

Mardi 27 janvier 2026

de 14h à 19h

La Cité, Toulouse



ASSISES de L'INNOVATION *en Occitanie*

LES CAHIERS

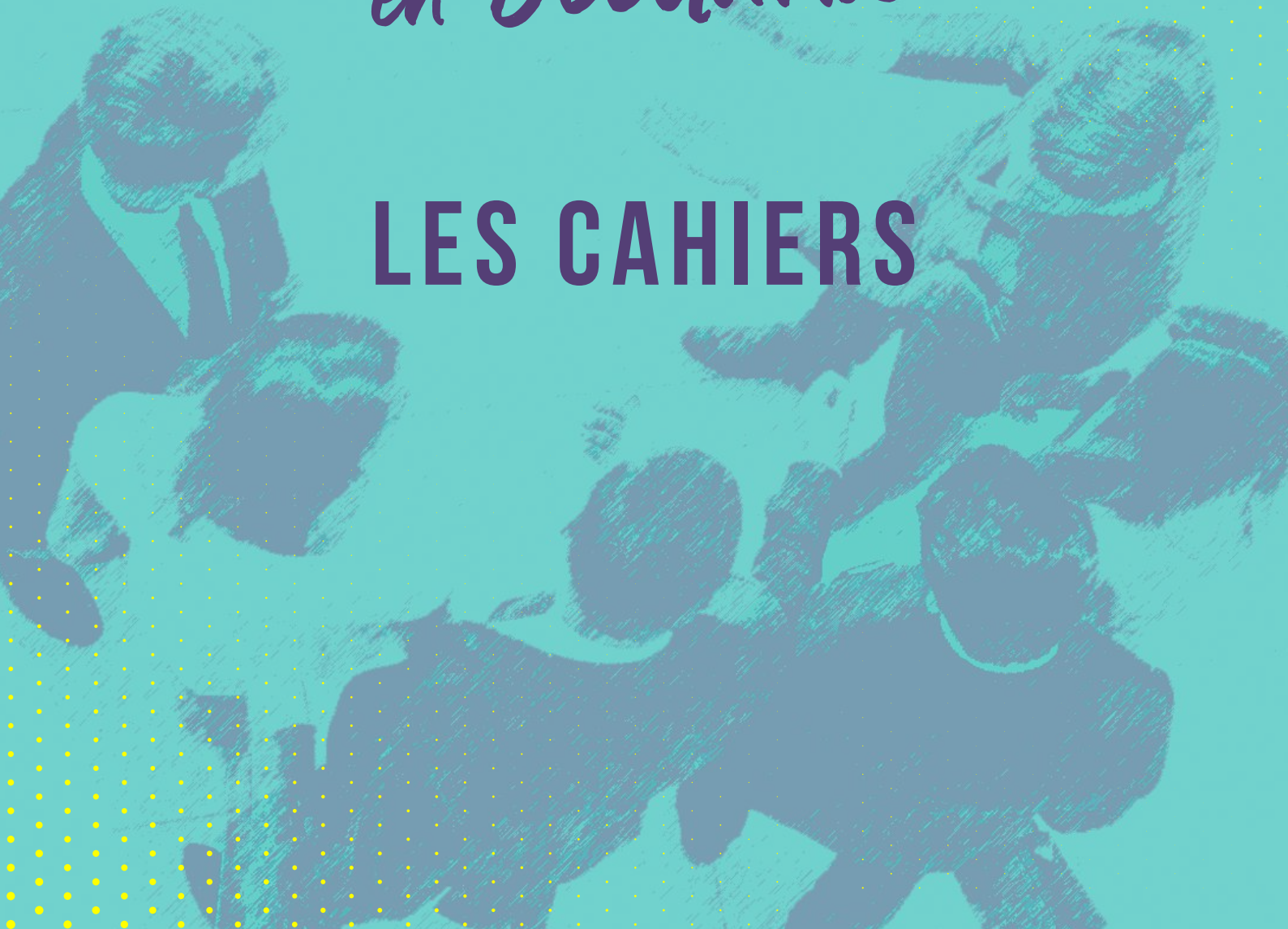


TABLE DES MATIERES

4 DIX ANS DEPUIS LA CRÉATION DE LA RÉGION OCCITANIE, UNE AMBITION INDÉFECTIBLE POUR L'INNOVATION

8 REGARDS CROISÉS : JOUER COLLECTIF POUR UNE INNOVATION GAGNANTE

LES GRANDS TÉMOINS

DÉBAT 1 :
DEVENIR UNE PÉPITE DE DEMAIN - COMMENT FAIT-ON ?

