

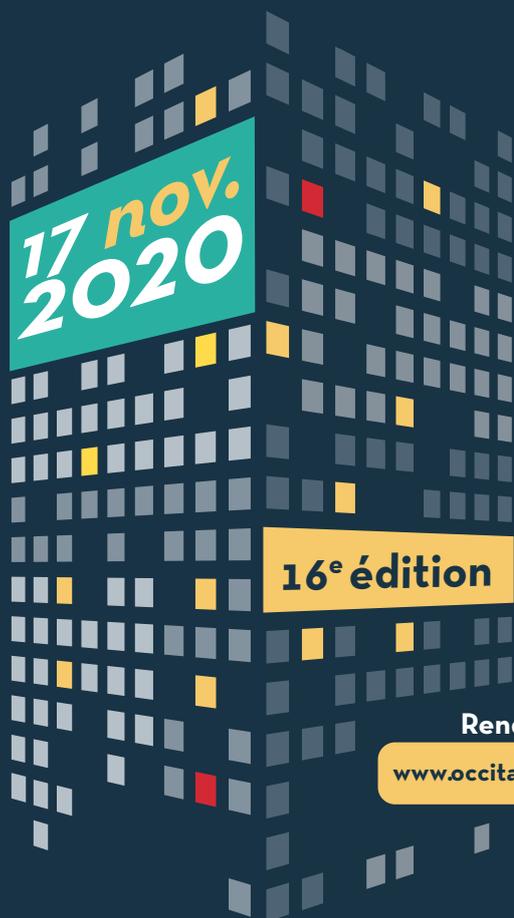
LA RÉGION OCCITANIE

TERRE D'INNOVATION

*présente*

OCCITANIE *invest*

*Rencontres* INVESTISSEURS-ENTREPRISES



Rendez-vous *sur* :

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

Organisé par



Financé par





“  
*Cette année,  
plus encore que  
les précédentes,  
les entreprises  
innovantes de notre  
région ont besoin  
d’être soutenues.*

La Région Occitanie veut favoriser et soutenir leur accès aux financements de haut de bilan, ressource clé pour le développement à long terme, grâce à Occitanie Invest.”

*Carole Delga*

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



# Sommaire

<b>Occitanie Invest, qu'est-ce que c'est ?</b>	<b>page 4</b>
<b>Occitanie Invest maintenu malgré le contexte particulier</b>	<b>page 4</b>
<b>Une étape majeure pour le financement des entreprises innovantes en France</b>	<b>page 5</b>
<b>Comment ça marche ?</b>	<b>page 5</b>
<b>Calendrier 2020</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 sponsors</b>	<b>page 8</b>
<b>Les investisseurs répondeur présents</b>	<b>page 9</b>
<b>Les candidatures de la 16<sup>ème</sup> édition</b>	<b>page 10</b>
<b>La sélection Occitanie Invest 2020</b>	<b>page 11</b>
<b>Un coaching personnalisé à la levée de fonds</b>	<b>page 12</b>
<b>Programme de la 16<sup>ème</sup> édition</b>	<b>page 13</b>
<b>Retour sur l'édition 2019</b>	<b>page 13</b>
<b>Présentation de la Sélection 2020</b>	<b>page 14</b>
<b>AD'OCC, l'agence régionale de développement économique d'Occitanie organise Occitanie Invest depuis 2004</b>	<b>page 34</b>

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

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

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

## Occitanie Invest maintenu malgré le contexte particulier

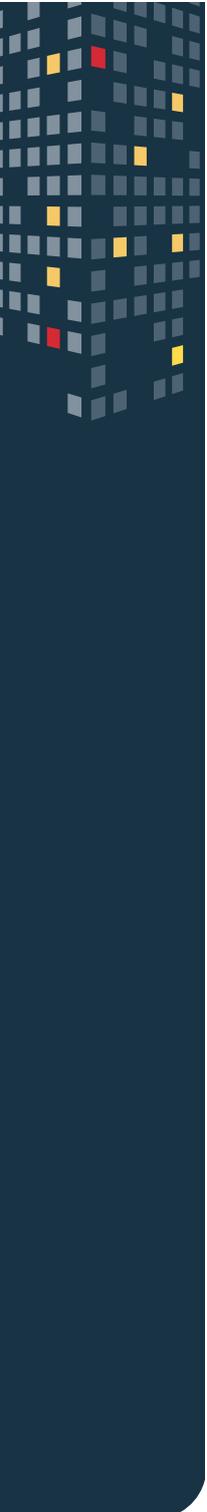
Malgré le contexte sanitaire lié à la COVID-19, l'annulation ou le report de la convention d'affaires Occitanie Invest 2020 n'a jamais été évoqué, car il est plus que jamais d'actualité, de soutenir le potentiel des entreprises innovantes de notre Région.

Cependant, le format classique a été modifié et désormais Occitanie Invest se tient sous format totalement digitalisé.

Les partenaires ont répondu présents pour accompagner cette année encore, les entreprises

lauréates, une belle démonstration de la volonté de conserver une dynamique économique au sein de la Région Occitanie. Un protocole sanitaire, lors des sessions en présentiel qui ont eu lieu avant le confinement, conforme aux directives préfectorales et en accord avec les préconisations de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée a été mis en place à chaque étape d'Occitanie Invest :

- jury de sélection régional
- séminaire à la levée de fonds



## Une étape majeure pour le financement des entreprises innovantes en France

Occitanie Invest est un schéma reconnu avec un taux de satisfaction élevé pour les investisseurs et les entreprises. Depuis 16 ans en Occitanie, le format et la méthodologie ont fait leur preuve :

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

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

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

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

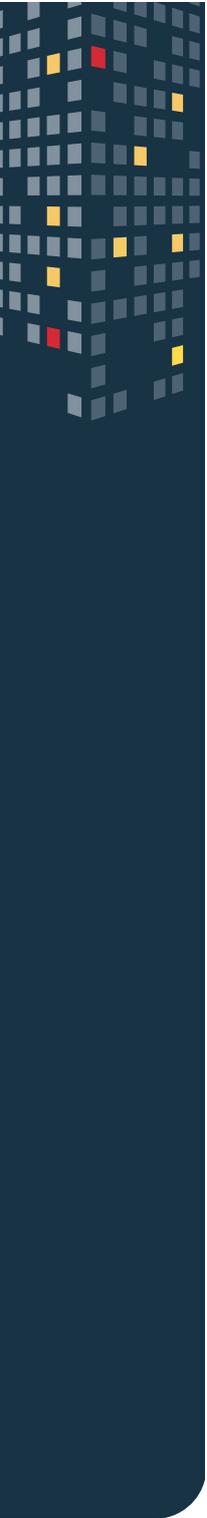
## Comment ça marche ?

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

Après cet accompagnement, les entreprises lauréates sont prêtes à rencontrer et convaincre les investisseurs.

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

- Être une société de droit privé (start-up, TPE ou PME mature) implantée en Occitanie / Pyrénées-Méditerranée,
- Proposer un produit, procédé ou service différenciant avec des perspectives de croissance forte (en France et à l'international),
- Bénéficier d'une situation financière saine,
- Justifier d'un chiffre d'affaires et dispose d'une trésorerie couvrant au minimum 6 mois de charges pour une start-up,
- Être en recherche d'investisseurs financiers dans le cadre d'une stratégie ambitieuse de développement.



## Calendrier 2020

15 juin 2020	<b>Ouverture des candidatures pour les entreprises</b>
2 et 3 juillet 2020	Webconférences d'information sur l'appel à candidatures organisées pour présenter l'intérêt de candidater et répondre à toutes les interrogations des entreprises
18 septembre 2020	Clôture de l'appel à candidatures
8 et 9 octobre 2020	<b>Grands oraux de sélection des entreprises lauréates à Toulouse et à Montpellier</b>
14 octobre 2020	Séminaire « levée de fonds » pour les entreprises lauréates
15 et 16 octobre 2020	Entretiens individuels pour chaque lauréat
19 octobre au 13 nov.2020	<b>Coaching et accompagnement des entreprises sélectionnées</b>
17 novembre 2020	<b>16<sup>e</sup> édition convention d'affaires Occitanie Invest</b>

## Qui organise ?

La maîtrise d'ouvrage de l'opération est confiée par la Région Occitanie à AD'OCC, son agence de développement économique. AD'OCC s'appuie sur un réseau de partenaires opérationnels (pôles de compétitivité, clusters, chambres consulaires, BPI France,

incubateurs, accélérateurs) pour accompagner les entreprises dans le dépôt de leur candidature ainsi que pour la préparation des grands oraux de sélection des lauréats.

