plus rentables pour l'agriculteur sur une période de trois à sept années. Parmi ses références figurent Arterris, Terrena, Eureden et Noriap. Et elle commence à travailler avec les Chambres d'Agriculture. Un excellent démarrage.

Assolia, qui a débuté la commercialisation de sa solution fin 2022 principalement auprès des coopératives et groupements agricoles, souhaite désormais intensifier sa présence sur le marché français comme à l'international.

**ASSOLIA**

## Assolia

**Date de création :** 2020

**Nombre de salariés :** 13

**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeant :** Rémy Dangla

**Site internet :**

[www.assolia.com](http://www.assolia.com)

Pour financer cette stratégie de croissance, la société souhaite lever 800 000 €, notamment pour recruter des commerciaux et des équipes terrain de déploiement, en vue d'aider les conseillers et les agriculteurs à exploiter pleinement les avantages de sa solution.

C'est pourquoi Assolia a candidaté à Occitanie Invest. *« AD'OCC nous soutient depuis le début. L'agence nous aide autant dans nos recherches de financement que dans notre positionnement stratégique et le développement de notre réseau de partenaires »,* salue Rémy Dangla.

# Cactile, la récupération d'eau de pluie intelligente, intégrée aux bâtiments



**Cactile développe des solutions écoconçues, qui transforment en réservoirs d'eau de pluie les façades des bâtiments, les toitures en pente et les clôtures. Pour se structurer autour de sa solution pilotable à distance, la jeune société tarnaise veut lever 1,3 M€.**

Une manne venue du ciel qui n'est pas suffisamment valorisée. Cactile développe des solutions écoconçues de gestion de l'eau de pluie intégrées aux bâtiments. Créée en 2021 à Albi (Tarn), elle transforme ainsi les façades, les toitures en pente et les clôtures en réservoir d'eau de pluie, dont les stocks sont pilotables à distance, en tenant compte de la météo.

*« Notre ambition est de réduire l'empreinte environnementale des bâtiments et d'accélérer l'adaptation des villes au changement climatique »,* explique Jean-Baptiste Landes, son président.

En mettant à profit le bâti existant, Cactile a donc mis au point une solution sans empreinte foncière supplémentaire. Autre avantage concurrentiel : comme l'eau est stockée en hauteur, pas besoin d'une pompe pour la récupérer, car l'eau descend par gravité et, autre point non négligeable, outre de contribuer à limiter l'intensité des inondations, ces solutions favorisent de fait les économies d'eau potable.

Le tout premier chantier a débuté en janvier à Castres sur le bâti d'une entreprise privée, Sirea, un fabricant français de solutions pour le pilotage énergétique et l'automatisme industriel. Lauréate en 2022 de l'Appel à Projets Perfecto organisé par l'ADEME, Cactile a remporté l'année suivante le Prix « Innovation & Transition écologique du concours Les Inn'Ovations, organisé par AD'OCC, puis elle a reçu en 2024 le prix de la Meilleure écoentreprise de France, organisé par le Partenariat des écoentreprises (PEXE), ainsi que deux autres prix : le trophée SeKoya remis par le groupe Eiffage et le prix du jury aux Trophées pro national Groupama.

Parce qu'elle adresse 3 marchés avec une seule solution, Cactile vise 1 M€ de chiffre d'affaires d'ici fin 2026. Pour y parvenir, la société qui emploie deux personnes prévoit d'en recruter neuf de plus, dont trois rapidement, pour se structurer à la dimension de ses ambitions.



## Cactile

**Date de création :** 2021

**Nombre de salariés :** 2

**Siège social :** Albi (81)

**Dirigeant :** Jean-Baptiste Landes

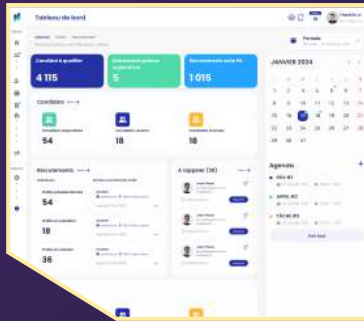
**Site internet :**

[www.cactile.fr](http://www.cactile.fr)

C'est pour cette raison qu'elle souhaite lever 1,3 M€, dont la moitié en equity. *« Occitanie Invest nous offre un accompagnement de qualité, prodigué par des experts du financement des entreprises. En étant très sélectif, ce programme est aussi une marque de reconnaissance pour la qualité de notre travail »,* se félicite Jean-Baptiste Landes, dont l'entreprise est accompagnée depuis le début par AD'OCC.

*« L'agence nous conseille. Elle nous met en réseau avec les spécialistes, dont nous avons besoin pour régler certaines problématiques. Grâce à elle, nous avons participé à trois salons, l'un sur l'eau, l'autre sur le congrès des HLM et un congrès des architectes où nous avons gagné de la visibilité et des contacts. AD'OCC est un partenaire important pour nous »,* conclut Jean-Baptiste Landes.

# ClicNwork, l'IA au service des recruteurs



## À Montpellier, ClicNwork déploie une solution SaaS innovante pour optimiser et valoriser les bases de données RH. Pour renforcer son outil et accélérer sa croissance, la startup prépare une levée de fonds de 1,5 million d'euros.

Dans un marché où la gestion des talents devient un enjeu stratégique pour les entreprises, ClicNwork propose une approche nouvelle en exploitant pleinement les bases de données RH.

« Nos clients ont déjà une mine d'or sous leurs yeux : leur propre base de candidats. Nous leur permettons de l'exploiter efficacement grâce à l'IA », explique Julien Artigue, cofondateur et président. Contrairement aux outils de suivi de candidature traditionnels, ClicNwork se positionne comme un CRM candidat augmenté (enrichi avec l'IA, note), combinant recrutement prédictif, animation des candidats passifs et interopérabilité avec les outils RH existants. « Nous aidons à réduire les coûts de recrutement tout en automatisant des tâches chronophages », livre ce dernier.

Depuis sa première commercialisation en mars 2023, la traction a été rapide : plus de 30 clients actifs et 650 utilisateurs, avec une croissance de 75 % sur un an. Agences d'intérim, cabinets de recrutement et grandes entreprises font déjà

confiance à la solution. « À horizon 2026, nous souhaitons nous adresser aux grands groupes en proposant notre solution en full-service ou par modules, selon leurs besoins », précise Julien Artigue.

Avec un marché cible estimé à 5 milliards d'euros en France, ClicNwork ambitionne d'atteindre 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en captant 1,5 % de parts du marché. Pour y parvenir, la startup montpelliéraine prévoit une levée de fonds de 1,5 million d'euros d'ici fin 2025, avec une répartition des fonds claire : 40 % pour le développement technologique, 35 % pour la croissance commerciale et 25 % pour la R&D.

L'entreprise bénéficie du soutien d'AD'OCC « Grâce à Occitanie Invest, nous avons pu structurer notre stratégie et accélérer notre mise en relation avec des investisseurs. C'est un véritable levier de crédibilité, c'est comme si on rencontrait les investisseurs par 50 », souligne Julien Artigue.