DÉBAT 2 :
LA CROISSANCE PAR L'INNOVATION - CHACUN SA PLANCHE DE SALUT ?

9 VISIONS D'ENTREPRENEURS : RENCONTRES AVEC DES PARTICIPANTS DES ASSISES

10 ET DEMAIN ?



A l'occasion de la première édition des Assises de l'Innovation organisée le 27 janvier 2026 par son agence d'attractivité, de développement économique et touristique AD'OCC, la Région Occitanie a rassemblé celles et ceux qui font la richesse de l'innosystème régional : dirigeants d'entreprises, responsables d'incubateurs, de clusters, de pôles de compétitivité ou encore directeurs de services R&D ou de laboratoires.

Pendant une après-midi, près de 200 personnes ont fait le point sur les dispositifs de soutien proposés et ont parlé sans langue de bois de l'accompagnement déployé, des difficultés concrètes rencontrées comme de leurs attentes.

Pour progresser, ensemble.



DIX ANS DEPUIS LA CRÉATION DE LA RÉGION OCCITANIE, UNE AMBITION INDÉFECTIBLE

- 3,7%

DU PIB RÉGIONAL DÉDIÉ À LA R&D

- 11%

DES START-UP FRANÇAISES EN OCCITANIE

- + DE 50 000 CHERCHEURS PUBLICS ET PRIVÉS

- 200 M€

DE FINANCEMENT RÉGION EN 10 ANS,
POUR SOUTENIR 1000 PROJETS

L'Occitanie fait historiquement partie du TOP 3 des régions françaises pour l'intensité de sa R&D. Depuis 10 ans, la Région n'a eu de cesse d'affermir cette position, pour une raison évidente : l'innovation est gage de compétitivité, de création d'emploi, de défense de la souveraineté et de projection dans l'avenir.

Le territoire rassemble les compétences de 54 000 chercheurs évoluant au sein d'entreprises leaders, de structures universitaires et d'organismes de recherche publique majeurs. Plus de 6,5 Mds€ sont consacrés chaque année aux projets innovants.

Les acteurs publics - Etat et Région en tête - disposent d'un cadre partagé et évolutif, la Stratégie Régionale de l'Innovation (SRI). Elle permet d'organiser la gouvernance et l'accompagnement de l'écosystème, de favoriser les collaborations, d'accélérer les transformations. Pour flécher et rendre pertinent les efforts, huit filières d'avenir ont été établies et les structures d'accompagnement réunies en réseaux. Le RésO Innovation animé par Ad'occ fédère et anime plus de 300 acteurs de l'innovation et du développement de

terrain pour diffuser et faciliter l'innovation dans les entreprises sur tout le territoire régional. Grâce à ces dispositifs, les porteurs de projets innovants issus de start-up, équipes de recherche, PME, ETI ou groupes reçoivent un soutien actif - humain, technique comme financier - afin de pouvoir couvrir un maximum de leurs besoins.

Être agile est la clé pour accentuer l'efficacité de ce soutien : le format des Assises de l'innovation a été choisi pour faire en sorte que les entreprises qui innoveraient dialoguent, sans filtre, avec les acteurs de l'innosystème - incubateurs, pôles, clusters, SATT, agences économiques, financeurs - qui les accompagnent. Se féliciter des réussites, entendre et résoudre les difficultés mais aussi faire émerger de nouvelles pistes d'action : telle est l'ambition de ce nouvel événement, créé et piloté par l'agence AD'OCC pour le compte de la Région Occitanie.

«

Nous disposons d'un innosystème cohérent, dense, dynamique. Il soutient l'innovation sous toutes ses dimensions. Notre enjeu est que cet effort se traduise en création de valeur et en emploi, mais aussi que notre leadership perdure face aux défis et aux risques. La force de notre collectif est un levier puissant pour y parvenir.

