

entreprises

magazine économique

Occitanie

LE MENSUEL ÉCONOMIQUE
D'OCCITANIE
N° 396 / AVRIL 2022

Watertracks

Le robot sous-marin au podium de l'innovation



InSitu

Une feuille de route ambitieuse pour le gestionnaire de bureaux



Interview

Romain Ravaud

fondateur et président
de Whylot



Financement des entreprises



CRIOLLO.

Une saison propice pour le chocolatier



DEVENEZ PROPRIÉTAIRE AVEC LA LOCATION-ACCESSION



TOULOUSE

Maisons 4 pièces
à partir de 245 000€

Avec terrasse et jardinet
au coeur du quartier
Croix Bénite



zelidom.fr

09 70 80 85 85

Couff d'un appel local



Zelidom est une marque commerciale de la société Prologis - Société Anonyme à Capital Administré - Capital de 33 000 000 000 € - 800 000 000 R.C.S. Toulouse - APE 6820Z - Agence Immo de 30/04/2011 - Siège social : 5, rue du Docteur Salles - 31000 Toulouse Cedex 4 - 05 61 00 00 00. Prologis, Prologis et ses logos sont des marques de Prologis.

Zelidom est une marque partenaire d' **ActionLogement**



et de la



**CAISSE
D'ÉPARGNE**
de Midi-Pyrénées



PIERRE-OLIVIER NAU

Président du Medef
de la Haute-Garonne

L'Etat de droit avant tout

La guerre en Ukraine est un malheur à nos portes. La démonstration à seulement trois heures de chez nous que nos libertés sont précieuses et que l'Etat de droit est un bien inestimable.

Certains s'émeuvent de la violence des sanctions économiques contre la Russie, leur effet punitif sur le peuple russe -qui n'y est pour rien- et sur nos entreprises par ricochet.

Le Medef soutient ces sanctions pour une raison très simple: l'agression par le Président Russe de la souveraineté ukrainienne, dans le plus grand mépris des conventions internationales (et du droit humanitaire) est une atteinte directe, violente et cynique à l'Etat de droit.

Et c'est précisément l'Etat de droit qui permet et définit nos libertés, dont celle d'entreprendre.

Les embargos et les blocages de l'économie russe ont néanmoins un impact fort sur nos ménages et nos entreprises. L'impact sur l'énergie et certaines matières premières provoque des hausses de prix difficilement supportables pour de nombreux citoyens, et impossibles à répercuter sur les prix pour de nombreuses entreprises.

Loin d'un nouveau «*quoi qu'il en coûte*», nous attendons du Gouvernement et des Collectivités territoriales des mesures sectorielles ciblées et plus fortes.

Mais le plus insondable et pernicieux est l'impact sur la confiance du consommateur, du salarié et du citoyen, une seule et même personne.

Cette donnée là, dans un tunnel du Covid toujours sombre pour beaucoup d'entreprises, apporte un peu plus d'incertitude là où il n'en fallait plus.

Gageons que 2022, que beaucoup estiment déjà fichue, sera une année de transition, qui permettra à chacune et chacun d'aller au bout de la transformation de leur entreprise, entamée pendant la crise.

Le besoin d'énergie pour assumer cette année supplémentaire de transformation sans cap visible est malgré tout une gageure. Encore une fois, seuls l'engagement et l'esprit d'équipe -entre donneurs d'ordres et sous-traitants, salariés et dirigeants, public et privé- permettra de s'en sortir plus forts, solidaires avec nos voisins ukrainiens comme beaucoup d'entrepreneurs le sont déjà. Nous pourrions alors faire de 2023 l'aube de trente nouvelles glorieuses, plus vertes, plus digitales et plus généreuses.

Donnez à vos commerciaux des fichiers à jour pour vos prospections commerciales



Fichier de plus de 1300 entreprises

avec adresse, téléphone, fax, chiffre d'affaires, % du CA à l'export, effectif, activité, code NAF... et les noms de plus de 7000 décideurs : dirigeants et responsables commercial, personnel, financier, fabrication, qualité et achats (valeur unitaire 366€ HT).

Fichier de 1000 contacts

«Services aux Entreprises» avec plus de 800 organismes classés en 14 rubriques : administrations, organisations professionnelles, innovation, financement, exportation, les principaux responsables et contacts utiles aux entreprises ... (valeur unitaire 229€HT)

* Possibilité de commander séparément le fichier des entreprises et le fichier Guide des Services aux Entreprises.

Avec en exclusivité sur le fichier numérique :

les sites web, les adresses mails, les responsables des services informatique, communication et environnement, ainsi que les prénoms de tous les responsables et les N° SIRET.

Par téléchargement sur www.entreprises-occitanie.com ou sur demande au 05 61 14 42 12

BON DE COMMANDE

A retourner à : Entreprises Occitanie - 11 Boulevard des Récollets - CS 97802 - 31078 TOULOUSE Cedex 4

Nom : Prénom : Société :

Adresse :

Code Postal : Ville : Tél :

Je vous passe commande du CD comprenant : ☐ l'intégralité du TOP Economique (502,80 € TTC)

(fichier Entreprises + fichier Guide des services)

☐ le fichier de plus de 1300 Entreprises (439,20 € TTC)

☐ le fichier Guide des Services aux Entreprises (274,80 € TTC)

Signature :

Ci-joint un règlement de € par chèque bancaire ou postal à l'ordre de «Medef Haute-Garonne»

Je m'engage à respecter les conditions de licence d'usage des fichiers informatisés. Le fichier, propriété de l'éditeur, ne peut notamment être cédé à un tiers à titre gracieux ou onéreux. Toute reproduction non autorisée est passible des sanctions pénales de la contrefaçon. Le fichier est réservé à l'usage unique du licencié. Conformément à la jurisprudence, l'éditeur décline toute responsabilité quant aux omissions ou erreurs qui pourraient être relevées.

SOMMAIRE

AVRIL 2022 | www.entreprises-occitanie.com



RÉSEAU MEDEF

43

- **Soirée des mandats.** Et si vous deveniez mandataire Medef ?
- **Journée du 8 mars.** Un déjeuner 100 % féminin.
- **Club des Entreprises Inclusives de l'Ariège.** Les entreprises s'engagent.

Photo de couverture : Istock.

n° 396



EDITORIAL

- 3 **L'Etat de droit** avant tout.

ACTUALITES

- 6 **L'économie** en bref.