**clicnwork.**  
matchmaking

### ClickNwork

**Date de création :** 2022

**Nombre de salariés :** 12

**Siège social :** Montpellier (34)

**Dirigeants :** Julien Artigue (Président), Anne-France Fournier et Grégory Coustou

**Site internet :**  
[www.clicnwork.io](http://www.clicnwork.io)

Avec une équipe qui pourrait doubler d'ici cinq ans, ClicNwork entend bien s'imposer comme la référence en matière de gestion intelligente des talents, en alliant efficacité et innovation.

# Matchers

## Matchers démocratise l'accès de la formation aux petites entreprises



**La solution développée par la société héraultaise fait gagner un temps précieux aux entreprises, en amenant leurs salariés à apprendre en réalisant le projet qui justifie leurs sessions de formation. Pour déployer à grande échelle ce concept qui séduit, Matchers souhaite lever 4 M€.**

Elle propose aux entreprises des formations en mode projet ! La promesse de Matchers n'est pas que de former les salariés, mais également de les accompagner dans la réalisation du projet qui justifie leurs nouveaux apprentissages.

« Nous partons de la problématique du chef d'entreprise. S'il veut former ses équipes au SEO, nous mettons à sa disposition un expert métier du référencement qui mettra le projet en œuvre avec les collaborateurs impliqués pour les rendre autonomes, tout en participant lui-même à la mise en place du référencement de l'entreprise », explique Jean-Marie Dupré, le président de cette entreprise basée à Castelnaud-le-Lez (Hérault), qu'il a cofondée avec Stéphane Silvi. Les formations s'adaptent au degré de connaissances de chaque salarié. Et mieux : Matchers facilite l'accès de ses clients aux financements de leurs formations.

Créée en 2019, Matchers cible le marché des petites entreprises de 1 à 50 salariés. « Faute de temps, plus de 70 % d'entre elles ne font jamais de formation », ajoute Jean-Marie Dupré, dont le concept totalement différent des approches classiques séduit TPE et PME.

La jeune société revendique 500 clients et certains d'entre eux ont déjà fait appel plus de dix fois à ses services. Fort de ce bon démarrage, lié du bon accueil de son service, Matchers souhaite lever 4 M€ pour à la fois devenir leader du marché de la formation des petites entreprises en France, enrichir sa gamme de produits en intégrant notamment l'IA et, enfin, étoffer son réseau d'experts métier, qui en compte actuellement près de 800.

C'est pourquoi elle est présente à Occitanie Invest. « Le format de cet événement nous permet de bien nous préparer à la rencontre avec des investisseurs qualifiés. En outre, le programme nous oblige à nous concentrer sur les avantages concurrentiels



### Matchers

**Date de création :** 2019

**Nombre de salariés :** 25

**Siège social :** Castelnaud-Le-Lez (34)

**Dirigeant :** Jean-Marie Dupré

**Site internet :**

[www.matchers.fr](http://www.matchers.fr)

qui vont distinguer notre solution d'une autre », se félicite Jean-Marie Dupré qui a par le passé monté un dossier avec l'aide d'AD'OCC, dans le cadre du dispositif START'OC PROcess. « Nous avions déjà été très satisfaits de l'accompagnement de l'Agence », conclut-il.

# Dolinnov développe un médicament contre les douleurs chroniques ne créant pas de dépendance



Revolutionizing Severe  
Pain Management



## Agir efficacement contre les douleurs chroniques (neuropathiques et inflammatoires), sans pour autant créer de dépendance : c'est l'ambition portée par la nouvelle biotech Dolinnov.

« Il y a un vrai besoin », observe Grégoire Serra, président fondateur. « La crise des opioïdes, qui sévit aux États-Unis, gagne l'Europe. Ces antidouleurs agissent sur le système nerveux central et génèrent une dépendance, ce qui pose un véritable sujet de santé publique. »

La société de biotechnologie développe un candidat-médicament en se basant sur une technologie innovante, dite oligonucléotides antisens (ASO). Concrètement, il s'agit d'éteindre d'une protéine spécifique (FXYP2), impliquée dans le maintien de la douleur chronique et située dans le système nerveux périphérique, et non pas central. « Notre approche permet d'agir sur l'interrupteur de la douleur chronique, et de restaurer un seuil de sensibilité normal à la douleur », illustre le CEO, qui a travaillé à Inserm Transfert en tant que business développeur. Dolinnov est la première biotech mondiale à viser cette cible, véritable espoir pour les patients souffrant de douleurs chroniques.

Les études pilotées par Stéphanie Ventéo sur plusieurs modèles précliniques, au sein du laboratoire de l'Institut des Neurosciences de Montpellier, dont Dolinnov est issu, montrent des résultats « spectaculaires ».

L'activité de Dolinnov a fait l'objet de trois articles scientifiques et suscite l'intérêt de nombreux laboratoires pharmaceutiques français et étrangers. En 2025, les études de toxicité réglementaire vont se poursuivre.

La biotech entend lever cette année « plusieurs tickets, d'un montant compris entre 250 k€ et 500 k€, auprès de business angels et de family office ». Une levée de fonds, plus conséquente, de 5 M€, est prévue début 2026 auprès d'investisseurs spécialisés pour atteindre l'autorisation d'entrée en clinique.

AD'OCC a permis à Dolinnov d'être orienté vers les aides spécifiques au financement de projets innovants. « La chargée de mission, Marjorie Monleau, a une très bonne connaissance de l'écosystème de santé », conclut Grégoire Serra.

**dolinnov**

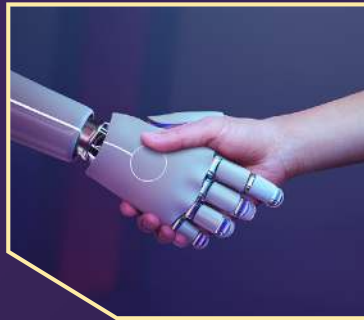
**Dolinnov**

**Date de création** : 2024  
**Nombre de salariés** : 3  
**Siège social** : Montpellier (34)

**Dirigeant** : Grégoire Serra

**Site internet** :  
[www.dolinnov.com](http://www.dolinnov.com)

# Edtake, la solution pour les créateurs de formations



**La startup toulousaine a développé une solution IA pour concevoir, produire et personnaliser des modules de formation de A à Z. Afin de poursuivre sa croissance, la société souhaite lever 3M€.**

Destinée aux créateurs de formation, Edtake a conçu une solution SaaS permettant de créer des contenus de formation, qui seront ensuite diffusés auprès des apprenants.

Sa plateforme s'appuie sur un Copilote IA qui prend la forme d'une infrastructure d'agents entraînés à tous les métiers de la formation et à tous types de formation. Cible : les entreprises et grands comptes, les organismes de formation et les établissements d'enseignement.