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

## Le jury de sélection

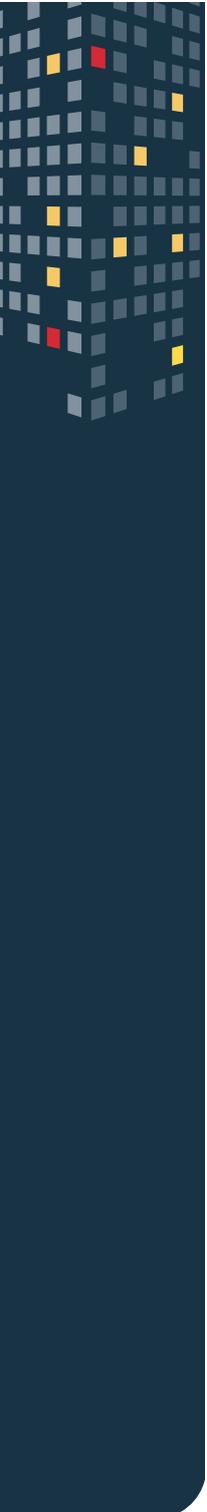
La sélection est effectuée par un jury régional, composé de 60 représentants de plus de 30 structures de l'écosystème de l'innovation en Occitanie. Parmi elles, sont représentées des investisseurs régionaux, des structures d'accompagnement publiques ou privées, des pôles de compétitivité, des chambres consulaires, des clusters spécialisés.

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

- présélection sur dossier de candidature écrit
- grand oral pour 40 entreprises présélectionnées à l'écrit.

### Les membres du jury

Aerospace Valley	IéS
Airbus Développement	Initiative Occitanie
Airdie	IoT valley
At Home	IRDI Sordidec Gestion
AxLR SATT	La Mêlée
Banque Populaire du Sud	Leader Occtanie
Banque Populaire Occitane	M Capital Partners
BIC de Montpellier	MELIES Business Angels
BPI France	Multeam
BSI Experts	Nubbo
Capitole Angels	Région Occitanie
CCI Occitanie	Réseau Entreprendre
CREALIA Occitanie	SCOP Occitanie
Digital 113	Sofilaro
DRRT Occitanie	S'Team
Eurobiomed	Toulouse Tech Transfer
Exco	Village by CA Languedoc
French Tech Méditerranée	Village by CA Toulouse 31
French Tech Toulouse	We Sprint
GAC Group	Wiseed



## Les sponsors

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

### **Sponsor « Gold » :**

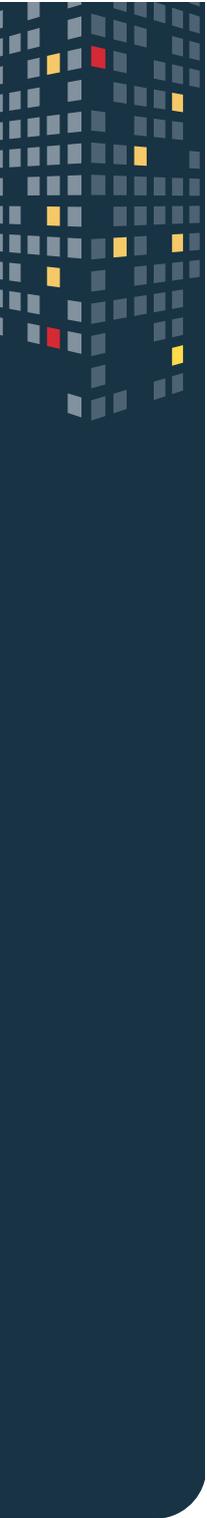
#### **Exco**

Exco développe des outils et des méthodes de travail disruptifs et agiles pour accompagner les entreprises dont la croissance est basée sur l'innovation technologique.

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

### **Sponsors « Argent » :**

- Banque Populaire du Sud
- Banque Populaire Occitane
- IRDI Soridec Gestion
- M Capital Partners



## Les investisseurs *répondent présents*

360 CAPITAL  
ACE MANAGEMENT  
ALLIANCE ENTREPRENDRE  
ASTER  
AXA VENTURE PARTNERS  
AXELEO  
BANQUE DE L'INNOVATIO BY  
CA 31  
BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT  
BPIFRANCE DIGITAL VENTURE  
BPIFRANCE ECOTECHNOLOGIES  
BPIFRANCE VILLE DE DEMAIN  
BREEGA  
CAPITOLE ANGELS  
CHANEL  
CITIZEN CAPITAL  
CREALIA OCCITANIE  
CREDIT AGRICOLE TOULOUSE 31  
CREDIT MUTUEL INNOVATION  
DEMETER  
EDENRED  
EIFFEL INVESTMENT GROUP  
ELAIA  
EXPON CAPITAL  
FINTOUCH  
FRANCE ACTIVE  
GALIA GESTION  
GSO INNOVATION  
HI INOV  
HOLNEST  
Iés  
INCO  
INNOVACOM  
INVESTIR&+  
IRDI SORIDEC GESTION  
ISAI  
KAROT CAPITAL  
MACIF INNOVATION  
M CAPITAL PARTNERS  
MELIES BUSINESS ANGELS  
MÉRIEUX EQUITY PARTNERS  
MULTICROISSANCE  
SEVENTURE PARTNERS  
NEWFUND  
NEXTSTAGE AM  
OCSEED  
OMNES CAPITAL  
ONERAGTIME  
PLÉIADE VENTURE  
PYRÉNÉES GASCOGNE  
DÉVELOPPEMENT  
RAISE VENTURES  
RÉSEAU ENTREPRENDRE  
OCCITANIE  
SAFRAN CORPORATE  
VENTURES  
SEED4SOFT  
SEVENTURE PARTNERS  
SOFILARO  
SOFIMAC INNOVATION  
SOWEFUND  
SPRING INVEST  
STARQUEST  
SUPERNOVA INVEST  
SWEN CAPITAL PARTNERS  
TRUFFLE CAPITAL

## Les candidatures de la 16<sup>ème</sup> édition

Pour la 16<sup>ème</sup> édition, les entreprises intéressées pouvaient candidater du **15 juin au 18 septembre 2020**.

**Au total, 112 candidatures éligibles ont été reçues.**

**52** sont issues de l'Est de l'Occitanie (46%) et **60** de l'Ouest (54%) :

- Aude : 5
- Gard : 4
- Hérault : 33
- Pyrénées Orientales : 10
- Ariège : 3
- Aveyron : 2
- Haute-Garonne : 47
- Hautes-Pyrénées : 4
- Tarn : 4

Les différents secteurs d'activité des candidatures



Autres produits et services innovants

Numérique, IA, big data

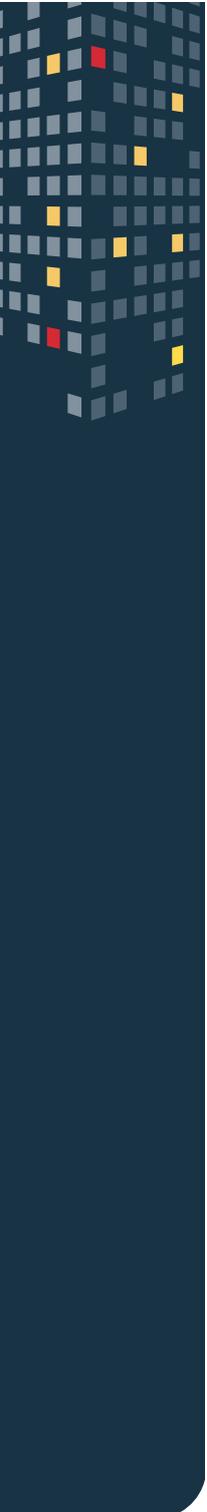
Numérique appliqué à la santé, dispositifs médicaux

Aéronautique, logistique, mobilité, ingénierie

Impact, greentech, agro-industries

Numérique B2B

Applications numériques, e-commerce, marketplaces



## La sélection Occitanie Invest 2020

19 entreprises ont été sélectionnées les 8 et 9 octobre derniers, suite au dépôt de leurs dossiers de candidature. Cette « sélection Occitanie Invest » est composée des meilleures entreprises, toutes issues de la région Occitanie.

AQUATECH INNOVATION

ALAXIONE

ATLANTIDE

BIMPAIR PFF

CILCARE

FLUID ACTUATION & CONTROL TOULOUSE

FOCUS SANTÉ

FRONT-COMMERCE

IMMOBLADE

KOOVEA

LA VALERIANE

MY SPORT MARKET

SELFCITY

SPORTIHOME

VORTEX.IO

VUF BIKES (4R CONCEPT)

WIBOOT

WYCA

YOUSTITI

## Un coaching personnalisé à la levée de fonds

Après les jurys, durant un mois, ces **19** entreprises lauréates ont été accompagnées et préparées aux rencontres avec les investisseurs, programmées **le 17 novembre 2020**.

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

La méthodologie mise en place par Occitanie Invest permet aux entreprises de définir une stratégie de communication efficace et

d'élaborer une présentation et un executive summary percutants, véritables sésames dans le cadre des relations avec leurs financeurs potentiels.

L'accompagnement porte sur deux volets essentiels :

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

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

**Lauréate Occitanie Invest, l'entreprise Tesalys, spécialisée dans la fourniture d'équipements innovants pour le traitement de déchets à risque infectieux, a levé 1M€ auprès d'entrepreneur venture.**

Pour Miquel Lozano, Président, l'accompagnement d'Occitanie Invest a été décisif. « Outre de la visibilité, faire partie de la Sélection Occitanie Invest a donné de la crédibilité à notre projet vis à vis des investisseurs. De plus, cette participation nous a fait prendre conscience qu'une levée de fonds ne s'improvisait pas, qu'il

était primordial de disposer de présentations adaptées, de se roder aux pitches investisseur. La formation prodiguée par le cabinet retenu par l'agence AD'OCC pour coacher les entreprises, s'est révélée déterminante. En effet, je suis persuadé que tant qu'une entreprise n'a pas suffisamment structuré sa démarche, il est difficile pour elle de lever des fonds. Je recommande cette formation à toute entreprise en recherche de capitaux. »

Miquel Lozano, Président de Tesalys

## Programme de la 16<sup>ème</sup> édition

La situation sanitaire restreignant les événements de grande ampleur, Occitanie Invest a su se réorganiser afin que les entreprises et investisseurs puissent se rencontrer de manière digitalisée.