A L'AFFICHE

- 12 **L'interview de Romain Ravaut**, fondateur et président de Whylo.
- 15 **Hector le Collector.** La collecte simplifiée des biodéchets dans les bureaux.
- 16 **Envergure.** Un projet inédit de transformation d'un avion A380 en hôtel.
- 18 **Watertracks.** Un robot pour simplifier les travaux sous-marins.
- 19 **Sweetech.** Une technologie de synthèse moléculaire qui intéresse fortement les industriels de la santé.

GRAND ANGLE

- 20 **Financement des entreprises.** Quels outils.
- 21 **Love money** : l'argent qui vient du cœur.
- 22 **Etat des lieux** en chiffres.
- 24 **Financement participatif.** La folle envolée de 2021.
- 27 **Business angels** : l'union fait la force.
- 28 **Levée de fonds.** La frénésie de 2021 se poursuivra-t-elle ?
- **Stéphane Carcenac, Carmine Capital Toulouse** : «les exemples de belles histoires se multiplient».
- 33 **Bio-UV Group.** Quatre ans après l'entrée en bourse, quel bilan ?

METIERS

- 34 **Criollo Chocolatier.** Un nouvel atelier de fabrication près de Toulouse.
- 37 **Capitole Energie.** L'énergie au meilleur prix, une offre de plus en plus stratégique.
- 38 **Hydrogène.** Genvia et Alstom parmi les 15 grands projets nationaux.
- 39 **Eolien flottant.** Des avancées sur les projets méditerranéens.
- 40 **InSitu.** Le pro du tertiaire enrichit sa palette de services.
- 41 **PréviFrance.** La mutuelle démarre une activité de service funéraire.
- 42 **Toulouse.** Une nouvelle direction et des projets pour l'hôpital Joseph Ducuing.

TRIBUNE LIBRE

- 46 **Jean-Louis Alves, Li.mon** : «le camion et ce qui l'entoure sont dévalorisés».

TRANSPORTS

Aéroport Toulouse-Blagnac. Quelle visibilité pour la reprise ?

Malgré du mieux, l'activité d'avant crise est encore loin : c'est le message qu'a fait passer l'Aéroport Toulouse-Blagnac lors de la présentation de ses résultats 2021. En chiffres, cela se traduit par 3,8 millions de passagers commerciaux sur l'année écoulée, soit 40% de la fréquentation de 2019. Si le fret arrive lui à retrouver 70% de son volume d'avant crise (environ 48 000 tonnes), le chiffre d'affaires de l'établissement s'est clôturé sur 90 M€, bien loin des 160 M€ de 2019 mais mieux que les 84 M€ de 2020.

La reprise rattrapée par la guerre

Alors que la fin d'année était «plus dynamique» selon Philippe Crébassa, le président du directoire d'ATB, la guerre en Ukraine pourrait venir bouleverser la reprise envisagée : «bien malin est celui qui peut prédire le trafic dans les mois à venir. La crise en Ukraine va bien évidemment bouleverser les flux. On estime entre 60% et 80% par rapport à 2019, le trafic en Europe, Russie et Turquie comprises».



Philippe Crébassa, président du Directoire et Christian Cassayre, président du Conseil de surveillance d'ATB.

« 2022 sera l'année de l'hydrogène »

Alors qu'une enquête d'Airport Council International le place pour la première fois à la tête des aéroports français en termes de satisfaction client, et à la deuxième place européenne derrière Porto, ATB mise sur la transition énergétique pour accompagner la reprise en 2022. Dans le sillon du projet Stargate, qui rassemble 22 partenaires européens autour de 30 projets concrets visant à décarboner les aéroports, Philippe Crébassa a annoncé que la neutralité était atteinte pour son établissement, avant d'annoncer des mesures pour le 0 net en 2050 : « 2022 sera l'année de l'hydrogène à Toulouse, en témoigne le premier bus à hydrogène qui nous a été livré et qui sera rejoint par deux autres véhicules d'ici cet été. Ces nouveaux véhicules feront du transport de passagers côté piste, et la navette entre l'aérogare et les parkings autos éloignés côté ville. Il y a aussi la station de production et d'exploitation construite par HyPort qui sera opérationnelle au second trimestre».

Un nouveau quartier éco-responsable

C'est dans un triangle industriel de 80 000m², à Blagnac, qu'une opération d'aménagement est portée par ATB pour offrir de nouveaux services aux entreprises. Le projet Sky One donnera le coup d'envoi de cette rénovation urbaine, qui représente deux bâtiments de 5 000m² à usage tertiaire et dont EM2C a été retenu en tant que promoteur. Aussi, de nouvelles entreprises devraient être abritées par l'aéroport dans les années à venir, à l'image du centre de R&D d'Universal Hydrogen au début du mois.

Haute-Garonne • **Universal Hydrogen et H3 Dynamics annoncent un partenariat**



«Les nouvelles industries sont rarement créées par un individu ou une entreprise» affirme Taras Wankewycz, fondateur et Pdg de H3 Dynamics, à l'heure où son entreprise a annoncé un partenariat avec Universal Hydrogen. Cette collaboration se concentrera initialement sur une gamme complète d'avions sans pilote, de petits drones à la grande livraison de fret, avec H3 Dynamics développant et fournissant des solutions de groupe motopropulseur à pile à combustible, et Universal Hydrogen fournissant une logistique de carburant à hydrogène vert en utilisant sa technologie de capsule modulaire. Le partenariat s'étendra ensuite aux avions pilotés. Les deux sociétés ont également convenu de collaborer sur le marché des avions régionaux. Portée par plusieurs ex-cadres dirigeants d'Airbus, la start-up californienne Universal Hydrogen s'est récemment installée à Toulouse pour développer ses kits de conversion à l'hydrogène.

Occitanie • **La société de la LGV Toulouse-Bordeaux a été créée**

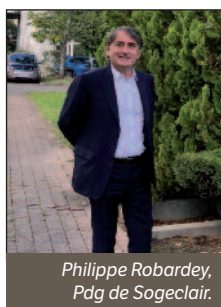
Dans la perspective de démarrer les travaux en 2024 (comme annoncé par le premier ministre Jean Castex), le Conseil des ministres a adopté l'ordonnance de création de la

«Société du Grand Projet du Sud-Ouest» qui vise à créer des lignes de train nouvelles entre Toulouse et Bordeaux et à aménager celles existantes afin d'accueillir la LGV. Avec un plan de financement désormais bouclé (pour lequel le Conseil départemental de la Haute-Garonne s'engage à hauteur de 534,3 millions d'euros pour le tronçon Toulouse-Bordeaux et Bordeaux-Dax, devenant ainsi le deuxième financeur d'Occitanie) ce grand projet placera Toulouse à 3h10 de la capitale : «désormais, tous les voyants sont au vert pour avancer concrètement et réparer enfin une injustice territoriale imposée à nos concitoyens depuis de trop nombreuses années» exprime Carole Delga, présidente de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée.