« Depuis le lancement de la commercialisation en février 2024 de notre Copilote IA, nous avons déjà rentré plus de 140 clients, ce qui représente 25 000 ressources d'apprentissage créées, soit 15 par heure », souligne Alexandre Lect, son président et fondateur. Il avait créé en 2012 la société Edufactory à Paris, qui a été rachetée en 2023 par le groupe Alten, le leader européen du conseil en ingénierie. Edtake, sa nouvelle société, bénéficie donc de toute son expérience. Parmi ses références figurent ST Microelectronics, Accenture, Forvis Mazars, Würth France, l'Université de Toulouse,

l'Université Gustave Eiffel, l'Université Aix-Marseille, le Collège de Paris, plusieurs Greta, dont Lille, Reims, le GIP de Toulouse...

Primée au GESA Awards dans la catégorie des meilleures startups EdTech au monde en décembre 2024, Edtake passe la vitesse supérieure. Elle ambitionne de plus que doubler son nombre de clients en France tout en lançant son expansion à l'international.

C'est la raison de sa présence à Occitanie Invest. La société souhaite lever 3M€ pour financer sa croissance et continuer à développer sa technologie.

« Grâce à Occitanie Invest, nous bénéficions d'un coaching qui nous aide à bien structurer notre présentation et à mettre en avant les atouts de notre solution et ses avantages concurrentiels de manière pertinente et succincte », salue Alexandre Lect qui conclut : « Occitanie Invest est un événement important en matière d'aide à la levée de fonds en Occitanie, mais aussi en France. »

**edtake**

**Edtake**

**Date de création :** 2021  
**Nombre de salariés :** 15  
**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeant :** Alexandre Lect

**Site internet :**  
[www.edtake.com](http://www.edtake.com)

# EnCaps, une plateforme universelle pour la traçabilité des produits



**À Montpellier, EnCaps déploie une solution SaaS adaptée à tous types de produits pour en assurer la traçabilité. Pour renforcer ses équipes et poursuivre la commercialisation, elle entend lever 2 M€.**

Avec l'entrée en vigueur en 2026 du passeport numérique des produits, la réglementation européenne impose aux fabricants d'assurer une traçabilité détaillée de leurs articles : provenance des matières premières, empreinte carbone, logistique... C'est là que la startup montpelliéraine EnCaps entre en jeu, en proposant une solution SaaS universelle permettant de suivre le cycle de vie complet des produits manufacturés (hors alimentaire et pharmaceutique). « EnCaps permet aux fabricants d'anticiper cette nouvelle réglementation grâce à une solution clé en main, simplifiant l'intégration et la mise à jour des informations produit », assure Pascal Jardé, cofondateur et CEO d'EnCaps.

Si certaines entreprises se spécialisent sur des secteurs précis (textile, batteries...), EnCaps adopte une approche globale, avec une plateforme adaptable à tous types de produits. Autre point clé : la mise à jour du passeport numérique est collaborative.

« Les informations ne proviennent pas uniquement du fabricant. Notre plateforme permet à chaque partie prenante du cycle de vie du produit (réparateurs, recycleurs, distributeurs...) d'ajouter des informations de manière contrôlée », précise Pascal Jardé.

Après une première levée de fonds de 1,6 M€ en 2023, EnCaps ambitionne de lever 2 M€ supplémentaires en 2025, afin « d'industrialiser son offre et de renforcer ses équipes commerciale et support », se réjouit Pascal Jardé. La plateforme traque plus de 1,5 million d'unités de produits. L'entreprise compte 9 salariés et prévoit de doubler ses effectifs pour structurer son développement. L'objectif de chiffre d'affaires est fixé à 500 k€ en 2025, soit une hausse de près de trois fois et demie par rapport à 2024.

L'accompagnement d'AD'OCC et de son réseau d'experts a permis à EnCaps de mieux préparer son positionnement et son discours vis-à-vis des



## EnCaps

**Date de création :** 2022  
**Nombre de salariés :** 9  
**Siège social :** Montpellier (34)

**Dirigeants :** Pascal Jardé, Antoine Janning et Vincent Anselmo

**Site internet :** [www.encaps.io](http://www.encaps.io)

investisseurs. « Nous avons la tête dans le guidon, focalisés sur notre technologie. L'accompagnement d'AD'OCC nous permet de prendre du recul, d'identifier nos forces et d'anticiper les attentes des financiers », souligne Pascal Jardé.



## Les capteurs de **Feelbat** scrutent les fissures des bâtiments



**Spécialisé dans la conception de solutions de monitoring de fissures et de mouvements sur les bâtiments et ouvrages d'art, Feelbat offre un service complet aux bureaux d'études, experts, gestionnaires d'ouvrages et de biens et collectivités.**

Un marché conséquent s'ouvre : *« Avec le réchauffement climatique, le phénomène de retrait gonflement-argile prend de l'ampleur. Chaque année, des ouvrages bougent, et des dizaines de milliers de villas sont impactées »*, explique Jean-Christophe Habot, PDG. Comme en attestent des effondrements d'immeubles récents, dans les centres-villes de Marseille ou Toulouse.

Feelbat se positionne ainsi comme un outil d'aide à la décision, pour une multitude de clients : Veritas, Apave, Dekra, Ginger, Fondasol, Géotec, Infraneo, Cerema...

Feelbat se distingue des concurrents sur plusieurs points : l'esthétique, la facilité de pose des capteurs, leur prix abordable (350 euros) et des données accessibles depuis un smartphone. Le dernier modèle se pose en quelques secondes, via un système breveté, sans avoir à percer.

Fin février, Feelbat lance la commercialisation du plus petit capteur de fissures connecté au monde, développé avec l'aide de Cap'Tronic. L'innovation a été récompensée en novembre 2024 lors du KES (Korea Electronics Show) à Séoul.

*« Nous sommes deux à trois fois moins chers que nos challengers, car nous gérons la partie hardware du début à la fin, ce qui nous permet de maîtriser les coûts »*, complète-t-il. Ainsi, un marché nouveau s'ouvre, composé de milliers d'experts utilisant jusqu'à présent leur règlette en plastique pour traquer l'évolution des fissures.

Après avoir levé 1,5 M€ auprès d'Apicap et Bpifrance fin 2023, Feelbat souhaite lever 3,5 M€ en juin, pour financer un développement commercial et viser le marché européen. L'objectif, à 5 ans, est d'atteindre entre 17 M€ et 20 M€ de chiffre d'affaires, dont 80 % à l'international.



### Feelbat

**Date de création** : 2020  
**Nombre de salariés** : 17  
**Siège social** : Jacou (34)

**Dirigeant** : Jean-Christophe Habot

**Site internet** : [www.feelbat.fr](http://www.feelbat.fr)

L'accompagnement d'AD'OCC est jugé précieux par le dirigeant. *« Il nous permet de pouvoir atteindre des investisseurs qui sont souvent bloqués à Paris. Lors d'Occitanie Invest, nous pourrions toucher des dizaines d'investisseurs d'un seul coup. Sans cet événement, cela demanderait beaucoup d'efforts et de temps. »*



# Floodframe, un « airbag » contre les inondations



**Avec le réchauffement climatique, les épisodes d'inondation se multiplient et impactent sévèrement la France, où 19 millions de personnes vivent en zone inondable. Floodframe propose une solution révolutionnaire : un système breveté qui protège intégralement les bâtiments contre les inondations, pour lequel l'entreprise cherche à lever 1 M€.**

« Notre promesse est simple : offrir la seule solution qui protège entièrement tous les types de bâtiments et réduire le coût des sinistres pour les assurés, les assurances et les collectivités », explique Caroline Lapellerie, directrice générale adjointe de Floodframe. « Le coût des risques naturels (inondation et sécheresse) et de la sinistralité devraient augmenter de 110% d'ici 2050 »

L'innovation de l'entreprise toulousaine repose sur un principe inspiré de la poussée d'Archimède. Une membrane étanche avec un flotteur, logée dans un caniveau enterré autour du bâtiment, se déploie automatiquement sous l'effet de la montée des eaux. Totalement autonome, sans électricité ni intervention humaine, elle s'adapte à la hauteur de l'inondation et offre une protection complète quelle que soit la durée de l'inondation et qu'il s'agisse de bâtiments publics ou privés.