**17 novembre 2020 : les rendez-vous d'affaires entreprises / investisseurs**

**9h00 à 12h30 : LA MATINALE DES PITCHS ENTREPRISES**

Grâce à un dispositif d'événement sous format web TV, les 19 entreprises de la Sélection Occitanie Invest se présentent aux investisseurs en 6 minutes chacune. Les investisseurs, issus de toute la France, ne se déplacent pas physiquement et peuvent suivre en direct les pitches, disponibles sur le site [www.occitanie-invest.com](http://www.occitanie-invest.com).

**A PARTIR DE 14h00 : RENDEZ-VOUS B2B**

Après-midi consacré aux rendez-vous B2B, organisés en ligne, entre les investisseurs et les entreprises de la Sélection Occitanie Invest.

Les lauréats échangent directement avec les investisseurs via la plateforme digitale sécurisée mise en place. Chaque entreprise et chaque investisseur disposent d'un planning de rendez-vous pré-établi leur permettant de se connecter via un salon digital.

Grâce à ce nouveau dispositif totalement digitalisé, la qualité des pitches et des rencontres ainsi que la sécurité de tous les participants sont préservées, en cohérence avec les mesures gouvernementales.

## Retour sur l'édition 2019

**• 21 lauréats ont été sélectionnés en 2019, pour une levée de fond haut de bilan de 6,55 M€**

• **207** rendez-vous d'affaires organisés.

• Outre les entreprises lauréates sélectionnées et coachées, l'édition 2019 a rassemblé **92** investisseurs et organismes financiers dont 58 représentant 38 fonds nationaux et **192** entrepreneurs.

Depuis 16 ans :

• **156 entreprises** auront été accompagnées par AD'OCC dans le cadre d'Occitanie Invest depuis 2007.

• Pour un montant total de fonds levés de **70M€**.

**Témoignage d'un lauréat d'Occitanie Invest 2019 qui a levé des fonds :**

**Olivier Pagès, Président de ffly4u, société toulousaine spécialisée dans la connexion des objets avec les réseaux à bas débit Sigfox et LoRa :**

« Il est difficile d'attirer les fonds d'investissement parisiens en région. Pourtant, chaque année, c'est ce que réussit à faire AD'OCC en organisant Occitanie Invest ! Pour avoir bénéficié de cette excellente

initiative, j'ajoute que l'agence apporte une aide précieuse aux entreprises lauréates dans la préparation de la journée toulousaine où elles sont amenées à défendre leur dossier devant les investisseurs. L'accompagnement d'AD'OCC est de grande qualité. D'ailleurs, nous avons décidé d'être coachés par une société que nous avons connue à l'occasion de cette initiative. Le résultat est probant. En juin 2019, nous avons levé 1,2 M€. Occitanie Invest est créatrice de valeur pour les candidats retenus. »



La sélection 2020

**portraits**



## ALAXIONE

*La nouvelle génération du secrétariat médical*



**L'entreprise catalane propose des solutions sur mesure d'e-secrétariat pour les professionnels de santé, groupes médicaux, cliniques et hôpitaux. L'intérêt : gagner du temps, être plus efficace, diminuer l'absentéisme des patients et créer une fidélisation.**

Dans sa journée de travail, un praticien de santé peut consacrer jusqu'à 40% de son temps à l'administratif... ce qui n'est pas son cœur de métier. Alaxione, une société des Pyrénées-Orientales, a développé des solutions d'automatisation de ces tâches et d'assistance au secrétariat : prise de rendez-vous en ligne, modification, rappel automatique des patients, etc. Mais, Alaxione va beaucoup plus loin grâce à des réponses adaptées à chaque professionnel de santé.

« Nous avons, par exemple, un module « anesthésiste » qui permet de prendre rendez-vous, pour la consultation préopératoire, avec l'anesthésiste qui sera là lors de l'opération », explique Patrick Attaiech, son CEO. La société est également la seule à proposer le rappel automatique vocal (et non uniquement SMS).

Sa solution de e-secrétariat gère, quant à elle, plus de 65% des appels entrants d'un centre médical. « La secrétaire peut alors se concentrer sur l'essentiel : la relation patient », insiste le cofondateur. En cette période de Covid-19, un nouveau module de déprogrammation et reprogrammation a été conçu, avec priorisation des rendez-vous et possibilité de téléconsultation.

Afin de poursuivre son développement, Alaxione engage une levée de fonds entre 3 M€ et 5 M€, pour laquelle ses dirigeants sont accompagnés dans le cadre d'Occitanie Invest. « Comme souvent pour les jeunes entreprises nous avons un déficit de visibilité qu'AD'OCC et la Région nous aident à surmonter », reconnaît l'ophtalmologiste Serge Zaluski, l'autre cofondateur.

**alaxione**

### Alaxione

**Date de création :**  
2015

**Effectif :** 9 salariés  
1 500 professionnels de santé.

**Siège :** Le Soler  
(Pyrénées-Orientales)

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

## AQUATECH INNOVATION

*Traiter les eaux usées  
des sites touristiques isolés  
ou en milieu sensible*



**La startup montpelliéraine a mis au point un système d'épuration modulable, autonome et respectueux de l'environnement, sans aucun rejet polluant, qui opère sur l'eau comme sur terre.**

Entre Cleantech et Greentech. Créée en 2018, AquaTech Innovation a développé une solution d'épuration inédite des eaux grises et des eaux noires. 100% organique et protégé par brevet, son procédé d'assainissement est embarqué dans une station adaptable, déplaçable et autonome, alimentée au besoin par panneau solaire. *« Elle ne génère aucun déchet polluant et elle transforme les effluents domestiques en eau de qualité « eau de baignade », qui peut être rejetée dans le milieu naturel ou utilisée pour l'irrigation des espaces verts »*, précise Geneviève Marais, la présidente de la société.

Baptisée AquaClear, cette station se décline en une gamme de produits terrestres et aquatiques, afin de répondre à la problématique des domaines portuaires, des sites touristiques isolés, mais aussi des zones naturelles protégées, des espaces littoraux, les refuges de montagne... Autant de sites marqués par une activité saisonnière intense. Une

solution a même été développée pour les besoins des ONG, des militaires et les secours en cas de catastrophe.

Du fait de leur conception, ces stations peuvent être positionnées sur les secteurs les plus exposés aux risques de pollution. Elles sont surveillées à distance par des capteurs et elles sont économiques, en nécessitant peu de maintenance.

Grâce à sa solution, AquaTech Innovation remporte un franc succès. Ainsi, ses stations sont dans des campings de Vacanceselect Group et dans de nombreux ports de plaisance : celui du Cap d'Adge comme Port Ilon, le plus grand port de plaisance de la Seine, situé sur la commune de Saint-Martin-la-Garenne (Yvelines).

Soutenue par la Région régionale Occitanie et accompagnée par l'agence AD'OCC, AquaTech Innovation est incubée par le BIC de Montpellier et accélérée par



### **Aquatech Innovation**

**Date de création : 2018**

**Effectif : 4**

**Siège : Montpellier**

**Site internet :**  
[www.aquatech-innovation.com](http://www.aquatech-innovation.com)

l'Open Tourisme Lab à Nîmes, ainsi que le Cleantech Booster d'Aramon, toujours dans le Gard. Membre d'Aqua-Valley et du Pôle Mer Méditerranée, la société souhaite à présent accélérer son développement. Elle cherche à lever 1 M€ et participe à l'opération Occitanie Invest. *« Pour nous, le soutien d'AD'OCC est essentiel. Ainsi, dans le cadre de notre levée de fonds, elle a mis à notre disposition tout l'outillage et toutes les compétences, dont nous avons besoin avant de rencontrer les investisseurs »*, reconnaît Geneviève Marais.

# ATLANTIDE

La visite culturelle devient  
un escape game



**La startup montpelliéraine a développé une application mobile, éducative et ludique, qui permet d'apprendre l'histoire et le patrimoine des lieux visités grâce aux techniques du jeu vidéo.**

Atlantide, un guide touristique des temps modernes. Créée par la société homonyme, cette application mobile transforme les visites culturelles en escape game : l'utilisateur doit traverser rues et venelles, couloir et escaliers, pour mener à bien sa mission et son chemin est parsemé non pas d'embûches, mais de lieux incontournables, dont il apprend le passé et les petits secrets. Grâce à cette application ludique, éducative et géolocalisée, le visiteur découvre donc de manière attrayante l'histoire et le patrimoine de la ville ou du site qu'il arpente.

En à peine plus d'un an et demi d'existence, Atlantide a déjà séduit plusieurs grandes villes. Bordeaux, Lyon, Montpellier, Paris, Reims et Toulouse ont commandé leur version de l'application. À chaque fois, la jeune startup montpelliéraine procède de la même manière : elle travaille avec les offices de tourisme et des experts de

l'histoire locale, pour que les scénarios s'adaptent aux besoins spécifiques de chaque client, en n'omettant aucun des trésors à découvrir, aucune anecdote historique à connaître. Au besoin, des documents d'archives numérisés sont intégrés.