AÉRONAUTIQUE

Haute-Garonne • **En 2021, Sogclair est repassé dans le vert**

Après avoir accusé une perte de 14,3 millions d'euros en 2020, Sogclair a publié ses résultats annuels indiquant que l'entreprise de Philippe Robardey a réalisé un bénéfice net de 2,6 M€ en 2021. Si le chiffre d'affaires du groupe de conseil en ingénierie a lui reculé à 121 millions d'euros (-1,6%), l'entrée de Dassault Systèmes dans la filiale AVSimulation à hauteur de 15% fait partie des belles opérations de l'exercice écoulé, accompagné d'une reprise de l'aéronautique. Leader international en intégration de solutions à haute valeur ajoutée



Philippe Robardey, Pdg de Sogclair.

NOMINATIONS

Sylvie Bastiani présidente du nouveau comité CCEF Occitanie



Après quatre années en tant que président, Marc Brouant a passé le relais du Comité Régional Occitanie des CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur de la France) à Sylvie Bastiani. La dirigeante de Biosynergie Biofaso (Abidjan, Côte d'Ivoire) a pris la tête d'un bureau de dix personnes, en charge de se mettre au service du développement et de la présence économique française dans le monde.

Ugo Bontempi, directeur du nouveau bureau toulousain d'Hexagone



Le groupe Hexagone, spécialiste de l'investissement institutionnel, annonce nommer Ugo Bontempi à la tête de son nouveau bureau toulousain. Ce diplômé de la TBS, qui a intégré le groupe dès sa création en 2013, aura comme mission de couvrir le quart sud-ouest de la France (Occitanie et Nouvelle-Aquitaine) pour l'entreprise parisienne qui gère plus de 6,8 milliards d'euros auprès de 270 investisseurs, et emploie 20 personnes.



CONSEIL & PARTENAIRE COURTAGE

SPÉCIALISTE DE L'ASSURANCE DE PERSONNES
POUR LES ENTREPRISES ET LES PROFESSIONNELS

Audit gratuit



46 RUE LEON GAMBETTA - 31000 TOULOUSE

05.34.45.31.57

PREVOYANCE

SANTE

EPARGNE

RETRAITE

EMPRUNTEUR

IFC/IL

pour l'industrie des transports, Sogclair emploie plus de 1 300 employés et est basée à Blagnac (31).

INDUSTRIE

Occitanie • **Expleo va recruter 400 personnes dans la région**



70 % des postes proposés sont des postes de cadre.

«La révolution numérique s'accélère et amène à repenser en profondeur l'industrie. Pour accompagner cette transformation technologique, nous comptons recruter 400 salariés cette année dans la région Occitanie» lance Damien Tortochaux, COO d'Expleo France. Développant une offre de services intégrés d'ingénierie, de technologie et de conseil pour les entreprises, le groupe aux 15 000 employés dans 30 pays différents va plus globalement embaucher 1 800 personnes en France en 2022. Dans la région, 70 % des postes proposés sont des cadres. En 2021, Expleo a réalisé 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

Toulouse • **Vitesco Technologies ouvre une centaine de postes entre Toulouse, Foix et Boussens**



Nouveau bâtiment de Vitesco Technologies.

Forte de ses 12 000 m² de surface de production, et avec près de 600 collaborateurs, l'usine de Vitesco Technologies répartie sur deux sites au pied des Pyrénées à Foix et à Boussens (Occitanie) a ouvert 11 postes d'ingénieurs en CDI à pourvoir immédiatement. La filiale du groupe Continental développe des produits d'électrification de haute complexité, adaptés à tous types de véhicules. Plus largement, Vitesco Technologies recrute également 60 CDI et

Haute-Garonne • **Les entreprises affichent une reprise, mais craignent une nouvelle crise**

+7 % pour l'industrie, +11,1 % pour les services marchands ou encore +11,3 % pour le BTP : l'année 2021 aura été celle de la reprise pour les entreprises de Haute-Garonne, après deux ans de crise. Réalisée auprès de 1 750 sociétés, la 20^e enquête annuelle de conjoncture de la CCI vient confirmer une hausse de 7,3 % des chiffres d'affaires en moyenne, soutenue par une forte demande et se traduisant par une reprise des embauches (+1,1 % par rapport à 2020).

Des inquiétudes pour 2022

Si les prévisions 2022 tablent sur une croissance, moins puissante, de 5,9% (le BTP-Immobilier passerait de +10,4% à +2,5 % par exemple), cette année serait donc synonyme de retour à un niveau d'avant-crise pour la plupart des secteurs. Cependant l'aéronautique, qui prévoyait une hausse de +13 % du chiffre en 2022 (contre 5% en 2021) et surtout de +42 % d'investissements pour l'année à venir, redoute les conséquences de la guerre en Ukraine, de même que les autres filières du département qui ont eu recours aux PGE comme l'explique Philippe Léon, premier vice-président de la CCI : «2023 symbolisait un horizon du retour au niveau économique d'avant-crise, mais au vu du contexte militaire, il va falloir patienter. Les PGE aussi sont très préoccupants : c'est une bombe à retardement pour les entreprises, il faudrait les étaler sur dix ans».



Patrick Piedrafit, président de la CCI de Toulouse

10 CDD pour son siège social français à Toulouse (nouveau site de 9300 m² en fin de construction) sur des postes tels qu'ingénieurs systèmes électroniques, architectes logiciel et système ou encore data scientist. Aussi, 55 postes d'alternants et 70 stages seront pourvus en 2022. En 2020, Vitesco Technologies qui est un acteur international dans le développement et la fabrication de technologies de pointe a enregistré un chiffre d'affaires d'environ 8 milliards d'euros et emploie près de 40 000 personnes sur une cinquantaine de sites dans le monde, dont 1 600 en France.

Aude • **Asystom retenue pour faire partie du programme Catalyst de Léonard (Vinci)**

Spécialisée dans la maintenance prédictive pour l'industrie 4.0, Asystom fait partie des 10 entreprises dans le monde qui ont été sélectionnées pour intégrer le programme Catalyst de Léonard, la plateforme de prospective et d'innovation entrepreneuriale du groupe Vinci. Renouvelée tous les 3 ans, cette démarche permet de soutenir les projets et d'aider au déploiement des services et produits innovants. Basée à Castelnaudary et ayant son bureau de R&D à Toulouse, Asystom a été créée en 2016 et conçoit une solution de maintenance

prédictive à partir de capteurs et IA pour diagnostiquer la santé des machines. Elle s'adapterait à tous types de machines industrielles et pourrait en surveiller les composants avant que ne survienne la panne, et ainsi optimiser la productivité.