« Aujourd'hui, les solutions existantes se limitent souvent aux fenêtres ou aux portes, alors que nous avons conçu une protection intégrale et réutilisable, sans contraintes d'installation lourdes », précise Caroline Lapellerie.

Après une phase de recherche et développement, Floodframe accélère son déploiement commercial en France et en Europe. Avec le soutien financier de la Région Occitanie et en partenariat avec le Groupe Allianz France, un centre de test a été inauguré près de Toulouse, à Baziège, comme lieu de démonstration des solutions existantes en matière d'inondation (y compris celles de concurrents) mais également comme lieu d'innovation, dans des conditions réelles.



## Floodframe

**Date de création :** 2021  
**Nombre de salariés :** 6  
**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeants :** Philippe Dussoulier (Directeur Général), Caroline Lapellerie (Directrice Générale Adjointe), Rémi Alquier (International, co-fondateur)

**Site internet :**  
[www.floodframe.com](http://www.floodframe.com)

L'entreprise prépare désormais sa première levée de fonds d'un million d'euros afin d'industrialiser sa production et répondre à une demande croissante. « Grâce à AD'OCC, Occitanie Invest et la Région, c'est tout un écosystème financier et économique qui se mobilise et nous soutient », assure la dirigeante. La presse, également, ne tarit pas d'éloges depuis un passage très remarqué à l'émission phare de M6, « Qui veut être mon Associé ? ».

# G.CLIPS Biotech :

pour un meilleur ciblage  
des médicaments



**Fondée en 2020 par des scientifiques et experts du développement pharmaceutique, G.CLIPS Biotech ambitionne de transformer la découverte de médicaments, encore souvent inadaptée aux besoins des patients et du secteur de la santé. Elle cherche 1 million d’euros pour y parvenir.**

Dans le domaine de la recherche pharmaceutique, le développement d’un nouveau médicament est un parcours semé d’embûches : seulement 1 à 2 % des candidats atteignent le stade de la commercialisation. G.CLIPS Biotech, startup basée à Labège, a choisi de repenser le processus en s’attaquant simultanément aux trois piliers d’un médicament efficace : la molécule, la cible et l’environnement pathologique dès les premières étapes. Grâce à sa plateforme innovante, l’entreprise propose une nouvelle approche de la découverte de médicaments pour des candidats médicaments plus ciblés, donc plus efficaces et avec moins d’effets secondaires.

« Aujourd’hui, on se concentre souvent sur la molécule ou sur la cible, mais rarement sur les deux en même temps et spécifiquement dans la pathologie », explique Rosie Dawaliby, la cofondatrice.

« Or, pour être efficace, un médicament doit être parfaitement adapté à la cible qu’il vise, comme une clé qui s’insère précisément dans une serrure. »

Pour cela, G.CLIPS Biotech a mis au point G.SCREEN, une plateforme technologique unique qui associe intelligence artificielle et essais fonctionnels en laboratoire. Son objectif ? Identifier rapidement les candidats médicaments les plus prometteurs. Cette méthode permet non seulement d’optimiser le taux de réussite des traitements, mais aussi de réduire les effets secondaires.

L’expertise de G.CLIPS Biotech s’étend à plusieurs domaines de la santé humaine et animale, comme l’oncologie, les maladies orphelines, auto-immunes ou inflammatoires et la gestion de la douleur. L’entreprise travaille déjà avec plusieurs grands laboratoires pharmaceutiques et biotechs, en France et à l’international.



## G.CLIPS Biotech

**Date de création :** 2020  
**Nombre de salariés :** 6  
**Siège social :** Labège (31)

**Dirigeante :** Rosie Dawaliby

**Site internet :**  
[www.gclips-biotech.com](http://www.gclips-biotech.com)

Elle vise désormais à devenir un acteur mondial en renforçant ses capacités technologiques et commerciales.

La société vise, en effet, 5 millions d’euros de chiffre d’affaires à horizon cinq ans avec cette levée de fond d’un million d’euros. Les fonds permettront la montée en échelle de la société à travers, du renforcement des équipes commercial et R&D, l’investissement dans des équipements de pointe ainsi que l’intégration d’outils de prédiction sur base d’intelligence artificielle.

# Immoblade, le rayon de soleil de la facture énergétique



**Immoblade conçoit et fabrique des vitrages de protection solaire, innovants et sans maintenance, qui améliorent les performances énergétiques des bâtiments. Pour accompagner sa croissance, la société souhaite lever 1,4 M€.**

Elle a dompté l'énergie solaire ! Installée à Toulouse, Immoblade conçoit et fabrique des vitrages de protection innovants, selon une technologie ingénieuse qui permet de bloquer les rayons du soleil pendant l'été et de les laisser passer durant l'hiver.

Baptisé Soliblade, son produit phare, réduit ainsi sensiblement, grâce à ce principe, les factures d'énergie des bâtiments tertiaires. Et Immoblade est la seule société à proposer un tel système à la fois saisonnier et sans maintenance.

Une solution séduisante, car autonome et économe. C'est pourquoi Immoblade a participé de 2022 à 2023 à la rénovation en site occupé de l'École Nationale Supérieure d'Architecture de Montpellier, un chantier sur lequel la Région était maître d'ouvrage délégué via l'ARAC Occitanie.

Jugée exemplaire en matière d'efficacité énergétique, cette opération a été primée dans le cadre du concours Rehab XX, lancé par le ministère de la Culture.

En 2024 Immoblade s'est vu confier par Veolia la mise en place de ses vitrages sur plus de 600m<sup>2</sup> de façade d'un de ses bâtiments industriels nîmois.

La rénovation énergétique étant aujourd'hui une priorité pour les entreprises et les collectivités, l'activité d'Immoblade connaît un développement exponentiel. La société prévoit de ce fait un doublement de son chiffre d'affaires d'ici l'an prochain. Pour accompagner sa croissance, elle prépare donc une levée de fonds.

« Cette opération nous permettra également de poursuivre l'industrialisation de nos solutions et d'intensifier notre activité de commercialisation », ajoute Patrick Callec, son directeur général.

Immoblade, qui espère lever 1,4 M€, a en conséquence candidaté à Occitanie Invest, dont le programme lui avait déjà réussi par le passé. « Nous avons participé à son édition 2021. Et cela nous avait aidés à boucler une levée de fonds de 835 000 € », explique Patrick Callec.