Les commandes continuent d'affluer, d'autant plus que la société travaille pour d'autres clientèles que les villes. « Nous avons fait une version d'Atlantide pour le château du comte Dracula en Roumanie, mais aussi pour les jardins du Castle In Love With The Wind, le site le plus visité de Bulgarie », confirme Romain Aymard, le CEO de la société et ancien d'Ubisoft.

Fort de ses premiers résultats, Atlantide veut accélérer son développement. La société qui a rejoint l'accélérateur d'Ubisoft souhaite lever 300k€, afin d'étendre sa présence en France,



## Atlantide

**Date de création :**  
2019

**Effectif :** 3 salariés

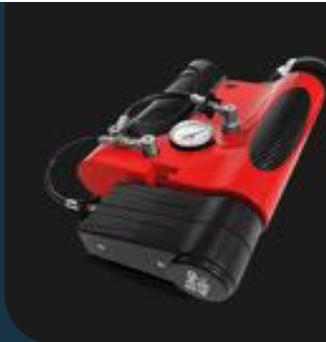
**Siège :** Le Soler  
(Pyrénées-Orientales)

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

améliorer son produit et affiner le logiciel de création qu'elle a mis au point. Dans cette perspective, elle a été aidée par AD'OCC. « L'accompagnement de l'agence a été utile. Grâce à lui, nous avons pu améliorer la présentation de notre activité et de nos points forts », se félicite Romain Aymard.

## BIMPAIR - PFF

*Bimpair ne manque pas de souffle*



**La solution de Bimpair apporte de la mobilité et de l'autonomie à des clients utilisant des gaz sous haute pression. L'entreprise veut à présent se structurer sur le plan commercial.**

Une capsule dotée d'un réservoir de gaz, un compresseur haute pression miniaturisé et un modèle de recharge pour d'autres types de gaz (azote, CO<sup>2</sup>...). La technologie de Bimpair, protégée par trois brevets, permet à ses clients industriels d'utiliser des gaz sous haute pression, de façon mobile et autonome, sans devoir déplacer de lourdes bouteilles ou tirer des câbles. Le ratio volume/pression-autonomie se distingue de la concurrence.

Initialement développée pour le Motorsport (rallye, moto, circuit), l'innovation s'est étendue au secteur industriel. La startup commercialise diverses applications : réglage de pression, détection de fuites, alimentation d'outillages, inertage (tests d'étanchéité) ou encore pulvérisation. En affichant déjà de belles références : Michelin, Airbus ou Saint-Gobain PAM.

Des grands comptes utilisent les produits directement, ou les diffusent sur leur propre

marché, à travers leur réseau de distribution, comme Michelin. « Nous pouvons aussi répondre à des besoins spécifiques, en développant des solutions ad hoc couplées aux innovations des clients », détaille Nancy Aghylone, PDG aux côtés de Marcello Aghylone, inventeur du concept et président, et Jean-Pierre Jalabert, Directeur administratif et financier.

Bimpair vend aussi des cartouches additionnelles de recharge. « Les clients nous renvoient les cartouches vides, que nous rechargeons, et prennent une pleine. C'est un fonctionnement circulaire et écoresponsable », souligne Nancy Aghylone. Le business plan projette un chiffre d'affaires de 1 M€ en 2021. La société s'occupe de la R&D et du commercial. Un partenaire industriel, présent au capital à hauteur de 6 %, produit les systèmes.

Bimpair cherche à lever 2 M€, pour constituer une cellule commerciale de trois

## BIMPAIR

### *Bimpair - PFF*

**Date de création :**  
2012

**Effectif :** 4 salariés

**Siège :** Béziers

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

personnes. La société salue l'accompagnement d'AD'OCC dans le cadre d'Occitanie Invest. « Il avait déjà été décisif pour notre participation au CES Las Vegas 2017 », rembobine la dirigeante. « Car ce salon a généré beaucoup de contacts avec des décideurs, notamment Michelin. » Autre rôle-clé de l'agence, « son écoute sur nos évolutions » : « Pour l'extension des pneumatiques vers l'industrie, AD'OCC a déclenché les bons soutiens au bon moment. »

# CILCARE

L'oreille des big pharmas



**Spécialiste des troubles de l'audition, la société montpelliéraine de services R&D a fait sa renommée dans l'une des étapes clés du développement d'un médicament : sa phase préclinique. Aujourd'hui, elle cible de nouveaux marchés à l'international.**

Elle maîtrise une étape clé du développement des médicaments : la phase préclinique, celle qui consiste à évaluer l'efficacité et la sécurité d'une molécule. Fondée par trois ex-cadres de Sanofi, Célia Belline, Marie-Pierre Padelou et Sylvie Pucheu, CILcare associe ainsi leurs compétences pour accélérer la mise au point de nouveaux traitements des troubles de l'audition, dont elle est une experte incontestée.

« La surdité et les acouphènes constituent un problème de santé publique mondial majeur. 466 millions de personnes sont atteintes de déficiences auditives, tandis qu'un milliard de jeunes sont exposés au risque de surdité », rappelle Marie Peytavy, la directrice marketing et business development de la jeune société montpelliéraine.

CILcare accompagne donc les industries pharmaceutiques, les biotechs et les medtechs dans le développement

de nouvelles thérapies pour prévenir et traiter ces troubles auditifs, ainsi que les otites. Les études d'efficacité et de sécurité, qu'elle met à leur disposition pour tester les médicaments et les dispositifs médicaux, sont toutes basées sur des modèles pharmacologiques innovants, mis au point par ses équipes composées de chercheurs et d'ingénieurs hautement qualifiés, issus de six nationalités différentes. « Nos modèles sont translationnels et les résultats de nos études visent à aider nos clients à engager l'étape suivante, c'est-à-dire la phase clinique », précise Marie Peytavy.

Très discrète sur ses clients comme sur son chiffre d'affaires, la société poursuit son développement à l'international. En septembre, elle s'est implantée à Copenhague (Danemark), après s'être installée à Paris et à Boston ( tats-Unis).



CILcare

## CILcare

**Date de création :**  
2014

**Effectif :** 25 salariés

**Siège :** Montpellier

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

Aujourd'hui, elle cible l'Europe du Nord, ainsi que la Corée et le Moyen-Orient. Elle cherche, de ce fait, à lever 1,6 M  pour accompagner cette nouvelle phase de croissance. D'où sa participation à l'opération Occitanie Invest.

La société recourt régulièrement aux services de l'agence AD'OCC. « L'agence suit l'évolution de CILcare depuis ses débuts et elle nous accompagne sur tous nos projets de développement et d'innovation », souligne Célia Belline, la CEO de la société.

**FACT**  
**FLUID ACTUATION &  
CONTROL TOULOUSE**  
*Leurs équipements électro-  
hydrauliques stabilisent les  
surfaces sous pression*



**Les servovalves développées par Fact apportent des gains de coût, de fiabilité et de sécurité à ses clients industriels. La PME cible l'aéronautique, le spatial et la défense. Elle mise sur les appels d'offres du Plan de relance pour accélérer, en vue d'une production en série.**

Contrôler et régler la position de surfaces soumises à des pressions importantes, comme les ailes d'avions, les volets d'une vanne, ou des éléments de missiles, sous-marins, fusées... C'est ce que permettent les équipements électro-hydrauliques de contrôle dynamique, développés et fabriqués par Fact (pour « Fluid Actuation and Control Toulouse »).

Ces équipements, appelés servovalves, permettent de réduire de 30 % le nombre de pièces constituant le produit. Autant de gains de coût, de fiabilité et de sécurité pour les clients industriels.

Encore à la phase de démonstration, la société mise sur les appels d'offres du Plan de relance pour engager une production en série, à l'horizon 2025. « Nous avons des prospects dans l'hydrogène stationnaire et de mobilité, et dans la régulation d'huile et de carburants. Nous nous inscrivons dans les nouveaux

*enjeux écologiques », souligne Guylain Ozzello, ancien salarié de Safran, piqué par le virus de l'entrepreneuriat, « comme mon père et mon grand-père ».*

Les servovalves de Fact peuvent s'appliquer sur les moteurs actuels et sur ceux de demain. « Il y a des opportunités des deux côtés. Il faut surfer », indique-t-il. En remportant le projet Clean Sky (1,4 M€ de subventions entre 2019 et septembre 2021), Fact s'est ouvert les portes de Safran Aircraft Engines. Le projet, en cours de développement, consiste à mettre au point une vanne de régulation du débit d'huile, adaptée au moteur UHBR (moteur caréné à haut taux de dilution).

Fact cherche à lever 1 M€, pour le développement commercial, l'intégration de deux process (décontamination et brasure argent) et le montage de projets en partenariat à visée industrielle. Ce dernier point consiste à équiper en servovalves les piles à

## Fact

**Date de création :**  
2017

**Effectif :** 8 salariés

**Siège :** L'Union

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

combustible de Safran, ou à développer en propre des piles à combustible sur des marchés de niche (yachts, bus...).