FORMATION

Haute-Garonne • **Le groupe Institut de Soudure inaugure un nouveau bâtiment à Plaisance-du-Touch**

Afin de poursuivre son développement dans la région et de répondre aux demandes des industriels, notamment dans le secteur de l'aéronautique, Le Groupe Institut de Soudure s'est équipé d'un bâtiment de plus de 1 000 mètres carrés dont 600 mètres carrés d'atelier à Plaisance-du-Touch (31). Auparavant situé à Colomiers (31), ce site régional permettra de doubler les capacités d'accueil, soit jusqu'à 40 stagiaires grâce à 24 cabines de soudage. L'organisme compte également proposer des préparations aux certificats de qualification paritaire de la métallurgie (CQPM) ou des préparations opérationnelles à l'emploi collective (POEC) sur ce nouveau centre opérationnel depuis janvier 2022. Avec 36 implantations dont 29 en France Métropolitaine, l'Institut de Soudure emploie 1 200 salariés.

Toulouse • La Junior Entreprise Escadrille au podium



Plus de 55 missions accomplies en 2021 par les étudiants via la JE Escadrille de TBS.

La junior entreprise Escadrille rattachée à l'école de commerce TBS a reçu le prix de la meilleure JE d'Europe en 2022. Une récompense qui suit un autre prix remporté en 2021, celui de la meilleure stratégie de communication (création d'un nouveau site et d'une nouvelle image). Les 17 permanents de cette association se démènent pour proposer des missions rémunérées confiées aux étudiants de TBS : environ 150 d'entre eux ont participé à des études de marché, business plan, plans de communication pour le compte d'entreprises. Plus de 55 contrats ont été signés en 2021 avec des entreprises locales ou implantées ailleurs en France. La moitié des clients sont des créateurs d'entreprise ou jeunes entrepreneurs, les autres sont des PME et grands groupes, tous secteurs confondus. Sur Toulouse, le CHU et le TFC ont par exemple fait appel à leurs services. Pendant la crise sanitaire, les étudiants ont redoublé d'activité, notamment auprès des petits commerçants épaulés dans leur stratégie de digitalisation. Une croissance de 120 % a été enregistrée l'an dernier par cette JE ultra dynamique et la jeune équipe compte poursuivre sa progression en visant le prix d'excellence CNJE. Verdict en mai prochain.

IMMOBILIER

Toulouse • 2021 : une année record pour les transactions immobilières

«Le marché est resté extrêmement actif jusqu'à la fin de l'année. Le phénomène de rattrapage observé après les blocages provoqués par la crise sanitaire s'est confirmé et même accentué, provoquant une accélération des prises de décisions» commentent Frédéric Giral et Henri Chesnelong, lors de la présentation des chiffres 2021 des Notaires de la Cour d'Appel de Toulouse. + 6,7% pour les appartements anciens, +11% pour les appartements neufs, +16% sur les maisons anciennes, + 28 % pour les terrains à bâtir : la hausse est observée à tous les niveaux. Et pour 2022 ? « La guerre

en Ukraine, l'élection présidentielle, le niveau des taux, le coût de la vie ... de nombreux sujets son source d'inquiétudes chez les clients de nos études. Même si nous avons pu constater que la valeur pierre traversait plutôt bien les crises, les incertitudes sont plus que jamais présentes».

Occitanie • Logement social : trois bailleurs s'associent pour créer Brennus



Les 3 présidents des bailleurs.

Renforcer les coopérations pour améliorer la performance collective : c'est l'objectif de la SAC Brennus, qui réunit les offices publics de l'habitat de l'agglomération de Castres-Mazamet et Domitia Habitat, ainsi que l'entreprise sociale Patrimoine SA Languedocienne. Constituée sous forme d'une société anonyme coopérative à capital variable, chaque actionnaire détient 1/3 de participation. Réunissant quelque 25 000 logements et ancrée sur 7 départements, la nouvelle entité ambitionne de développer son ancrage territorial tout en respectant les identités et l'autonomie des gouvernances de chaque actionnaire, elle qui est déjà devenue la première SAC de la Région. Un plan stratégique devrait être déployé d'ici peu, après que les cadres de chaque entité aient défini les objectifs à court et moyen terme pour 2022.

AGROALIMENTAIRE

Occitanie • 78 vins IGP médaillés en Languedoc-Roussillon



Cette année, 542 vins étaient en compétition.

La 18^e édition du Concours National des vins IGP, qui s'est tenue à Angers début mars, a récompensé 78 vins relevant

NOMINATIONS

Vincent Delochre, directeur général de Cerfrance Gascogne Occitane



Auparavant dirigeant de l'expert-comptable IGAM, Vincent Delochre a été nommé directeur général de Cerfrance Gascogne Occitane. Succédant ainsi à Christine Huppert, il

sera en charge du développement du groupe d'expertise comptable et de conseil, qui accompagne 9 700 clients pour un CA cumulé de 22,7 M€ en 2021. Ses 450 salariés sont basés dans 35 agences, réparties dans les départements du Gers, de la Haute-Garonne, de l'Ariège et des Pyrénées-Atlantiques.

Joël Evrard réélu président régional de Prism'Emploi Occitanie



Lors de la réunion régionale de Prism'Emploi, les adhérents de l'Occitanie ont réélu Joël Evrard au poste de président du territoire.

Organisation professionnelle regroupant plus de 600 enseignes de l'intérim, Prism'Emploi représente 90% du chiffre d'affaires de la profession avec 10 000 agences d'emploi et 29 000 salariés permanents. La région Occitanie représente 6,9% de l'emploi intérimaire en France, soit 44 120 salariés intérimaires et 914 agences d'emploi. Les 3 premiers secteurs utilisateurs sont l'industrie (28,2%), le BTP (25,8%), et les services (23,8%).

d'une indication géographique protégée du Languedoc-Roussillon. Au total, via un test à l'aveugle, 42 ont obtenu une médaille d'or, 34 une médaille d'argent et 2 une médaille de bronze. Cela confirme la dynamique actuelle des IGP du Languedoc-Roussillon qui, à elles seules, représentent quasiment la moitié des 179 vins médaillés et font ainsi de l'ancienne région le premier vignoble de vins IGP de France avec 37 % de la production française soit 1,6 milliard de bouteilles, dont 30 % sont vendues à l'export.