»

Jalil Benabdillah,
Vice-Président de la Région
Occitanie



DEUX DÉBATS ET DES REGARDS CROISÉS : JOUER COLLECTIF POUR UNE INNOVATION GAGNANTE

A l'occasion de deux temps forts proposés dans le cadre des Assises, d'une heure chacun, des dirigeants d'entreprise ont confronté leur expérience et leurs idées avec de grands témoins de l'écosystème d'accompagnement. Morceaux choisis.



LES GRANDS TÉMOINS



> Jalil Benabdillah,
Vice-président de la Région
Occitanie / Pyrénées-Méditerranée
en charge de l'économie, de
l'emploi, de l'innovation et de
la réindustrialisation



> Pierre Benaïm,
Secrétaire général de la
Stratégie Régionale de
l'Innovation (SRI) et Directeur
opérationnel innovation et
expertise filière chez AD'OCC



> Marianne Peyrot,
Délégue régionale académique
à la Recherche et à l'innovation,
(DRARI)



> Loïc Raynal,
Directeur d'investissement EDF
Pulse Ventures



DÉBAT 1 : DEVENIR UNE PÉPITE DE DEMAIN - COMMENT FAIT-ON ?

Ils sont issus du secteur des biotechs (Genoskin, modèle de peau humaine alternatif aux tests animaux), des dispositifs médicaux (Avrio MedTech, logiciel d'analyse pour la prise en charge de l'épilepsie), des matériaux (Specific Polymers, matériaux du futur sur des secteurs stratégiques), de l'agroalimentaire (Absoger, conservation en atmosphère contrôlée), de l'agriculture (Arterris, filières agricoles émergentes) et de l'environnement (Terratis, technique de l'insecte stérile pour lutter contre

les proliférations). Tous nourrissent de grandes ambitions, et partagent un vécu sur des thématiques bien particulières.

> Franchir la death valley

C'est LA problématique soulevée par presque tous les acteurs. « Passer du TRL 5 à 8 ou 9, c'est -à-dire du prototype à l'industrialisation, c'est devoir consacrer beaucoup de temps et investir beaucoup d'argent, deux éléments que l'on a rarement », a constaté Cédric Loubat, de Specific Polymers. Du côté de Sylvain Gerbaud, d'Absoger, « nous n'avons pas le luxe de nous tromper. Pourtant, malgré nos efforts, certains projets déjà ficelés n'aboutissent pas, faute de répondant du côté des financeurs publics. »

« Il y a plein d'étapes intermédiaires entre le TRL 5 et 9, et il faut se garder

Les entreprises du
premier débat :

Sylvain Gerbaud,
Absoger SAS

Marc Reymond, Arterris

Karine Seymour, Avrio
MedTech

Pascal Descargues,
Genoskin

Cédric Loubat, Spécific
Polymers

Clélia Olivia, Terratis

d'aller trop vite. Les démonstrateurs avec des partenaires peuvent être pertinents. Néanmoins, il manque une couche de financement, notamment pour les deeptech aux forts besoins financiers », insiste le grand témoin Loïc Raynal, Directeur d'investissement EDF Pulse Ventures.

> Penser marché global

Il s'agit de « voguer au large, là où la croissance se trouve. Pour nous c'est aux Etats-Unis, un pays qui représente 60 % de nos revenus », indique Genoskin. Demain, l'Asie, et la Chine en particulier, sont visés. Du côté de Specific Polymers, « l'export représente 50 % de l'activité, avec des clients prestigieux qui donnent évidemment du crédit. » Néanmoins, tout n'est pas rose, comme la mésaventure d'Absoger l'illustre : « Un client a choisi de se tourner vers notre concurrent espagnol, qui s'était appuyé sur un co-financement avec l'Europe dans le cadre d'un consortium. »

Que l'on soit primo-exportateur ou plus expérimenté, « la Région Occitanie est dynamique et volontaire sur cet enjeu, au travers d'accompagnement sur des salons, d'aide spécifique ou dans le cadre de clubs pays », souligne Jalil Benabdillah.

> Réussir à se financer*

Pour Pascal Descargues (Genoskin), la réponse est d'abord de « disposer de clients et d'un chiffre d'affaires récurrent, avant de penser à lever des fonds ». Du côté de Terratis, tout est allé très vite du stade recherche à celui d'entreprise, en mobilisant les aides publiques, mais aussi un fond d'investissement. « Nous avons réuni 4 M€ lors de notre première levée de fonds, et une 2e va devoir être faite rapidement », indique Clélia Oliva. Avrio MedTech a sollicité (et bénéficié) de « beaucoup d'aides financières au début, avec, au départ, un problème de lisibilité de ce qui était disponible », convient Karine Seymour.