AD'OCC a accompagné Fact dans l'obtention de la bourse French Tech, au début du projet, en apportant « une aide pointue, à la fois sur l'écriture et la relecture du dossier », observe Guylain Ozzello. Autre service apprécié : « la veille sur les appels d'offres. Il y a beaucoup de guichets, et il peut nous arriver de manquer une consultation ! ».

## FOCUS SANTÉ

*Urgences Chrono,  
des e-solutions pour  
désengorger les urgences*



**Imaginée par une médecin, Focus Santé crée des logiciels pour une orientation plus rapide des patients et une meilleure régulation des urgences. Des solutions qui répondent aux attentes des malades, mais aussi de l'État qui souhaite la création du service d'accès aux soins.**

Combien de temps va-t-on attendre ? C'est la question que se pose la majorité des patients en arrivant aux urgences. Ces vingt dernières années, les délais n'ont cessé d'augmenter puisque le nombre de passages aux urgences a doublé (\*) ! La crise de la Covid-19 n'a fait qu'aggraver la situation. Aujourd'hui, il est pourtant possible de connaître son temps d'attente en temps réel et en un clic grâce à [urgenceschrono.com](http://urgenceschrono.com).

« Notre site répertorie l'intégralité de l'offre de soins existante comme les centres de premiers secours ou les maisons médicales de garde. Car notre but est d'expliquer qu'il existe des alternatives aux urgences », insiste le Dr Céline Jardy-Triola, fondatrice de Focus Santé.

Le centre hospitalier de Bagnols-sur-Cèze (Gard) est l'établissement pilote. « L'effet a été immédiat : en étant informés du temps d'attente, les patients se sentent rassurés et cela fait

*baisser la tension* », poursuit l'ex-médecin urgentiste.

Sa société, editrice de logiciels de santé, a développé deux solutions complémentaires : UrgencesChrono - Pro, un tableau de bord permettant l'optimisation d'un service d'urgences, et UrgencesChrono - Régul, une plateforme de centralisation des informations qui permet une meilleure répartition des patients sur le territoire. Une expérimentation avec le SAMU 30 débutera d'ici la fin 2020. Si le test est concluant, le dispositif pourrait s'étendre au territoire national puisque l'État a engagé un « pacte de refondation des urgences », avec la mise en place d'un nouveau Service d'accès aux soins.

Focus Santé a donc besoin de renforcer son équipe technique. Elle lance une levée de fonds d'un montant de 1,5 M€.



### Focus Santé

**Date de création :**  
2016

**Effectif :** 6 salariés

**Siège :** Codolet (Gard)

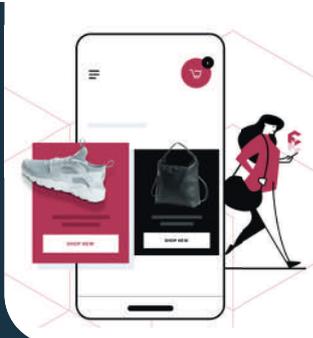
**Site internet :**  
[www.urgenceschrono.com](http://www.urgenceschrono.com)

L'équipe est accompagnée par AD'OCC dans le cadre de l'opération Occitanie Invest. « Il s'agit d'un coaching personnalisé très pertinent. Parler le langage des investisseurs ne s'improvise pas », raconte le Dr Jardy Triola. « Sans cette aide, il aurait été inconcevable de nous engager dans une telle démarche. »

\* de 10 millions de passages à 20 millions, selon le Panorama 2018 de la DREES (Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques). +3,5% d'augmentation par an.

## FRONT-COMMERCE

Améliorer les performances des activités d'e-commerce et les conversions comme cibles.



**L'éditeur de logiciel propose une solution adaptable à tout dispositif de vente en ligne pour en optimiser l'agilité, avec l'expérience utilisateurs et les conversions comme cibles.**

Qui ne s'est jamais énervé face à une page web qui ne se charge pas ou, pire, lorsqu'il est impossible d'achever un achat en ligne ? Les e-commerçants redoutent tous ces bugs. Mais, depuis peu, Front commerce leur vient en aide. « Notre solution propose une expérience utilisateur inédite, grâce à la vitesse de chargement des pages optimisée et une navigabilité réellement aboutie. Notre produit s'adapte, par ailleurs, à toutes les plateformes d'e-commerce et leurs fonctionnalités sont complètement préservées, une fois Front commerce installé », détaille Laurent Lacaze, le CEO de l'entreprise.

Disponible sous forme de licence, Front commerce s'adresse en priorité aux e-commerçants réalisant un chiffre d'affaires de 1M€ ou plus. La commercialisation s'effectue en direct, via des intégrateurs en quête de solution agile ou de cabinets conseils prescripteurs.

Les avantages de Front commerce sont nombreux :

« Notre solution assure une progression des taux de conversion de 10 à 15 %, notamment sur le mobile, des taux de rebond forts et un référencement optimal », assure détaille Laurent Lacaze. « Tout e-commerçant amortit en un an ce que lui coûte le déploiement et la licence Front commerce, pour trois ans. »

Chaque projet peut être fonctionnel en quelques mois : « Front commerce a été pensé pour servir la productivité des développeurs. Ils peuvent faire évoluer la solution par fonction, ce qui amène une réelle flexibilité à la plateforme e-commerce utilisée. »

La société recherche 1 M€ à l'occasion d'Occitanie Invest, afin de poursuivre le développement produit et muscler son approche marketing. « Nous avons pu disposer, grâce à AD'OCC, d'une vision marché structurée et de détails sur les profils des investisseurs présents, ce qui va nous permettre de cibler. »



### Front-commerce

**Date de création :**  
2000

**Effectif :** 2 salariés

**Siège :** Toulouse

**Site internet :**  
[www.front-commerce.com](http://www.front-commerce.com)

# IMMOBLADE

Révolutionner les vitrages  
de protection solaire



**Avec des lames non mobiles insérées dans ses vitrages, la technologie d'Imoblade protège sur mesure chaque bâtiment. La startup entend créer une unité de production industrielle en Occitanie en 2021.**

Des lames fixes, insérées dans les vitrages, qui jouent de façon optimale avec les trajectoires solaires. C'est l'innovation portée par Imoblade. Issue de l'industrie spatiale, la technologie, qui a fait l'objet de trois dépôts de brevet, permet de laisser entrer la chaleur l'hiver, tout en bloquant les rayons, l'été. Le système n'étant pas opéré, « les performances énergétiques sont scientifiquement garanties », explique Patrick Callec, le directeur général.

L'été, la technologie d'Imoblade divise par trois les entrées solaires. L'hiver, celles-ci sont équivalentes à un vitrage clair. Si les lames sont fixes, leur positionnement varie d'un projet à l'autre, et même d'une façade à l'autre d'un même bâtiment, en fonction des expositions.

Le procédé permet aux occupants des immeubles de se passer de brise-soleil orientable et de stores externes. « Ces systèmes ont plusieurs inconvénients : coût

*de la maintenance, utilisation souvent à contre-emploi, bilan carbone largement inférieur »,* détaille-t-il.

La société a été créée par deux associés aux profils complémentaires, Xavier Sembély pour la partie technique, et Patrick Callec pour les volets commerciaux et les finances. Cinq bâtiments ont déjà été testés avec succès en 2019. « Le vitrage avec protection intégrée, non mobile et visible, a été très bien accepté par les utilisateurs. Le marché est intéressé, d'autant plus qu'une attention accrue est portée aux bilans énergétiques et carbone des bâtiments. Enfin, la performance des produits est validée », se félicite Patrick Callec.

Les produits sont à ce jour vendus aux menuisiers et façadiers. Demain, les maîtres d'ouvrages publics et privés (en neuf et en rénovation), les bureaux d'étude thermique et les entreprises générales seront prospectés.



**IMMOBLADE**  
Tame the Sun

## Imoblade

**Date de création :**  
2018

**Effectif :** 8 salariés

**Siège :** Ramonville-Saint-Agne

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

Soutenue par l'Ademe et la Fondation Solar Impulse, Imoblade souhaite lever 2 M€ pour financer la mise en place, dès 2021, d'une unité de production industrielle, dans la région toulousaine. La société attend impatiemment Occitanie Invest 2020. « Avec cette manifestation, AD'OCC nous donne l'occasion de voir en peu de temps beaucoup de fonds d'investissement », conclut le dirigeant. « Et il y a une sélection au départ pour participer à Occitanie Invest. Par conséquent, on arrive avec un certain capital de crédibilité. »



# KOOVEA

*Veiller sur le respect  
de la chaîne du froid*



**Après trois années de R&D, et plusieurs brevets déposés, Koovea lance la commercialisation d'une solution qui simplifie le suivi de température de produits thermosensibles - liés à la santé ou alimentaires. Objectif : devenir leader français sur ce marché dans cinq ans.**

L'idée originelle de Koovea remonte en 2015. Alors qu'il travaillait comme ingénieur commercial dans le domaine de la santé, Adrien Content, alors âgé de 26 ans, est interpellé par les alertes répétées qu'il reçoit de la part de laboratoires. « Avec l'explosion des biotechnologies, de plus en plus de produits sont thermosensibles. D'un autre côté, les normes de respect de la chaîne du froid sont de plus en plus strictes. Et il n'y a pas, en face, de solutions adaptées pour les suivis de température lors du transport des produits », explique-t-il. Un enjeu d'autant plus prégnant, aujourd'hui, en pleine pandémie de Covid-19, avec le transport des analyses de tests.