SANTÉ

Gard • **Phytocontrol Group** renforce son conseil d'administration



Mikael Bresson, président du groupe Phytocontrol (2^e position) et ses nouveaux administrateurs.

Pour accompagner sa croissance, Phytocontrol Group annonce l'arrivée de 3 nouveaux administrateurs au sein de son conseil d'administration : Patrick Gounelle, Philippe Pauze et Céline Pavard. Respectivement président de FinTouch, président de PCP Conseils et accompagnatrice indépendante, ces 3 experts viennent renforcer le groupe de laboratoires spécialisés dans la sécurité alimentaires nîmois créé en 2006. Désormais présent dans 6 pays européens et au Maroc, il emploie près de 400 salariés et réalise un CA de près de 35M€ soutenu par une croissance annuelle supérieure à 20%.

Haute-Garonne • La solution antimicrobienne de **Pylote** séduit l'américain Berry Global



La technologie de Pylote est également liquide.

Le spécialiste de la chimie minérale industrielle Pylote et Berry Global, géant américain de dimension internationale des emballages et de produits plastiques innovants (47 000 employés sur 300 sites), s'associent pour lancer un compte-gouttes ophtalmique multidose proposant des propriétés uniques de protection antimicrobienne. Ce nouveau compte-gouttes ophtalmique multidose a notamment prouvé son efficacité contre le virus Adenovirus type 3 (conjonctivite) et les bactéries Escherichia Coli et Staphylococcus aureus. Une nouvelle application pour Pylote dont l'innovation repose sur des microsphères

minérales et naturelles, capables de tuer 99,99% des bactéries. Les solutions de l'entreprise de Drémil-Lafage menée par Loïc Marchin (une dizaine de collaborateurs) ont aussi servi pour la conception de masques, de films adhésifs pour tablettes d'avion et autres supports, et pour des emballages plastiques pharmaceutiques, etc.

COMMERCE

Haute-Garonne • **Colibri** va ouvrir sa première boutique de peinture



Colibri vend la peinture au m².

Spécialisée dans la vente en ligne de peinture biosourcée, à base de résines végétales et d'eau, Colibri Peinture va ouvrir son premier point de vente physique en mars à Toulouse. Cette start-up fondée en 2018, qui propose son service au m² et non plus au litre, annonce également avoir doublé son chiffre d'affaires en 2021 avant d'afficher de grandes ambitions pour l'année à venir, notamment grâce à sa croissance de 35 000 nouveaux visiteurs par mois sur sa plateforme. Sans communiquer sur le chiffre d'affaires, Colibri a annoncé que son CA avait doublé en 2021 par rapport à l'année précédente, de même que son volume de production. En 2022 ces mêmes deux paramètres devraient tripler selon la start-up, qui va recruter 4 personnes en plus afin d'augmenter de 50% le nombre de nouveaux visiteurs par mois sur son site internet, ainsi que d'élargir sa gamme et d'ouvrir, après celui de Toulouse, un nouveau magasin physique.

Haute-Garonne • **WeMet** : nouvelle version de la carte de visite 4.0

La start-up toulousaine WeMet hébergée au Village By CA poursuit son développement en lançant la carte WeCard Pro. Toujours axée sur la simplification et l'optimisation des rencontres professionnelles, cette nouvelle version permet d'enrichir le contenu de sa carte : ajouter une photo, une plaquette commerciale en PDF, un calendrier pour planifier un RV, autant de liens que souhaite l'utilisateur. Exemple

d'usages adaptés : les médecins pourront ajouter l'accès à leur page Doctolib, les étudiants pourront ajouter leur CV et une lettre de motivation à leur contact, etc. «Au-delà d'être personnalisable, la WeCard Pro offre de nouvelles fonctionnalités qui la transforment en véritable assistant tout-en-un. Plus de 25 modules sont accessibles et modulables par l'utilisateur» résume Samuel Dassa, cofondateur de WeMet. Le contenu de cette carte vendue 80 euros est modifiable à volonté et en direct, par son propriétaire. L'entreprise créée en 2020 a subi les effets de la crise sanitaire : les occasions de réseautage et de rencontres professionnelles (comme les salons professionnels) se sont faites rares. Mais le rebond se fait enfin sentir. Avec déjà plus de 4 000 entreprises clientes, de grands comptes comme Total ou Pierre Fabre mais aussi des TPE/PME, WeMet est en pleine levée de fonds pour poursuivre sa croissance, notamment à l'export. L'entreprise de sept salariés vise les 500 000 € de CA fin 2022 contre 200 000 € l'an dernier.

ENERGIE

Hérault • **TSG** et **IES Synergy** s'associent



Une borne de recharge d'IES Synergy.

TSG, leader européen des services techniques pour les solutions de mobilité responsable, s'associe à IES Synergy (34) qui conçoit et fabrique des bornes de recharge à courant continu. Grâce à ce partenariat, l'entreprise héraultaise offrira à ses clients des services de maintenance préventive et curative sur site, tandis que la société aux 700 M€ de CA dans 30 pays différents enrichit sa proposition de solutions d'infrastructures de recharge clé en main pour la mobilité électrique à destination des flottes d'entreprises, transports publics, centres commerciaux, parkings et OEM, tant pour les véhicules industriels que légers. Basée à Saint-Aunès près de Montpellier, IES Synergy réinvestit chaque année 10 % de son chiffre d'affaires dans son département R&D reposant sur une équipe de 80 ingénieurs. À ce jour, ce sont plus de 13 000

bornes de recharge Keywatt® et 1 million de chargeurs embarqués qui ont été déployés dans 50 pays.

Toulouse • **Cozynergy** va recruter 200 personnes

Dépasser les 100 millions d'euros à l'horizon 2025 : c'est ce que prévoit Cozynergy, 8 mois après avoir été rachetée par cinq établissements régionaux du groupe BPCE. Pour atteindre cette croissance, et après avoir réalisé 14 M€ de CA sur le dernier exercice pour environ 100 employés, l'entreprise toulousaine va recruter plus de 200 collaborateurs au travers de ses 9 agences régionales réparties sur tout le territoire. Grâce à une plateforme digitale, l'entreprise du «bâti-tech» ambitionne de rendre les travaux de rénovation énergétique plus accessibles avec une offre clé en main. En 2021, Cozynergy est intervenue auprès d'environ un millier de foyers, permettant l'équivalent de 20 tonnes de CO2 économisées par an (soit l'équivalent de 2,5 fois le tour de la terre en voiture). L'entreprise toulousaine estime à 30 milliards d'euros par an le marché de la rénovation énergétique en France, 17% des logements étant considérés comme énergivores.