Pour Jalil Benabdillah, des efforts ont été faits « pour combler les trous dans la raquette avec l'aide 'start-up industrie de demain' et en se coordonnant avec la BPI. Il existe par ailleurs Occitanie Invest, qui réunit les investisseurs. L'équipe AD'OCC peut aider à vous préparer pour les rencontrer. »

> S'installer correctement

C'est la grosse épine dans la chaussure de Terratis, selon Clélia Oliva : « J'ai poussé les murs de notre local actuel, tant bien que mal. Mais on n'a pas encore trouvé de réponse satisfaisante à nos besoins. Nous nous sommes robotisés, tout est là mais nous avons besoin d'espace pour massifier la production. »

Pierre Benaïm, grand témoin, estime qu'il est possible de « se tourner vers l'ARAC pour voir si un portage immobilier est faisable et s'appuyer par ailleurs sur les experts AD'OCC, au fait de cette problématique. »

> Naviguer avec les lourdeurs administratives et freins réglementaires

La problématique est revenue à plusieurs reprises, notamment par la voix de Genoskin, qui a regretté la pesanteur administrative et sociale en France. Avrio MedTech, s'agissant des dispositifs médicaux, comme Arterris, sur les nouvelles productions agricoles non listées dans la PAC, se heurtent pour leur part aux difficultés réglementaires respectives de leur marché pour se développer.

Jalil Benabdillah, Vice-président de la Région Occitanie et grand témoin des Assises, a rappelé « la présence régionale à Bruxelles, où le bureau Occitanie Europe peut faire avancer un sujet auprès des services de la Commission. »

*La piste à creuser

« Nous basons notre modèle sur une récurrence de CA d'un côté avec les briques technologiques disponibles, et sur le financement de projets par l'Europe de l'autre. Nous avons 10 projets collaboratifs en cours, impliquant 100 partenaires. Nous avons structuré une cellule Europe en interne, et avons accéléré encore en 2025. Sur 20 candidatures, nous en avons déjà obtenu 2 : 10 % de réussite, c'est pas mal ! », se félicite Cédric Loubat, de Specific Polymers. Pierre Benaïm, grand témoin, a rebondi en suggérant que l'expérience du dirigeant pourrait être très bénéfique à d'autres.



DÉBAT 2 : LA CROISSANCE PAR L'INNOVATION - CHACUN SA PLANCHE DE SALUT ?

Certains sont des chercheurs ayant sauté le pas de l'entreprise (Norimat), d'autres sont issus d'un essaimage (Selection ENR, Vortex), d'autres ont opté très tôt pour une technologie innovante dans leurs produits (Caelis, Sirea, Iologo) ou ont agrégé de nouvelles briques à une innovation existante (FloodFrame).

La plupart des dirigeants partagent des thématiques fortes, qui jalonnent leur trajectoire de croissance et influencent leur pilotage stratégique.

> Cultiver les liens recherche-entreprises

« Sélection ENR a une relation forte avec la plateforme technologique tarbaise PRIMES, et nous travaillons avec des laboratoires toulousains, via des thèses CIFRE hélas longues à obtenir », a expliqué Christophe Aubigny. Vortex est issue d'une filiale du CNES, « qui nous a toujours soutenu », rappelle de son côté Guillaume Valladeau. Norimat a longtemps poursuivi ses recherches en étant hébergé au CEA, même si « réussir à aligner les deux cycles (recherche publique et entreprise) reste un défi, notamment sur le timing de trésorerie ». A l'inverse, Sirea n'a pas tissé de liens avec la recherche académique pour innover, quand Caelis a « fait le choix de développer seul, car les devis reçus pour être aidés étaient très chers... mais peut-être que je n'ai pas frappé aux bonnes portes. »

Marianne Peyrot, grand témoin, a rappelé « la diversité des structures pouvant aider (CRITT, PFT, SAT, incubateurs, etc.), et la nouveauté des pôles universitaires d'innovation pour tisser de nouveaux liens. »



> Savoir pivoter, être résilient, attirer les talents

Trouver son modèle reste le pilier stratégique pour capitaliser sur son innovation. Iologo en sait quelque chose. « Face à la résistance des orthophonistes à utiliser un casque, nous avons fait le choix d'adresser complètement différemment le marché, en proposant aux familles notre outil, pour le suivi à domicile. Le CA a été multiplié par 3 en un an », explique Martin Douçot.