Après trois années de R&D, menées en partenariat avec le laboratoire de génie informatique et d'ingénierie de production de l'IMT Mines Alès, Koovea lance la commercialisation d'une solution garantissant un suivi

de température du transport et du stockage des produits de santé et alimentaires. « L'enjeu est sanitaire et économique », souligne le dirigeant.

Koovea intègre à ses routeurs la technologie de connectivité par carte SIM. Cette solution, non filaire, permet une connexion en temps réel à une plateforme de supervision web, accessible depuis tout support. Une intelligence artificielle embarquée fait remonter les données.

Le système cible les acteurs de la logistique de la santé. Il peut être déployé en moins de cinq minutes à bord des camions, dans les caisses isothermes, les chambres froides, les frigos...

Koovea cherche à lever 1,2 M€, pour maintenir son avance technologique (IA, big data et blockchain), doubler ses effectifs en un an (parties marketing et commerce) et augmenter sa notoriété, à travers des campagnes

**KOOVEA**  
MARKING SMART TRACKING

**Koovea**

**Date de création :**  
2018

**Effectif :** 12 salariés

**Siège :** Montpellier

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

d'inbound marketing. Avec une ambition affichée : « Dans cinq ans, nous voulons être le numéro 1 français du suivi de température connecté, en dépassant les 10 M€ de CA. » Le marché international sera ensuite ciblé, à travers une 2e levée de fonds en série B.

La startup se félicite du coaching de l'agence AD'OCC dans le cadre d'Occitanie Invest. « L'agence nous met en relation avec des experts métiers, rompus aux levées de fonds et disposant d'un réseau précieux auprès des fonds d'investissement », conclut Adrien Content.

## LA VALÉRIANE

*Avec Thess, La Valériane va tracer les médicaments*



**La solution Thess entend révolutionner le marché du conditionnement et de la dispensation de médicaments. Le marché est mondial, notamment pour lutter contre les contrefaçons, le mal usage et le gaspillage.**

Marchés parallèles, contrefaçons... Le marché du conditionnement du médicament, qui pèse 65 milliards de dollars chaque année à l'échelle mondiale, est en proie à des dérives pernicieuses. À travers sa solution Thess, La Valériane met à profit les dernières avancées technologiques pour sécuriser les flux et les usages des médicaments.

Une puce électronique garantira ainsi leur traçabilité et la sécurité, « *du fabricant jusqu'au patient* », affirme Roland Sicard, son président. « *Nous pourrions vérifier l'identité du fabricant, l'agrément de la pharmacie qui a vendu le produit, le respect des numéros de lots, et si le destinataire a bien une prescription correspondante.* » Un niveau de détail qui n'est pas un luxe : « *Dans certains pays, des patients revendent les médicaments sur un marché parallèle* », précise le dirigeant, par ailleurs président de l'Institut du Cancer Sainte-Catherine d'Avignon.

Thess comprend aussi un pilulier de distribution connecté. Interactif, à l'instar d'un smartphone, ce système peut adapter les doses de médicaments, **automatiquement**.

Le système intelligent puise dans la cartouche le nombre de cachets requis.

En back-office, La Valériane a développé des systèmes software pour coordonner ses deux ensembles avec les services de télémédecine.

La Valériane commercialisera à partir de mai 2021 les solutions Thess en BtoB, en s'appuyant sur un réseau de distributeurs ou en direct. Les clients sont multiples : hôpitaux, réseaux de pharmacies, laboratoires pharmaceutiques, états.

L'entreprise, qui vient de recruter Régis Tatala (ex-Devoteam France) comme directeur général, vise une levée de fonds de 3M€, pour structurer une offre commerciale en Europe, en Asie et en Amérique.



la valériane

### La Valériane

**Date de création :**  
2008

**Effectif :** 14 salariés

**Siège :** Montpellier

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

Objectif :

un déploiement de Thess à l'horizon 2023 sur ces trois continents. Le business plan prévoit 1,5 M€ de chiffre d'affaires en 2021, 4 M€ en 2022 et 20 M€ en 2023.

Dans sa démarche de levée de fonds, La Valériane se félicite de l'accompagnement AD'OCC. « *Leurs services nous apportent une méthodologie, une grille de lecture critique, et nous challengent avec rigueur, en vue des pitches de présentation. C'est une aide précieuse, car il n'est pas aisé de convaincre des investisseurs en moins de 6 minutes* »,



## MY SPORT MARKET

*Donner une nouvelle chance aux articles des magasins de sport*



**La solution Thess entend révolutionner le marché du conditionnement et de la dispensation de médicaments. Le marché est mondial, notamment pour lutter contre les contrefaçons, le mal usage et le gaspillage.**

Le chaînon manquant. La startup montpelliéraine My Sport Market a créé une marketplace où les magasins de sport, qu'ils soient indépendants ou affiliés à une enseigne, peuvent donner une seconde chance à leurs articles invendus, sans attendre les soldes, ni les brader auprès des déstockeurs.

Les détaillants profitent ainsi de la visibilité qu'offre My Sport Market sur le web, pour tenter d'écouler des pièces de l'année, qui n'ont pas intéressé la clientèle habituelle de leur boutique. Ils bénéficient ainsi des avantages qu'offre internet, d'autant qu'ils n'ont, pour la plupart, pas de site dédié à leur propre magasin. En outre, My Sport Market les décharge de la logistique et du SAV : quand un de leurs articles est vendu sur la plateforme, la société leur adresse aussitôt l'étiquette d'expédition et s'occupe du suivi du colis.

L'idée, astucieuse, cadre parfaitement avec la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire. Elle instaure une obligation : l'élimination des invendus non alimentaires est désormais interdite. My Sport Market enregistre de ce fait un regain d'intérêt. « *Aujourd'hui, plus d'un tiers des commerçants qui nous rejoignent s'inscrivent spontanément sur notre site* », observe Thibault Barthez, le CEO de la société qui revendique 1 500 visiteurs uniques/jour sur sa marketplace.

L'entreprise veut, du coup, accélérer sa croissance. Elle souhaite créer une application web à destination des professionnels, pour leur faciliter la gestion des stocks, et accroître la notoriété de sa marketplace, en insistant sur son concept « local, éthique, écoresponsable et durable ».

my  
sport  
market

My Sport  
Market

**Date de création :**  
2016

**Effectif :** 3 salariés

**Siège :** Montpellier

**Site internet :**  
[www.my-sport-market.com](http://www.my-sport-market.com)

Pour mener à bien ces chantiers, My Sport Market cherche à lever 300 k€. À cette fin, elle a sollicité et reçu l'aide et l'accompagnement d'AD'OCC, dans le cadre d'Occitanie Invest.

« *L'agence m'a permis de bien valoriser les spécificités de mon entreprise et j'ai enfin compris sur quels critères les investisseurs évaluent le potentiel d'une société* », note Thibault Barthez.

## SELFCITY

*L'ambition de révolutionner le dépannage des logements en ville*



**La jeune société toulousaine a conçu un service digitalisé de dépannage en plomberie et chauffage pour particuliers, qui promet réactivité, qualité de service et transparence des prix.**

Qui n'a jamais perdu des heures à attendre l'artisan chargé de dépanner son chauffe-eau ou ses sanitaires ? Pour éviter cette déconvenue, Selfcity a conçu une solution. « *L'offre de dépannage en ville est trop morcelée, et bien souvent les artisans ont trop de charges à gérer autres que leur métier* », observe Chérif Mili, le co-fondateur de Selfcity, avec Maxime Pawlak.

Selfcity recrute ainsi ses propres plombiers, en CDI temps plein, et elle digitalise tout le processus d'une intervention : gestion/ disponibilité des stocks, plannings/ rendez-vous, diagnostics à distance, déplacements, avec trajets calculés au plus court, pour garantir une intervention rapide.

Écoresponsable, la jeune pousse a également fait le choix d'équiper ses plombiers de scooters électriques :

« *Nos interventions ne doivent pas polluer davantage nos villes* », insiste Chérif Mili qui met en avant un service basé sur la réactivité, la qualité et la satisfaction client, avec des prix d'intervention connus à l'avance.

Face au succès, elle souhaite à présent optimiser son service en exploitant la data, couvrir d'autres métiers du dépannage et de la maintenance des logements et engager son expansion. Selfcity, qui ne cesse de recruter depuis quelques semaines, souhaite ainsi s'implanter à Paris d'ici la fin de l'année 2021. Dans ces perspectives, elle cherche à lever jusqu'à 1 M€, dans le cadre d'Occitanie Invest 2020. Et elle salue l'accompagnement, dont elle bénéficie.



### Selfcity

**Date de création :**  
2019

**Effectif :** 12 salariés

**Siège :** Toulouse

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

« *Grâce à Créalia, au Pass Occitanie et à l'accompagnement AD'OCC, nous avons pu renforcer nos fonds propres, avoir le temps nécessaire pour faire nos preuves, convaincre de la pertinence de notre approche et grandir sans faire de compromis sur nos valeurs* », conclut Chérif Mili.