Toulouse • **Water Horizon** lève 5 M€



Fondée en 2017 par Jean-Emmanuel Faure, Water Horizon lève 5 M€ auprès de la Banque des Territoires, d'Irldi Capital Investissement ainsi que de la société Delmas Investissements et Participations. Cette opération va lui permettre de financer la réalisation en 2022 de sa première unité industrielle, en vue d'un déploiement de la solution à partir de 2023 sur des sites industriels. Start-up basée à Toulouse, comptant une dizaine d'employés, Water Horizon développe la première batterie thermique mobile permettant de récupérer et de stocker

la chaleur fatale industrielle et de la livrer sous forme de chaleur ou de froid sur des sites consommateurs avoisinants. Sa solution a été récompensée lors de la dernière édition du concours EDF Pulse. Hébergé à l'incubateur régional Nubbo, Jean-Emmanuel Faure ambitionne de faire du procédé doublement breveté une référence en matière d'énergie renouvelable et d'économiser «plusieurs milliers de tonnes de CO2 par an».

EMPLOI

Occitanie • 50 M€ pour l'emploi via un nouveau pacte régional

Lancées le 24 mars avec plus de 50 premiers partenaires, publics et privés, ce sont 40 solutions pour lever les freins à l'emploi, notamment dans les secteurs qui peinent à recruter, et pour répondre aux enjeux nouveaux de la qualité de vie au travail. Prêts de véhicule, aides à la garde d'enfants, logement, qualité de vie au travail, confiance en soi : pour chaque frein à l'emploi rencontré par les demandeurs d'emploi, les jeunes, les salariés en reconversion, une solution opérationnelle est apportée par l'un des partenaires de ce Pacte inédit, dans tous les territoires et en particulier en zones rurales. Ces dispositifs détaillés sont répertoriés dans un guichet unique avec un numéro vert : 0800 00 70 70.



CHIFFRES DU MOIS

46 %

des habitants d'Occitanie envisageraient d'acheter un véhicule électrique s'il existait plus de bornes de recharges publiques. Pourtant, 55 % des occitans ne partagent pas la vision «tout électrique» souhaitée par la Commission Européenne pour 2035.

Source : étude Odoxa commandée par BMW Group présentée à Toulouse le 8 mars 2022.

NOMINATIONS

Samuel Fosso Wamba, directeur de la recherche de TBS Education



Auparavant coresponsable du mastère «IA and business analytics» ainsi que directeur du centre d'excellence big data de TBS Education, Samuel

Fosso Wamba a été nommé au poste de Directeur de la Recherche.

Titulaire d'un PhD en génie industriel à Polytechnique Montréal, il sera en charge durant son mandat du développement académique de l'école, avec pour objectif de hisser TBS Education parmi les établissements les plus reconnus en matière de politique scientifique et d'impact de la recherche. TBS Education forme chaque année plus de 5 500 étudiants.

Guillaume Mollaret réélu président du Club de la Presse et de la Communication du Gard



A l'issue de son AG, le Club de la Presse et de la Communication du Gard a élu un nouveau conseil d'administration qui a renouvelé sa confiance à Guillaume Mollaret pour la présidence, journaliste pigiste collaborant

notamment avec Le Figaro, Challenges, La Tribune Montpellier ou le Canard Enchaîné. Rassemblant 220 professionnels de la presse et de la communication, le club du 30 a organisé 13 ateliers et formations en 2021.

Patrice Vassal, directeur général de l'Agence d'attractivité de Toulouse



Auparavant directeur général de Toulouse Evénements, une filiale du groupe GL Events (entre autres gestionnaire du MEET), Patrice Vassal a été

nommé directeur de l'Agence d'attractivité de Toulouse Métropole. Sous la présidence de Jean-Claude Dardelet, il aura comme mission d'assurer le développement économique et l'attractivité du territoire toulousain.

L'interview

Romain Ravaud

Fondateur et président
de Whylot

“ Il faut changer
les mentalités dans
le soutien à
l'innovation ”



Fondateur et président de Whylot, Romain Ravaud a été désigné référent scientifique par le gouvernement dans le cadre du plan France 2030, sur la thématique de l'électromobilité. Son entreprise basée à Cambes dans le Lot est sur le point de passer à la grande échelle avec un projet d'industrialisation de ses moteurs électriques à flux axial. Son partenaire Renault a intégré le capital l'an dernier à hauteur de 21 %.

« Vous démarrez la phase deux de Whylot. Industrialiser son projet aux côtés de Renault, qu'est-ce que cela représente pour vous ? »

Effectivement, nous allons démarrer Whylot2 qui représente un grand pas dans notre développement. Il s'agit de la pré-industrialisation de nos moteurs électriques à flux axial qui seront utilisés par Renault pour ses moteurs hybrides ou électriques. Ce cap est une immense récompense de nos efforts. Plus de dix années de recherche, plus d'une quarantaine de brevets, je ne vous décris pas toutes les déconvenues et les nombreux échecs avant d'arriver à cette date qui restera gravée dans ma mémoire : ce fameux 5 septembre 2017 où l'on découvre et valide une nouvelle brique technologique. Le rapprochement avec Renault s'est ensuite accéléré, jusqu'à son entrée dans le capital l'an dernier avec les grands projets industriels qui s'annoncent.

Vous faites partie des lauréats du plan France Relance. Un booster de croissance efficace à votre avis ?

Effectivement, en début d'année 2021, nous avons obtenu une enveloppe de 5 millions d'euros via ce dispositif. Nous



L'unité de 1500 m² de Whylot à Cambes va s'agrandir.

avons commencé à toucher un premier tiers cette année. Je suis très fier de constater qu'un projet d'industrialisation pour une solution innovante plus efficiente est soutenu par l'Etat. La France a perdu sa souveraineté industrielle, il est urgent de s'y remettre et les aides publiques sont importantes. Mais cela ne fait pas tout ! Il faut à mon avis changer les mentalités dans le soutien aux innovations. On a vu beaucoup de millions distribués qui n'ont pas forcément abouti. Il faut mieux cadrer les collaborations start-up-grands groupes.