Hors des métropoles, Selection ENR (Tarbes) comme Sirea (Castres) affrontent quant à eux le défi permanent d'attirer, puis retenir des talents qualifiés dans leur équipe. Il s'agit d'une condition importante pour développer une innovation de pointe dans les territoires. « Nous cultivons de la fierté à se développer grâce à des solutions que l'on fabrique nous-mêmes » insiste Pierre Bouteille de Sirea.

Les entreprises du second débat :

Sébastien Delattaignant, Caelis

Caroline Lapellerie, FloodFrame

Martin Douçot, Iologo

Romain Epherre, Norimat

Christophe Aubigny, Sélection ENR

Bruno Bouteille, Siréa

Guillaume Valladeau, Vortex.io

> Devenir industriel versus rester innovant ?

Cette tension semble occuper tous les esprits des dirigeants. Romain Epherre (Norimat) précise que « le chemin de l'industrialisation est là, mais nous voulons rester un pont entre le laboratoire et l'usine, afin de maintenir un niveau d'innovation important. » Sébastien Delattainant, de Caelis, explique être « passé de 3 à 45 personnes, sans que cela affecte l'ambition d'amener une rupture sur notre marché, en supprimant les fluides frigorigènes de nos produits ! » Pour Bruno Bouteille (Sirea), « l'intuition nous a permis de partir avant tout le monde sur des automatismes fonctionnant avec internet. Mais il faut être solide sur ses bases, faire perdurer ses connaissances pour pouvoir continuer à innover. » Du côté de Guillaume Valladeau (Vortex), « l'innovation n'est pas vue comme le moteur principal de l'entreprise, mais davantage comme un catalyseur, un accélérateur. »



> Passer les obstacles financiers*

« Nous avons atteint 1 M€ de CA et nous avons de jolies perspectives en BtoB. Le problème est que nous attendons depuis des mois le versement d'une aide sur des dépenses engagées qui pèsent lourd (5 mois de trésorerie) », regrette Caroline Lapellerie, de FloodFrame.

« Nous n'avons pas réussi à lever de fonds, malgré nos efforts en 2025. » Du côté de Selection ENR, il a fallu « deux ans pour lever des fonds, ce qui peut détourner de l'innovation », constate Christophe Aubigny. Sébastien Delattainant, de Caelis, a lui « choisi de ne pas lever de fonds pour rester indépendant, même si sans investisseur susceptible de t'épauler, c'est un combat permanent. » Pour Guillaume Valladeau, de Vortex, « la levée de fonds (intervenu en 2024, avec 2,9 M€) a consolidé encore la confiance, et nous permettant de réfléchir plus grand. »

« Les investisseurs ont leur logique de rentabilité. Ils jaugent les entreprises capables d'un passage à l'échelle massif, et la sélection est drastique. C'est pourquoi un dirigeant doit être prêt à passer 4-5 mois à temps plein sur une levée », détaille le grand témoin Loïc Raynal, Directeur d'investissement EDF Pulse Ventures.

*La piste à creuser

Certains besoins financiers sont à couvrir, quelquefois en urgence, pour sécuriser les projets. « Des financements tampon peuvent mobiliser les banques, mais aussi différents outils comme le fonds Foster ou les garanties de la FEI, le portefeuille de garantie de la Banque européenne d'investissement », explique Jalil Benabdillah.



VISIONS D'ENTREPRENEURS : RENCONTRES AVEC DES PARTICIPANTS DES ASSISES

Secteur environnement/santé



Clélia Oliva, dirigeante de Terratis (Montpellier), créée en 2024 et spécialiste de la production massive de moustiques stérilisés pour lutter contre leur prolifération.