## Immoblade

**Date de création :** 2018  
**Nombre de salariés :** 10  
**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeants :** Xavier Senbely, président, et Patrick Callec, directeur général

**Site internet :**  
[www.immoblade.com](http://www.immoblade.com)

Un succès. Aussi, la société a souhaité se présenter à nouveau à l'événement. « Nous sommes toujours très satisfaits de l'expertise qui nous est apportée par Occitanie Invest. Il permet de rencontrer rapidement un nombre important d'investisseurs potentiels. Son équipe de formateurs nous prodigue en outre des conseils particulièrement pertinents pour lever des fonds. Autre point important, Occitanie Invest est aussi l'occasion de rencontrer des entrepreneurs qui, bien que travaillant dans des domaines d'expertises différents, enrichissent notre propre expérience », conclut Patrick Callec.

# KanopyMed, la prise en charge personnalisée de l'insuffisance cardiaque



**La startup issue de l'Extracteur d'Innovation du CHU de Montpellier a conçu PREDIC, un logiciel destiné à personnaliser le parcours de soins des patients. Elle souhaite lever 750 000 €, notamment pour poursuivre son développement et amorcer sa commercialisation.**

En France, toutes les 17 minutes, une personne est hospitalisée pour une insuffisance cardiaque. Pour identifier ceux qui présentent un risque important, KanopyMed a conçu PREDIC, un logiciel médical destiné à personnaliser leur parcours de soins. S'adressant aux cardiologues à l'hôpital, PREDIC permet ainsi de limiter les hospitalisations.

Issue de l'extracteur d'Innovation du CHU de Montpellier, KanopyMed a été fondée par Ulysse Rodts, économiste de formation, et Grégoire Mercier, médecin au CHU spécialisé dans les données de santé et parcours de soin. Incubée par le BIC de Montpellier, la société met en œuvre des algorithmes d'intelligence artificielle dans cet outil d'aide à la décision qui se distingue des solutions concurrentes en fonctionnant de manière autonome et en reposant sur les données déjà disponibles du dossier médical du patient.

PREDIC a été développé avec l'aide, outre du CHU de Montpellier, du CHU et de l'Université de Toulouse via Toulouse Santé Numérique, notamment. Aussi, pour continuer à le développer, KanopyMed a décidé de lever des fonds.

*« Nous souhaitons lever 750 000 € pour amorcer sa commercialisation dès le marquage CE, attendu fin 2025, et d'autre part engager un essai clinique pour valider l'impact de PREDIC en situation réelle », détaille Grégoire Mercier, le cofondateur de la société.*

Associée depuis 2024 au groupe Genius avec lequel elle répond à des appels à projets nationaux sur la santé numérique, KanopyMed a donc décidé de candidater à Occitanie Invest. *« AD'OCC nous accompagne depuis quatre ans. L'agence nous a aidés à monter une demande de financement obtenu auprès de la Région pour valider PREDIC », commente Grégoire Mercier,*



**KanopyMed**

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

**Dirigeant :** Ulysse Rodts

**Site internet :**  
[www.kanopymed.com](http://www.kanopymed.com)

dont la société est membre de la filière Santé Numérique Occitanie, portée par la Région et AD'OCC. *« L'agence est une brique essentielle de l'écosystème de l'innovation », conclut Grégoire Mercier.*

# Meamea, les plantes d'intérieur, sans aucun entretien



**Grâce à sa technologie propriétaire, le groupe héraultais a mis au point la plante bioartificielle, fabriquée à plus de 90 % à partir d'une plante naturelle. Pour financer le développement industriel de ce nouveau produit, Meamea souhaite lever 10 M€.**

L'entreprise se positionne sur la biophilie, autrement dit le bien-être au contact de la nature. Basé dans le Parc Régional d'Activités Economiques (PRAE) Via Domitia à Castries, près de Montpellier, le groupe Meamea s'affirme comme un des leaders de ce marché en plein développement.

Spécialiste des plantes d'intérieur décoratives, il exploite à ce jour deux entités qui totalisent ensemble près de 80 salariés : Secondflor, une enseigne de distribution présente en Europe et aux États-Unis, et Canopy, une société de production de plantes d'intérieur sans entretien, qui, elle, est implantée en France, en Équateur et en Géorgie.

Grâce à sa technologie propriétaire qui consiste à remplacer l'eau et la sève de la plante, Meamea a mis au point un concept totalement disruptif : une plante d'intérieur qui n'a plus besoin d'être arrosée et nourrie. « Notre produit constitue une révolution sur son marché », commente Alexandre Beranger, le gérant et cofondateur de meamea avec Mikael Nicolas.

Son groupe veut à présent conquérir le marché des plantes artificielles qui pèse près de 6 Md€ dans le monde. Pour ce faire, il a intensifié sa recherche et développement, afin d'optimiser sa technologie et mettre au point la plante bioartificielle : une plante artificielle, fabriquée à plus de 90 % à partir d'une plante naturelle.

Pour financer le développement industriel de ce nouveau produit, Meamea souhaite lever 10 M€. Une partie sera consacrée à son lancement commercial, une autre à la poursuite de sa recherche et développement et le reste à la création de nouveaux outils de production.

D'où sa présence à Occitanie Invest. « Depuis plus d'un an, nous sommes déjà accompagnés par AD'OCC sur le volet technologique de notre nouveau produit. Et, grâce à la Région, nous avons obtenu une aide du FEDER. Notre candidature à Occitanie Invest s'inscrit donc très logiquement dans le prolongement de cet

## Meamea

**Date de création :** 2007  
**Nombre de salariés :** 80  
**Siège social :** Castries (34)

**Dirigeant :** Alexandre Beranger

**Site internet :**  
[www.meamea.com](http://www.meamea.com)

*accompagnement qui nous est particulièrement utile », salue Alexandre Beranger, avant de conclure : « L'aide de l'agence est de très haut niveau et elle est clairement pour nous un booster de croissance. »*

# Miraïa, production de biocarbone



**Miraïa est une entreprise innovante spécialisée dans la production de biocarbone, un charbon d'origine végétale produit à partir de de résidus de biomasse. Engagée dans la décarbonation industrielle, elle transforme ces déchets en solutions de décarbonation destinées à la métallurgie.**

Aujourd'hui, l'industrie métallurgique européenne consomme encore 51 millions de tonnes de charbon fossile par an et ne dispose pas de solution viable pour réduire son empreinte carbone. Miraïa répond à ce défi en développant des alternatives performantes sous forme de granulés, pellets et briquettes de biocarbone. Ces produits permettent une substitution totale du charbon fossile, sans modification des procédés industriels.

Grâce à une ressource durable et un procédé optimisé, Miraïa produit un biocarbone compétitif, dont le coût d'utilisation sera inférieur à celui du charbon fossile.

Cette compétitivité assurera une adoption massive du biocarbone, accélérant ainsi la transition vers une métallurgie plus durable.

La société souhaite lever des fonds notamment pour financer son pilote industriel à Ausson sur le territoire de Comminges, pour renforcer ses équipes techniques et pour finaliser la R&D produit.