Itinéraire d'un chercheur devenu industriel

Docteur en mécanique et ingénieur en acoustique, Romain Ravaud a fait partie des étudiants et chercheurs scientifiques les plus courus dans le monde. Ses nombreuses publications et travaux de recherche auraient pu l'orienter vers les plus grandes universités pour poursuivre les recherches, intégrer les instances étatiques ou les grands groupes. Il a choisi l'entrepreneuriat au sortir de ses longues études et s'est installé à Cambes pour démarrer son aventure. Pourquoi le Lot ? Whylot, vous répond-il avec humour. Un hasard de la vie et puis, selon ce jeune entrepreneur, il fait bon vivre là-bas, surtout qu'à côté des beaux villages et de la verdure, il observe le développement d'un tissu industriel prometteur. Il crée sa start-up à 27 ans avec une vision avant-gardiste : se préoccuper de l'émission de CO2 et trouver des solutions de mobilité plus écologiques, plus rentables, moins dépendantes de matières premières... En 2017, la révélation d'une nouvelle brique technologique projette Whylot vers de nouveaux horizons et Renault s'intéresse de plus près au moteur électrique à flux axial performant élaboré par l'entreprise. La phase 2 est sur le point de démarrer avec la construction d'un nouveau bâtiment pour de nouveaux équipements et des embauches dédiés à une phase de pré-industrialisation.

Quand vous citez les embûches du startupper, vous incluez aussi les difficultés de financement ?

Lorsque j'ai décidé de créer Whylot, je me plaçais dans une activité d'ingénierie, sans trop savoir où cela allait m'amener. Mais si j'ai choisi l'entrepreneuriat c'était bien pour voir aboutir mes recherches et voir la transformation d'une technologie innovante vers un produit, une solution répondant à un besoin. Je dirais une seule chose : le financement ne fait pas tout. Ce ne doit pas être la première préoccupation des start-up. Une start-up ne cherche pas d'argent, elle cherche un marché. C'est la valeur du produit ou du service rendu qui compte. Nos moteurs sont plus compacts, émettent moins de CO2. Bien sûr les aides, CIR et autres outils existants sont nécessaires, nous en avons d'ailleurs bénéficié et cela nous a beaucoup aidés. Mais même la plus grosse levée de fonds ne peut vous conduire à valoriser votre entreprise. Les brevets et ●●●

Nouvelle usine fin 2023 : 2500 m² supplémentaires et un effectif doublé

Sur un site de 1500 m², Whylot dispose d'un espace bureaux et d'un laboratoire de 1000 m². L'équipe compte aujourd'hui 26 collaborateurs, dont des ingénieurs et des docteurs scientifiques. La nouvelle extension annoncée sera installée in situ, à côté du bâtiment en place, sur la zone d'activité Quercypole 2. Il s'agit de bâtir 2500 m² supplémentaires. La nouvelle usine dont le budget total est chiffré à une dizaine de millions d'euros, sera opérationnelle fin 2023 et ce projet Whylot 2 s'étendra sur 2 à 3 ans pour passer à une troisième phase d'industrialisation à plus grande échelle avec un objectif de production de 5000 moteurs par an. L'idée est d'ensuite essaimer la production sous forme de licence dans les autres usines de Renault. L'entreprise devrait atteindre la cinquantaine de salariés dans deux ans et demi.

... l'accompagnement d'industriels, c'est ce qui compte pour atteindre le développement vers l'industrie.

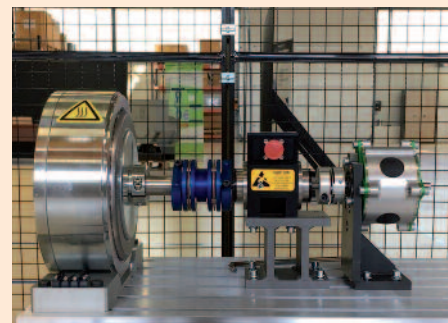
Quel modèle de collaboration suggérez-vous pour que les start-up puissent aboutir à la phase industrielle ?

C'est vrai que l'on se demande pourquoi les rapprochements grands groupes-start-up aboutissent si peu souvent. Après une phase d'engouement, on constate que la transformation n'a pas toujours lieu. Alors j'ai essayé d'imaginer une relation efficace. Les lenteurs et les non-aboutissements paralysent les start-up. Tout simplement parce que les grands groupes ne sont pas réellement structurés pour les accueillir et les intégrer, surtout si cela peut bousculer les process en interne... Il faudrait désigner un interlocuteur, une personne formée à ce nouveau métier de «coordinateur» et, pour que le risque ne soit pas trop lourd sur ses épaules, convenir d'un contrat sur 3, 5, 8 ans pendant lequel un certain montant est distribué au fur et à mesure des avancées de la start-up. Ce temps est important car il permet aux équipes d'apprendre à travailler ensemble et, le cas échéant, si l'innovation n'aboutit pas (ce qui peut arriver et ce n'est pas à considérer comme un échec), l'équipe en place peut toujours collaborer sous d'autres formes. Il faut donc travailler sur un cadre contractuel obligatoire, avec une exclusivité pour le grand groupe mais une propriété industrielle qui reste dans les murs de la start-up.

En tant que référent scientifique sur l'électromobilité du gouvernement

Le moteur à flux axial de Whylot, une révolution !

Conception, prototypage, banc d'essais, réalisation, méthode d'industrialisation : Whylot est capable d'assurer l'ensemble de ces services. L'entreprise possède une expertise unique dans la conception de systèmes magnétiques et a développé des formules analytiques décrivant les interactions magnétiques, mécaniques et thermiques dans les systèmes électromagnétiques (couplages magnétiques, moteurs électriques, actionneurs électromagnétiques et capteurs magnétiques, etc.). Whylot présente son moteur à flux axial comme le moteur du XXI^{ème} siècle, le jugeant plus performant, plus économique. Celui-ci utilise moins d'aimants et une bobine moins importante que le radial. D'où un coût de fabrication moins élevé et une dépendance en matière première moins importante, un moteur plus compact et plus léger. Pour offrir une alternative performante au moteur à flux radial – qui occupe aujourd'hui 99% du marché, Whylot innove avec un rotor en matériau composite, facile à fabriquer, durable dont la forme et la constitution inspirées de la nature répondent aux défis thermiques et un stator (la partie fixe du moteur) optimisé sans perte de puissance, facile à mettre en oeuvre, plus économique à fabriquer, qui préserve les performances mécaniques et adapté à la fabrication en série.



10 années de recherche et une quarantaine de brevets avant la sortie du moteur Whylot.

(plan France 2030), quelles sont vos nouvelles missions ?