# SPORTIHOME

La marketplace du tourisme sportif



**La startup montpelliéraine revendique déjà plus de 6 000 nuitées réservées sur sa plateforme communautaire. Aujourd'hui, elle veut passer la vitesse supérieure, en levant des fonds pour étoffer son offre.**

La plateforme tout-en-un du tourisme sportif. C'est le concept de Sportihome. La startup montpelliéraine a développé une marketplace qui permet de préparer finement, via internet et sur application mobile, ses séjours sportifs, en réservant location, activités sur place et, si besoin, le matériel nécessaire à leur pratique.

Sur le principe de toutes les autres plateformes en ligne, Sportihome donne en outre la possibilité de laisser des avis, évaluations et recommandations, afin d'aider sa communauté à partager ses retours d'expérience.

Fondée par Fred Diaw, CEO, et Sylvain Morel, COO (Chief Operating Officer), deux passionnés de sport outdoor, la jeune société propose à ce jour un riche catalogue. Son offre est composée de plus de 3 000 destinations, 10 000 logements qualifiés, 20

000 propositions d'activités sportives et plus de 6 000 lieux de location de matériel, le tout en quatre langues : allemand, anglais, espagnol et français.

La jeune société est également partenaire de grands noms du sport, tels que Decathlon, Strava, Suunto et Crosscall. Tout a été pensé pour que l'amateur de vacances sportives puisse identifier simplement et rapidement les bons plans logements à côté des spots qu'il veut visiter pour pratiquer son sport. « *Nous avons créé notre plateforme, car ce type d'offre n'existait pas* », observe Sylvain Morel.

Basé sur le versement d'une commission sur les réservations, le concept fait mouche. Depuis son lancement en 2017, Sportihome revendique déjà plus de 6 000 nuitées réservées via sa plateforme. Elle veut désormais étoffer son offre, pour développer



## Sportihome

**Date de création :**  
2017

**Effectif :** 6 salariés

**Siège :** Montpellier

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

sa communauté et les réservations en France et en Europe. Elle souhaite ainsi lever 3 M€, dont 2M€ en capital, le reste en prêt et en subvention. Dans ce but, elle a été accompagnée par AD'OCC dans le cadre de l'opération Occitanie Invest 2020. « *Le coaching est complet. Il m'a permis d'optimiser ma présentation et l'agence m'offre une mise en avant premium de mon projet devant des investisseurs de premier plan* », s'enthousiasme Sylvain Morel.



## VORTEX.IO

Surveiller les cours d'eau en temps réel, pour parer au risque d'inondation



**La jeune entreprise propose un service de prévention face aux inondations et à la sécheresse, accessible sur abonnement et basé sur une technologie de télédétection innovante.**

Les crues parfois dévastatrices posent à chaque fois la question de la protection des populations. Problème : seuls 2 000 des 13 000 cours d'eau exposés au risque d'inondation sont aujourd'hui surveillés. Vortex a donc décidé de combler ce vide, en développant un système de monitoring sous la forme d'une microstation plug & play de collecte et restitution de données pertinentes, alimentée par panneau solaire. Cette solution est complémentaire du système public Vigicrues, avec lequel un partenariat vient d'être conclu.

« Nous allons pouvoir densifier fortement le maillage des points de mesures en bord de rivières, puisque pour le coût d'une station de mesure classique, on peut déployer huit points de mesures Vortex », insiste Guillaume Valladeau, son président.

Hébergée par l'incubateur NUBBO, Vortex vise la clientèle institutionnelle des syndicats de bassin, agences de l'eau, Dreal, collectivités, etc., mais également les industriels. Lauréate des Prix Galaxie, Green Tech innovation et Esa BIC Sud France, elle fournit déjà le CNES, EDF et travaille dans le cadre d'opérations à l'étranger avec la société Predict Services, un spécialiste européen de la prévention des phénomènes météo, basée à Castelnau-le-Lez (Hérault). Elle collabore, en outre, à plusieurs projets de recherche, tels que SWOT et Flood Down.

Vortex veut à présent passer la vitesse supérieure, afin de déployer sa solution en France et en Europe et préparer futurs développements. Elle recherche entre 500 k€ et 1 M€. Dans ce cadre, elle est aidée par AD'OCC. «



### Vortex.io

**Date de création :**  
2019

**Effectif :** 6 salariés

**Siège :** Ramonville-Saint-Agne (31)

**Site internet :**  
[www.vortex-io.fr](http://www.vortex-io.fr)

*L'accompagnement de l'agence est une vraie chance pour nous, compte tenu de notre jeune âge. Elle nous aide à mieux structurer notre proposition de valeur et elle nous challenge en nous mettant en contact avec des investisseurs d'envergure, après les premiers contacts que nous avons eus avec des business angels », reconnaît Guillaume Valladeau.*

## VUF BIKES

*VUF Bikes part à la conquête de l'Europe au guidon de son triporteur cargo*



**Conçu par la startup toulousaine 4R Concept, ce vélo gros porteur à assistance électrique se positionne comme alternative aux véhicules utilitaires motorisés, sur les marchés de la livraison, du nettoyage et de toute activité professionnelle dans les centres-villes.**

Top Départ. La startup toulousaine 4R Concept enfourche son vélo gros porteur à assistance électrique, afin de partir à l'assaut du marché occupé par les véhicules utilitaires motorisés, ceux qui assurent les livraisons, la collecte des déchets, le nettoyage des voies publiques et toute activité professionnelle dans les centres villes.

4R Concept a en effet complètement redéfini les standards du vélo utilitaire. Commercialisé sous la marque VUF Bikes, son triporteur cargo se démarque par deux innovations majeures. La première réside dans sa modularité : sa caisse, placée à l'arrière, est amovible ; elle peut être remplacée, au besoin, par une remorque, de sorte à pouvoir transporter tout type de cargaison, jusqu'à 250 kg autorisés ou un volume de 1,5m<sup>3</sup>. Cet exploit est rendu possible par un choix judicieux, opéré par 4R Concept : celui de placer les deux roues à l'arrière, ce qui garantit l'assise du chargement tracté.

L'autre nouveauté se situe à l'avant : le vélo est équipé d'une direction pendulaire dans le double but de le stabiliser parfaitement et d'augmenter la sécurité à son bord.

« Grâce à ces innovations, notre vélo offre une maniabilité et un confort de pilotage inégalés », commente Anthony Chenut, le responsable développement de la société et frère du fondateur, Thomas.

Créée en 2014, 4R Concept a déjà séduit de nombreuses collectivités et des grands comptes, dont la mairie de Paris, la métropole de Strasbourg, SNCF Réseau, Veolia et Labatut Group, tous devenus clients de ses vélos, dont les châssis, les cadres, les remorques et les caisses sont fabriqués en France.

Aujourd'hui, 4R Concept veut tracer la route, en lançant la deuxième phase de son développement. « Nous souhaitons lever 500k€, notamment pour renforcer

## VUF

### Vuf Bikes

**Date de création :**  
2014

**Effectif :** 2 salariés

**Siège :** Toulouse

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

*nos équipes commerciale et technique et nous développer en France et en Europe sur les marchés allemands, danois et hollandais », détaille Anthony Chenut. Accompagnée par la Région Occitanie et par AD'OCC depuis sa création, 4R Concept se félicite du coup de participer à l'événement Occitanie Invest. « L'aide de l'agence a été précieuse pour nous préparer à rencontrer les investisseurs. Son accompagnement est à la fois qualitatif et très bien structuré. En clair, nous sommes ravis d'avoir intégré la promotion de cette année », conclut Anthony Chenut.*

## WIBOOT

Connectez vos machines sans effort et disposez d'une data utilisable immédiatement



**La jeune pousse toulousaine propose une solution IoT simplifiée et peu chère, configurable en ligne puis immédiatement déployable sur un parc machine, sans ressource experte nécessaire.**

L'usine connectée nécessite un haut niveau de digitalisation pour piloter ses activités, mais aussi d'instruments pour optimiser les process en temps réel et à distance. La technologie IoT (internet des objets) joue ici un rôle majeur. Problème : peu de solutions IoT plug & play existent sur le marché ou sont facilement déployables... sauf Wiboot !

« *Wiboot est venu d'un besoin que j'avais pour ma précédente activité, pour laquelle je ne trouvais pas de solution* », explique Julien Morin, spécialiste en stratégie produit et CEO de Wiboot. « *Wael, mon associé développeur, a agrégé des briques techniques pour me fournir une solution convenable. On s'est alors rendu compte que les projets IoT étaient complexes à mener, et que l'on pouvait simplifier tout ça pour le démocratiser !* »

Concrètement, Wiboot propose 50 devices dans sa boutique en ligne : chaque industriel peut y trouver celle dont il a besoin, à moindre coût et plus

rapidement que les projets IoT classiques. Tous les capteurs sont configurables en ligne, puis sont adaptables par les équipes métiers sur le terrain, sans besoin d'expertise technique poussée.

Les utilisateurs de Wiboot peuvent alors monitorer, surveiller, suivre les paramètres machines souhaités, afin d'optimiser leur process et assurer leur maintenance prédictive. « *Nous proposons de l'IoT facile, en maîtrisant la chaîne de production pour que cela soit peu cher. Ensuite, la valeur de notre service réside dans la remontée des datas, qui se retrouvent synchronisées directement dans le Système d'information client* », détaille Julien Morin. Wiboot cherche désormais à nouer des partenariats stratégiques avec des éditeurs d'ERP, GMAO ou MES, afin d'intégrer sa brique IoT à leur produit, ainsi qu'avec des sociétés de conseils.