[C∞]  
MIRAÏA

Miraïa

**Date de création :** 2023  
**Nombre de salariés :** 5  
**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeant :** Jean Escaffre

**Site internet :**  
[www.miraia.fr](http://www.miraia.fr)

# NXO Engineering, la station d'épuration décarbonée à énergie positive



**La société héraultaise a conçu la toute première station d'épuration décarbonée à énergie positive. Pour accélérer sa croissance, elle souhaite lever 7 M€, dont 5 M€ en equity.**

Grâce à son procédé breveté, les eaux usées deviennent une source de revenus ! La société héraultaise NXO Engineering a conçu la première station d'épuration décarbonée à énergie positive.

Sa technologie innovante met en œuvre des bactéries et des microalgues qui, par symbiose, traitent les eaux usées en éliminant l'azote, le phosphore et le carbone. Elle permet de dépolluer et décarboner simultanément les eaux usées, puis grâce aux résidus obtenus de produire une énergie renouvelable que la société commercialise sous la marque déposée Algogaz.

« Notre procédé disruptif offre un vrai retour sur investissement », résume César Narvaez, son CEO. Son tout premier démonstrateur a été installé en 2019 à Cournonsec, où l'entreprise

est installée, et un deuxième est en cours de construction dans la même commune. Le premier, baptisé NxSTEP, a une capacité de traitement de 25 à 50 équivalents habitants. Le second, baptisé VOLTA, dispose d'une capacité de traitement de 350 à 450 équivalents habitants.

« Ce sont les toutes premières stations d'épuration décarbonées à énergie positive au monde », assure César Narvaez, le CEO de la société, dont la stratégie est aujourd'hui de conquérir, outre le marché des collectivités locales, celui de l'industrie.

Elle a déjà décroché de nouvelles commandes, notamment une station acquise par la ville de Nice et une autre par le groupe Chimirec à Paimbœuf, près de Nantes. En parallèle, un partenariat a été noué avec le bureau d'études international Phoenix pour un déploiement de sa technologie au Brésil.



## NXO Engineering

**Date de création :** 2016  
**Nombre de salariés :** 9  
**Siège social :** Cournonsec (34)

**Dirigeant :** César Narvaez

**Site internet :**  
[www.nxo-e.fr](http://www.nxo-e.fr)

L'entreprise souhaite par conséquent accélérer sa croissance. C'est la raison de sa présence à Occitanie Invest. NXO Engineering souhaite lever 7 M€, dont 5 M€ en equity et 2 M€ en prêts bancaires. « Occitanie Invest, dont la notoriété n'est plus à faire, est le bon événement pour nous aider à finaliser notre opération. L'accompagnement d'AD'OCC est de très grande qualité. Il nous permet de bien préparer les pitches que nous ferons devant un panel d'investisseurs de premier ordre », conclut César Narvaez.



# Orius, presque seule sur Terre !



## Basée à Toulouse, Orius conçoit des unités de culture complètement autonomes, pour la Terre et l'espace. Elle cherche à lever plus de 5 M€.

Certaines de ses solutions pourront être mises en œuvre à 62 millions de kilomètres de la Terre ! Basée à Toulouse, Orius conçoit des unités de culture complètement autonomes, qui recréent entièrement l'écosystème nécessaire au développement des plantes : lumière, température, nutrition, hygrométrie...

Grâce à sa technologie, la société a ainsi développé avec le Centre National d'Études Spatiales (CNES) des unités de cultures hydroponiques, capables de produire des fruits, des légumes, des champignons et des céréales sur de futures bases spatiales.

« Nous travaillons sur les défis liés à la culture sur la Lune ou sur Mars, en étudiant par exemple l'impact de la gravité sur la biologie des plantes, l'optimisation de l'apport nutritionnel de chaque culture, ou encore la gestion des ressources », complète Paul-Hector Oliver, le dirigeant d'Orius.

Pour cette innovation, la société a remporté le Prix Galaxie 2024 qu'organise chaque année le Club Galaxie, une association qui œuvre pour le développement du spatial et de l'économie occitane.

En parallèle, les unités de culture conçues par Orius lui permettent de développer des ingrédients botaniques pour les secteurs de la cosmétique, de la santé, la nutraceutique, les laboratoires et fournisseurs d'ingrédients. La société est experte pour cibler les voies métaboliques responsables de la production d'actifs d'intérêt recherchés par ses clients.

La société a développé sa propre technologie, issue du croisement des expertises de ses trois fondateurs : Paul-Hector Oliver, biologiste, Pierre Jay, ingénieur en mécanique et génie industriel, et Jérôme Velociter, ingénieur en développement logiciel.

Son savoir-faire est à ce point unique qu'elle enregistre une croissance importante d'année en année. Aujourd'hui, elle souhaite lever des fonds, afin d'accompagner son développement. « Nous faisons beaucoup de prestations de R&D pour concevoir des ingrédients exclusifs et de haute qualité pour nos clients. Ils souhaitent maintenant transformer ces projets en volume d'achats. Nous devons donc augmenter nos capacités de production pour suivre cette demande croissante », justifie Paul-Hector Oliver.

# oriUS

## Orius

**Date de création :** 2021

**Nombre de salariés :** 13 + 3  
fondateurs

**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeant :** Paul-Hector Oliver

**Site internet :**

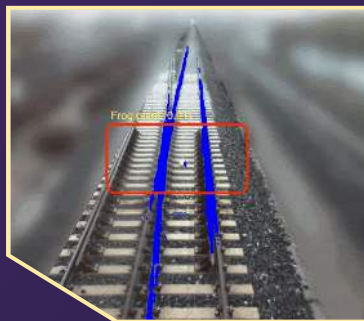
[www.orius.co/fr](http://www.orius.co/fr)

Orius souhaite lever plus de 5 M€. Une opération qui complète une précédente levée de fonds par l'entrée d'un nouvel actionnaire dans le capital de l'entreprise : le groupe Capsum, un fabricant de produits cosmétiques basé à Marseille.

Accompagnée par AD'OCC depuis ses débuts, Orius resserre donc encore un peu plus ses liens avec l'agence, dont elle salue les services. « AD'OCC nous met en contact avec les experts et parties prenantes, dont nous avons besoin pour accélérer notre croissance. Elle est également présente sur nos besoins en matière de financement. C'est ainsi que nous avons décidé de candidater à Occitanie Invest. L'agence est, pour nous, un partenaire important », conclut Paul-Hector Oliver.



# RAILwAI, la maintenance prédictive des infrastructures ferroviaires



**La maintenance ferroviaire étant un enjeu majeur de la transition écologique, RAILwAI a conçu une plateforme destinée à anticiper les défaillances d'infrastructures et prévenir incidents et accidents. Elle veut lever de 3,5M€ à 4M€ pour accélérer son développement à l'international.**

Créée en 2021, la start-up basée à Montpellier a développé une solution logicielle qui permet d'optimiser les opérations de surveillance, de maintenance et de renouvellement des infrastructures de transport guidé, qu'il s'agisse de trains, métros, tramways, sites de maintenance et de remisage.