« En Italie, où j'ai travaillé, il n'existe pas autant d'aides ou d'écosystème de soutien aussi cohérent qu'en Occitanie. Je n'aurais pas pu créer mon entreprise là-bas. Aujourd'hui, alors que notre industrialisation s'opère, je fais face à des défis qui nécessitent de faire évoluer ce qui existe. Le plus urgent est d'accélérer les aides publiques, de les faire coller au timing vécu par un dirigeant : on ne peut pas attendre un an pour qu'un dossier soit étudié, voté, avant que les aides soient finalement débloquées ! Il faut aussi mieux travailler sur l'offre immobilière, en rapprochant les services Région de ceux des métropoles, afin de trouver des solutions dimensionnées. Cela m'aurait permis de ne pas dépenser 500 000€ dans l'extension de nos locaux actuels, peu adaptés, et de les mettre ailleurs ! »

Secteur économie circulaire

« On a eu la chance de bénéficier de ressources, sans aucun moyen financier. Mais il faut aller chercher les outils et ne pas tout réinventer ! Des institutionnels (Région, BPI deeptech, BIC Montpellier) nous ont aidé et le laboratoire de chimie du CNRS nous a guidés. La montée à l'échelle a été très rapide grâce à l'industriel Mäder, qui croit en nous et a mis à disposition ses réacteurs. Nous avons, en novembre 2025, transformé 10 tonnes de polyester en polyol. En partageant une confiance, en défendant une vision et en travaillant en collaboration, on peut générer la confiance de nombreux soutiens. Avec Petshka, l'idée de base était de recycler des toiles de stands d'expositions. On a depuis créé la coopérative Recyclocal pour sourcer et traiter de gros volumes de déchets, et peser sur l'avenir de toute la filière. »



Philippe Beille, président de Petshka (Baillargues), créée en 2024 et qui recycle les textiles en polyester, par un traitement chimique à faible impact.

Secteur chimie/énergie



Augustin De Bettignies, directeur de Swan-H (Toulouse), créée en 2021, exploite une innovation de rupture, un procédé vert de production d'ammoniac.

« La production d'ammoniac se fait dans des méga-usines polluantes. Notre vision est de décarboner cela, par étapes. Avant de construire des usines, on veut disposer de réacteurs de plus petite taille. Et cela intéresse des clients ici, qui veulent en installer chez eux pour ne plus dépendre de fournisseurs. Compte tenu des secteurs concernés - agriculture, industrie, énergie - on va être partie prenante de la souveraineté régionale, et du pays tout entier ! On a parlé de la death valley lors des Assises, cette période de passage du TRL5 à 9 compliquée, alors que dans les deeptech, les besoins financiers sont forts. C'est une question de culture du risque, de se donner les moyens. Même si nous sommes bien soutenus, peut-être faut-il transformer l'accompagnement public en engagement, en aidant main dans la main certaines start-up, y compris auprès des investisseurs. »



ET DEMAIN ?

Un “innosystème” régional cohérent et puissant, mais perfectible

Les intervenants des deux tables rondes ont souligné la richesse, la cohérence et la complémentarité des acteurs de l'écosystème d'accompagnement. « *Il faut aider la Région à nous aider* », a insisté pour sa part Karine Seymour, d'Avrio MedTech.

« *C'est pourquoi nous sommes engagés dans plusieurs groupes de réflexion, dont celui de la filière numérique en santé.* » Un enjeu clé, selon Pierre Benaïm, secrétaire général de la Stratégie Régionale de l'Innovation : « *Il nous faut encore travailler, collectivement, pour permettre la montée en puissance des domaines d'avenir régionaux que nous avons établis.* »



Je propose que, sur chacun des thèmes stratégiques mis en lumière par les Assises, des groupes de travail associant dirigeants et experts soient constitués et se réunissent, avec l'ambition de trouver des pistes concrètes d'amélioration.



Jalil Benabdillah,
Vice-Président de la Région Occitanie

EN 2026, LES ACTEURS DE L'INNOSTYÈME VONT :

- Travailler à l'émergence de canaux d'influence portés par des relais nationaux, issus de groupe présents localement, afin de porter la voix de l'Occitanie en complément des institutionnels
- Structurer un réseau de mentorat, Futurtech, afin que des chefs d'entreprise expérimentés épaulent les dirigeants de jeunes start-up
- Mettre en mouvement les Pôles universitaires d'innovation, pour renforcer le continuum entre recherche - formation des talents - transfert technologique
- Accélérer sur l'objectif régional de doubler le nombre de start-up labellisées Jeune Entreprise Innovante (JEI), d'ici 2028, afin de passer de 60 JEI à 120