## Wiboot

Wiboot

**Date de création :**  
2020

**Effectif :** 4 salariés

**Siège :** Toulouse

**Site internet :**  
[www.wiboot.io/fr/home-francais](http://www.wiboot.io/fr/home-francais)

À l'occasion d'Occitanie Invest, Wiboot cherche à lever 500k€ pour améliorer encore sa plateforme et accélérer la phase de commercialisation.

« *L'accompagnement AD'OCC est évidemment précieux, vu notre jeune âge : nous avons gagné beaucoup de temps grâce au coaching, que ce soit sur l'aspect stratégique ou le conseil pratique, pour se présenter efficacement par exemple* », conclut Julien Morin.

## WYCA ROBOTICS

*Un véhicule autonome indoor adaptable à plusieurs usages*



**La start-up toulousaine commercialise depuis juin son premier véhicule indoor, baptisé Élodie. Une levée de 2 M€ est ciblée, pour la commercialisation et le renforcement technique.**

Wyca innove dans la catégorie des véhicules autonomes intelligents indoor, en développant une approche horizontale de la robotique. « Jusqu'à présent, nos concurrents construisaient un véhicule pour un usage. Pour tout autre usage, il fallait donc en concevoir un nouveau », constate Patrick Dehlinger, le directeur exécutif aux côtés de Nicolas de Roquette Buisson, fondateur et président.

À l'inverse, Wyca conçoit et distribue une solution de robotique mobile ne dissociant pas usage et technologie. « Notre véhicule homogénéise les savoir-faire, pour servir plusieurs verticales métiers : inventaire, logistique, sécurité, services, retail, propreté... »

Parmi les clients intégrateurs de Wyca : MCA, pour la robotisation de magasins Décathlon, ID Logistics, Trax (relevés dans les magasins), ou encore Sanodev à Limoges. Ce dernier va lancer un robot à lumière pulsée, qui peut désinfecter 2 km<sup>2</sup> en moins d'une heure !

Commercialisé depuis juin, le robot Élodie est vendu au prix unitaire de 18 000 €. Son autonomie est de huit heures. Les briques d'intelligence artificielle permettent aux véhicules de se déplacer en autonomie et en sécurité. Trois moteurs d'IA travaillent simultanément. L'un porte sur la fusion de capteurs, le 2<sup>nd</sup> sur la vision robotique et le dernier sur la navigation.

L'intégration des tâches à accomplir par le robot se veut simple, rapide, peu onéreuse et accessible aux non-roboticiens.

Wyca, qui vend ses solutions sous forme de licences, vise un chiffre d'affaires de 6 M€ en 2022. Des partenariats industriels sont noués avec plusieurs usines, dont une située à Gaillac (Tarn). « Le risque est porté par nos partenaires, ce qui préserve notre marge », décrypte le dirigeant. L'entreprise apporte aussi des prestations de services : plateformes de configuration, aide à la conception, validations, maintenance.



### Wyca Robotics

**Date de création :**  
2015

**Effectif :** 8 salariés

**Siège :** Toulouse

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

La start-up cible une levée de fonds de 2 M€, pour le développement commercial et marketing (60 %), ainsi que le renforcement et le suivi technique (40 %). Prochain développement : une nouvelle génération de véhicules, transportant des charges de 800 kilos à 1 tonne. Outre pour son accompagnement sur Occitanie Invest, l'agence AD'OCC est appréciée « pour son aide précieuse dans le méandre de subventions » : « Sans l'agence, nous n'en serions pas là. Par exemple, elle nous a aidés à identifier une subvention de 100 000 €, qui a été décisive. »



# YOUSTITI

*Le bon œil des sites touristiques  
loisirs*



## youstiti

SOLUTIONS

**La société tarbaise permet aux sites touristiques et parcs de loisirs d'optimiser le pilotage de leurs installations et de développer de nouveaux services digitaux, grâce à sa solution de tracking géolocalisée et en temps réel.**

Du suivi de la fréquentation à la dématérialisation du contrôle des accès, en passant par la vidéo souvenir... Youstiti a conçu une solution logicielle multifonction qui, tout en aidant les sites touristiques et les parcs de loisirs à optimiser le pilotage de leurs installations, offre la possibilité de mettre en place de nouveaux services digitaux.

Basé sur des algorithmes de tracking, l'outil développé par la jeune société opère un suivi vidéo, géolocalisé et en temps réel, en s'appuyant sur une application mobile et sur le réseau de caméras, dont les sites sont équipés. Grâce à cet outil inédit, leurs exploitants peuvent repérer les points de forte affluence, analyser les comportements de leurs clients, de sorte à mieux répondre à leurs attentes.

Au départ, Youstiti ne destinait sa solution qu'à la vidéo souvenir. Elle l'avait testée avec succès dans la station

de ski de Cauterets (Hautes-Pyrénées). Une fois l'application installée sur leur smartphone, les skieurs étaient détectés par les caméras qui se déclenchaient dès qu'ils entraient dans leur champ. Leurs descentes étaient alors enregistrées tout au long de la journée.

Très vite, Youstiti a compris que sa technologie pouvait avoir beaucoup d'autres usages. Voilà comment l'outil s'est ouvert au suivi des flux en temps réel comme au calcul des temps d'attente. Ainsi, la vidéo souvenir n'est plus qu'un service rendu parmi d'autres. *« Nous mettons l'accent sur la collecte et l'analyse de données, mais aussi sur la billetterie et le contrôle d'accès dématérialisés grâce à l'application mobile »*, confirme Alexandre Magnat, le président, dont la société est aujourd'hui implantée dans cinq stations de ski.

## youstiti

SOLUTIONS

### Youstiti

**Date de création :**  
2018

**Effectif :** 8 salariés

**Siège :** Tarbes

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

C'est pour se renforcer dans ces directions que Youstiti veut lever 700 k€ à la fois pour étoffer son équipe commerciale, embaucher des développeurs et conforter son avance concurrentielle. Lauréate du concours les Inn'Ovations 2019, la société participe donc à l'événement Occitanie Invest. *« Comme la Région, l'agence AD'OCC est à nos côtés depuis le début »*, souligne Alexandre Magnat. *« Son accompagnement et son professionnalisme nous font aller de l'avant. »*

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

L'agence accompagne les entreprises régionales à chaque étape de leur vie : création, implantation, innovation, croissance, financement, export, transmission-reprise, tout en renforçant l'attractivité du territoire régional et l'attraction de talents.

Elle déploie les dispositifs de financement définis par la Région Occitanie pour ancrer durablement l'emploi sur le territoire. Avec AD'OCC, les entreprises régionales bénéficient d'un interlocuteur de proximité réactif, expert et efficace pour répondre à tous leurs besoins. L'offre d'accompagnement est complète : chaque porteur de projet doit pouvoir trouver une réponse et un accompagnement qui répondent à ses enjeux et objectifs de développement. L'action de l'agence est guidée par trois principes : agilité, simplicité et performance.

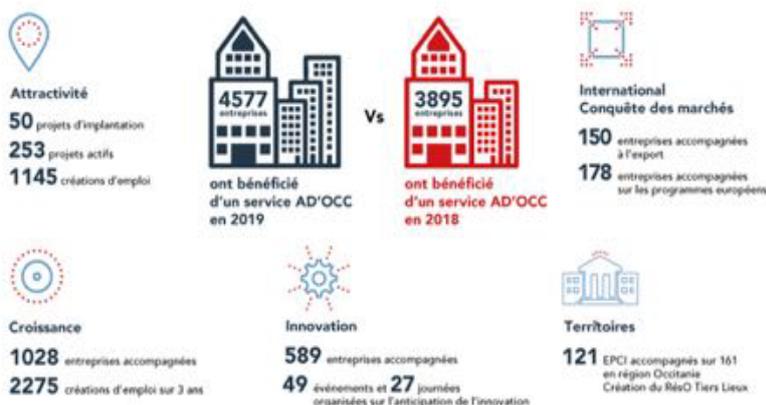
**Avec plus de 185 collaborateurs** (ingénieurs, chargés d'affaires spécialisés dans le management de l'innovation, l'ingénierie financière, l'aide à l'export, le marketing et la prospection)

aux côtés des entrepreneurs, l'agence régionale de développement économique, principalement financée par la Région Occitanie, met son expertise stratégique à disposition des projets d'innovation, de croissance ou d'export des entreprises : financement, normes et réglementation, propriété intellectuelle et intelligence économique.

Ses missions s'articulent autour de plusieurs axes :

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

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



# OCCITANIE *invest*

*Rencontres* INVESTISSEURS - ENTREPRISES



*Contacts presse Occitanie Invest / AD'OCC :*

*Toulouse :* Julie MYC RACHEDI :

*julie.myc-rachedi@agence-adocc.com - 06 07 26 11 31*

*Montpellier :* Jérôme BOUCHINDHOMME :

*jerome.bouchindhomme@agence-adocc.com - 06 23 30 23 01*

WWW.AGENCE-ADOCC.COM