Sa plateforme RAILwAI récupère ainsi toutes les données disponibles venant de tous types de sources : capteurs, météo, observations des agents...

À l'aide de l'intelligence artificielle, elle analyse ces masses d'informations complémentaires pour aider à établir des prévisions et des recommandations de maintenance aux gestionnaires d'infrastructure.

« Notre objectif est d'augmenter de 30% la disponibilité des infrastructures de transport et de réduire de 15% les coûts d'entretien et de surveillance », souligne Jean-Michel Estibals, son cofondateur et président. À ce jour, 15% des trains subissent des retards ou des pannes en Europe et 45% des causes sont liés à des problèmes d'infrastructures.

Sa solution est à ce point efficace que RAILwAI collectionne les prix. Lauréate en 2023 du programme Propulse organisé par l'Agence de l'Innovation pour les Transports et de l'European Startup Price for Mobility, organisé par la commission Transport de l'Union Européenne, RAILwAI a également été lauréate en 2024 d'I-Nov et de l'AMI Corifer, tous deux organisés par Bpifrance dans le cadre de France Relance 2030. Et, parmi ses références clients figurent la RATP, la FGC (Espagne), le métro de Malaga et la SNCF.

Forte de 15 collaborateurs, la startup membre du cluster TOTEM veut désormais accélérer son développement à l'international. Dans cette perspective, elle souhaite lever 3,5 M€ à 4 M€ en dilutif et non dilutif à parts égales, afin d'accompagner cette stratégie. D'où sa participation à Occitanie Invest.



## RAILwAI

**Date de création :** 2021  
**Nombre de salariés :** 15  
**Siège social :** Montpellier (34)

**Dirigeants :** Jean-Michel Estibals, cofondateur

**Site internet :**  
[www.railwai.com](http://www.railwai.com)

« Nous sommes accompagnés par AD'OCC depuis la création de notre entreprise et par le BIC de Montpellier. L'agence est donc un de nos partenaires clés. Elle nous donne de la visibilité, nous apporte du conseil et du réseau. Je peux dire que nous avons la chance d'avoir en Occitanie un accompagnement exceptionnel, de qualité et qui se fait dans la durée, à l'exemple d'Occitanie Invest qui attire les grands investisseurs », conclut Jean-Michel Estibals.

# Tacita Dynamics, une révolution pour réduire les vibrations



**Réduire les vibrations pour préserver la santé de personnes et des équipements : c'est le défi que relève Tacita Dynamics, jeune entreprise toulousaine, grâce à une technologie de rupture issue de la recherche aérospatiale. Elle cherche à lever 900 000€.**

À l'origine de Tacita Dynamics, on retrouve François Dorgeret, ingénieur de formation et ancien du secteur aéronautique, accompagné de Guilhem Michon, directeur de recherche à l'ISAE-Supaéro détaché en conseil scientifique. Ensemble, ils commercialisent une technologie novatrice dans le domaine de l'amortissement des vibrations : AirNES, le premier « puits d'énergie non linéaires » (NES) sur le marché.

Contrairement aux solutions traditionnelles (isolateurs ou systèmes anti-résonance), AirNES absorbe et dissipe l'énergie vibratoire en la transformant en chaleur. « Notre produit se distingue principalement par son efficacité sur une large bande de fréquences et sa robustesse en milieu difficile, notamment face aux hautes de température », assure Guilhem Michon.

Cette innovation trouve ses origines dans l'aéronautique, où les vibrations excessives peuvent immobiliser des avions, mais l'ambition de Tacita Dynamics est bien plus large. L'entreprise cible désormais des secteurs industriels de volume, où les vibrations ont un impact direct sur la santé des utilisateurs, la performance et la durée de vie des équipements.

« Nous voulons transposer notre solution aux outillages portatifs professionnels comme les clés à chocs et les meuleuses », explique François Dorgeret. « Ce marché concerne plus de 6 millions de travailleurs, notamment dans le BTP et l'agriculture, exposés aux vibrations, lesquelles peuvent provoquer des troubles musculo-squelettiques. »

Par ailleurs, l'entreprise s'intéresse aux systèmes de climatisation, où les vibrations des compresseurs entraînent une usure prématurée des infrastructures et des surcoûts de maintenance.

**TACITA**  
dynamics

## Tacita Dynamics

**Date de création :** 2023

**Nombre de salariés :** 4

**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeant :** François Dorgeret

**Site internet :**

[www.tacita-dynamics.com](http://www.tacita-dynamics.com)

Pour concrétiser ces ambitions, Tacita Dynamics prépare une première levée de fonds de 900 000 € grâce à Occitanie Invest. « La Région et AD'OCC nous accompagnent en fil rouge de notre aventure depuis le début », raconte le dirigeant. « Ce système local d'innovation est très porteur pour nous. »

# Take[Air], la solution digitale de management carbone



**La startup toulousaine a créé une plateforme visant à aider les entreprises à décarboner leurs activités, avec l'appui de carbon killers. Pour la compléter d'un volet RSE, elle souhaite lever 4 M€.**

« Engager les entreprises dans une transformation durable, en les accompagnant vers un modèle économique, résilient et respectueux du vivant » : c'est la mission de Take[Air]. Créée en 2021, cette startup incubée par Nubbo a développé une plateforme digitale de management Carbone.

Conforme à la méthodologie Bilan Carbone, cet outil permet de mesurer et de piloter les émissions de gaz à effet de serre, afin d'aider les entreprises à décarboner leurs activités. En outre, des carbon killers, c'est-à-dire des d'experts en décarbonation, les assistent dans leur démarche.

Une solution qui tombe à point nommé. « Un grand nombre d'ETI et de grands groupes auront obligation de réaliser un reporting carbone annuel et un plan de décarbonation assez rigoureux, en raison de l'arrivée du rapport de durabilité extrafinancier, en somme la réglementation européenne CSRD », rappelle Benjamin Vigneau, le président Take[Air], la société qu'il a fondée avec Frédéric Boubila et Éric Pelieu.

À ce jour, Stellantis, Véolia, le groupe La Poste, la Banque Populaire Occitane, mais aussi les groupes Leclerc et Viridien font appel à la solution développée par Take[Air]. « Notre plateforme a pour avantage concurrentiel de simplifier l'exercice de la comptabilité carbone et de le rendre accessible à toutes les entreprises », insiste Benjamin Vigneau qui cite « la qualité des résultats, l'accompagnement de nos clients et la personnalisation de notre plateforme en fonction de la taille des organisations ».

Aujourd'hui, Take[Air] veut compléter sa plateforme d'un volet RSE, pour répondre à de nouvelles demandes des entreprises sur cet enjeu stratégique. Pour implémenter cette nouvelle offre, elle souhaite lever près de 4 M€, après avoir bouclé une toute première opération en 2024, pour un montant de 1,2 M€.

Dans cette perspective, Take[Air] a candidaté à Occitanie Invest. « Cet événement est devenu une référence en France en matière de financement de l'innovation », salue Benjamin Vigneau, dont l'entreprise est accompagnée

## take[air]

### Take[Air]

**Date de création :** 2021  
**Nombre de salariés :** 16  
**Siège social :** Toulouse (31)

**Dirigeant :** Benjamin Vigneau

**Site internet :**  
[www.takeair.fr](http://www.takeair.fr)

par AD'OCC depuis ses débuts : « Grâce à l'agence, nous avons déjà gagné en expertise, mais aussi en visibilité, notamment sur les salons où nous étions à ses côtés. »

# Vivaltis, la rééducation périnéale en toute liberté de mouvement



**Les dispositifs médicaux de la société montpelliéraine optimisent la prise en charge de la rééducation périnéale, grâce à des technologies propriétaires qui font leur succès. Présente dans 30 pays, Vivaltis souhaite lever 2,5 M€ pour lancer deux nouveaux produits innovants.**

Dans le monde, près de 400 millions de femmes, dont 3 millions en France, souffrent d'incontinence et de douleurs périnéales. Voilà pourquoi Vivaltis a mis au point des dispositifs électro-médicaux pour optimiser la prise en charge de leur rééducation périnéale dans les conditions d'occurrence de fuites.

*« Nos solutions permettent de réduire considérablement l'incontinence et les douleurs qu'endurent les patientes »,* souligne Stéphane Uvalle, le directeur général de la société montpelliéraine, leader mondial de la rééducation périnéale.

Commercialisés sous la marque PHENIX®, ses dispositifs médicaux destinés aux rééducateurs embarquent des technologies de stimulation neuromusculaire et de biofeedback instrumentalisé.

En outre, ils intègrent un protocole de communication sans fil propriétaire, qui procure aux patients une liberté de mouvement favorisant leur rééducation. En 2012, grâce à cette innovation, Vivaltis a remporté le prix de la Fédération des Industries Électriques, Électroniques et de Communication (FIEEC).

À ce jour, la société compte 15 000 clients et 25 000 dispositifs médicaux installés dans le monde. « Nous sommes présents dans 30 pays, dont la Chine, où nous avons équipé près de 3 000 hôpitaux », précise Stéphane Uvalle.

Vivaltis veut à présent mettre sur le marché deux nouveaux dispositifs médicaux très innovants. Dans ce but, la société souhaite lever 2,5 M€, afin de finaliser leur développement et enclencher leur commercialisation.



## Vivaltis

**Date de création :** 1999

**Nombre de salariés :** 30

**Siège social :** Montpellier (31)

**Dirigeant :** Georges Billard

**Site internet :**  
[www.vivaltis.co](http://www.vivaltis.co)

Le premier est un outil de diagnostic et de détection de la prévalence à l'incontinence, l'autre une orthèse qui va permettre d'éviter les fuites urinaires sans chirurgie.

## Wish One, pionnier du Gravel made in France



**Depuis Millau, Wish One s'est imposée comme la référence française du Gravel. En misant sur l'événementiel sportif et la création d'un écosystème, l'entreprise entend accélérer la croissance industrielle de son vélo « made in France » avec une levée de fonds de 1,5 M€.**

Le phénomène ne cesse de prendre de l'ampleur et Wish One a su dénicher le filon. L'entreprise aveyronnaise a fait le pari audacieux de positionner le Parc Naturel Régional des Grands Causses sur la carte du Gravel, une discipline venue d'Amérique du Nord qui conjugue les performances du vélo de route avec la liberté du tout-terrain.

*« En 2018, au moment où on a créé Wish One, le Gravel en France était alors encore inconnu », explique François-Xavier Blanc, cofondateur de l'entreprise aux côtés de Maxime Poisson, tous deux passionnés de vélo et amis d'enfance.*  
*« Nous avons voulu être les tout premiers à concevoir et produire des vélos Gravel en France, alors que le marché est beaucoup plus mature à l'étranger, et notamment aux États-Unis. »*

Dès ses débuts, Wish One a fait le choix d'une fabrication locale et responsable, en développant un procédé de fabrication unique (Carbonlink TM) de cadres en composites. Son modèle emblématique : le SUB (Sport Utility Bicycle), allie performance et confort, comme le salue la presse spécialisée. La marque ambitionne d'aller encore plus loin avec un projet de vélo écoconçu, intégrant du carbone recyclé, des fibres naturelles et des résines biosourcées – un développement soutenu par un dossier de financement auprès de l'ADEME.

C'est également grâce à sa stratégie événementielle que l'entreprise a su se faire connaître. Depuis 2022, elle organise la Wish One Millau Grands Causses, unique manche française de la Coupe du Monde UCI de Gravel. L'événement, qui a attiré près de 1 000 participants en 2023, est un véritable levier de notoriété et de développement.



### Wish One

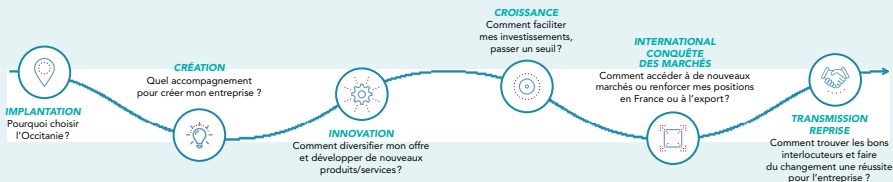
**Date de création :** 2018  
**Nombre de salariés :** 1  
**Siège social :** Millau (12)

**Dirigeants :** François-Xavier Blanc et Maxime Poisson

**Site internet :**  
[www.wishonecycles.com](http://www.wishonecycles.com)

Aujourd'hui, Wish One ambitionne de franchir un cap avec une levée de fonds de 1,5 million d'euros. L'objectif ? Structurer son outil industriel, notamment via l'achat d'outillages et de moules pour les cadres, renforcer son équipe et accélérer la production. Avec un chiffre d'affaires projeté à plus 10 M€ en 2030, la marque veut s'imposer comme l'acteur français de référence sur un marché en plein essor.

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



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

L'agence de développement économique de la Région Occitanie, c'est une équipe de 180 personnes réparties sur les 72 000 km<sup>2</sup> 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 interne, 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](http://www.agence-adocc.com)

# Les chiffres clés



**2898**  
entreprises

ont bénéficié  
d'un service  
AD'Occ :



**1464**


en accompagnement individuel



**1543**

en accompagnement collectif



**2880**  emplois créés en Occitanie par les entreprises accompagnées



**Occitanie  
et monde**

**196**  
événements  
organisés en  
Occitanie

**72**  
à l'extérieur  
de la région en France  
et à l'international

**14000**  
participants



**Attractivité**

**282**  
entreprises  
accompagnées

**62**  
implantations  
concrétisées dont :

**29**  
en métropole et

**33**  
dans les territoires

**43**  
provenant de l'extérieur de la  
région et

**19**  
implantations endogènes



**Création et  
développement**

**746**  
entreprises  
accompagnées



**International et  
conquête des marchés**

**1582**  
entreprises  
accompagnées  
incluant Winehub  
et Foodhub



**Innovation**

**618**  
entreprises  
accompagnées



**Territoires**

**113**  
EPCI accompagnées sur  
les 161 établissements  
publics de coopération  
intercommunale que  
compte le territoire de  
l'Occitanie

# 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](http://www.agence-adocc.com)