Cette nouvelle mission représente 20 % de mon activité. Je dois détecter les projets prometteurs sur le plan de l'électromobilité. Sur ce sujet, les 5-6 prochaines années vont être aussi importantes que les 30 dernières en termes de transformation sociétale, industrielle, digitale. Notre premier

objectif est de faire revenir l'industrie en France, de gagner en souveraineté et de reconstituer un tissu de PME et ETI dans ce secteur. Il faudra faire face aux problématiques de ressources, de technologies et de compétences. La formation est un enjeu majeur. » ●

Propos recueillis par
Juliette JAULERRY

Donnez à vos commerciaux les outils pour assurer votre prospection commerciale !



25 €
l'exemplaire

18 €
de 2 à 4
exemplaires

16 €
à partir de
5 exemplaires



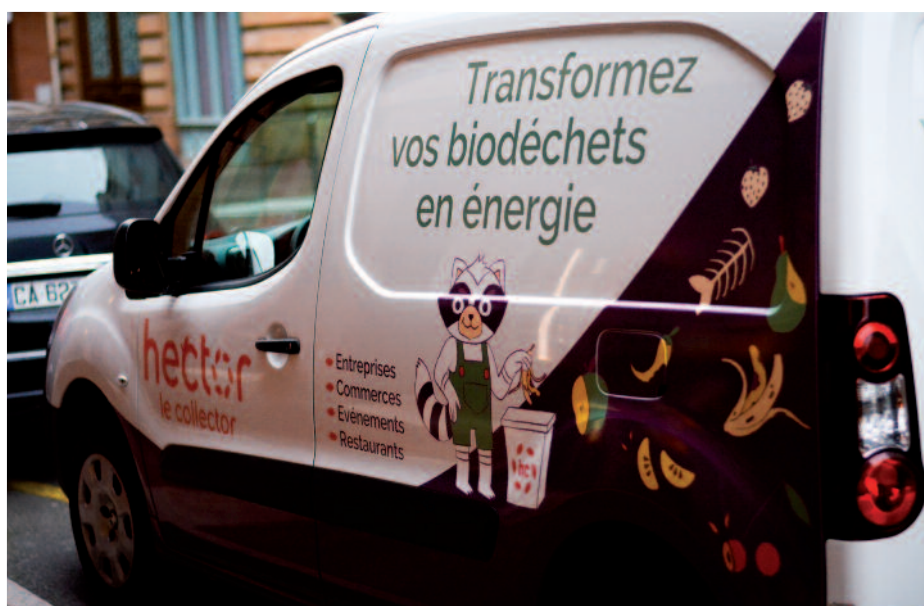
Contactez-nous 05 61 14 42 12 - contact@entreprises-occitanie.com

Hector le Collector. La collecte simplifiée des biodéchets dans les bureaux

Les déchets organiques en ville finissent le plus souvent dans les poubelles classiques. Pour éviter ces gâchis d'énergie, la jeune start-up toulousaine Hector le Collector facilite la collecte en proposant de récupérer les épluchures dans les entreprises pour les acheminer vers un centre de méthanisation. Une offre dédiée a été mise en place pour les restaurants.



Valentin Famose et Quentin Saieb, les deux associés de la start-up Hector le Collector.



Un véhicule électrique est utilisé pour la collecte des déchets et leur acheminement vers le centre de méthanisation.

C'est l'envie d'entreprendre qui a d'abord motivé Quentin Saieb. L'informaticien réfléchissait aux besoins restant à combler, dans le domaine de l'environnement et des économies d'énergie, et plus spécifiquement les agissements possibles des particuliers installés en ville. Il a alors eu l'idée de faciliter la collecte des déchets organiques. Comment trier et évacuer ses épluchures de façon responsable quand on vit dans un appartement, ou depuis son bureau ? Hector le Collector propose un service de collecte des biodéchets (marc de café, fins de repas, épluchures de fruits, etc.) via un passage régulier dans les entreprises. Un bac est fourni pour être installé dans les bureaux et des petits récipients de collecte sont proposés aux collaborateurs qui peuvent ainsi rapporter leurs déchets triés depuis chez eux et se débarrasser utilement de leurs déchets organiques. Le bac est en bois et les petits paniers de collecte devraient être bientôt fabriqués en Occitanie. Très vite le startupper Valentin Famose (créateur de la société toulousaine d'édition

de jeux Morning) rejoint l'aventure et les deux associés commencent par cibler les entreprises toulousaines. L'idée séduit dès le départ mais la crise sanitaire et le télétravail pénalisent le démarrage.

Une clientèle variée et un fort développement du côté de la restauration

2021 commence avec de beaux horizons et une liste d'utilisateurs qui s'allonge : Pierre Fabre, At Home à la Cité, Ilec, Weather Force, Altran, des entreprises et laboratoires du Grand Marché Min de Toulouse Occitanie... les entreprises de plus de 20 salariés de tous secteurs peuvent bénéficier de ce service. La restauration est aussi intéressée par cette offre de collecte et des enseignes comme La Braisière, Black Lion ou La Pergola sont déjà clientes. Le coût ? de 25 à 40 euros la collecte hebdomadaire, selon le service et la quantité récoltée. Les équipements en bacs et paniers de collecte sont consignés.

Economies d'énergies et méthanisation

A côté des deux embauches programmées

cette année, Hector le Collector s'est aussi équipé d'un fourgon électrique pour acheminer les déchets collectés vers son dépôt à L'Union.

De là, les déchets sont conditionnés dans des grands bacs pour ensuite être acheminés deux fois par semaine vers le centre de méthanisation de Clerc Verts à Villefranche de Lauragais. «On optimise les circuits pour limiter les dépenses en énergie», explique Quentin Saieb qui compte passer de 50 tonnes en 2021 à 200 tonnes de déchets récoltés en 2022. Il veut ensuite se tourner vers la restauration scolaire et les crèches mais aussi travailler à l'occasion des grands événements, salons (la start-up était présente au salon de la restauration du Smahrt au Meett du 20 au 22 mars). Et la suite ? Un essaimage du modèle Hector le Collector dans d'autres villes, avec en ligne de mire une meilleure rentabilité du business modèle qui devrait coïncider avec une augmentation du nombre d'acteurs de la méthanisation et une baisse des prix de la valorisation... ●

Envergure. Un projet inédit de transformation d'un avion A380 en hôtel

Frédéric Deleuze veut ouvrir un hôtel aux abords de l'aéroport de Toulouse-Blagnac et du parc des expositions Meett. Cet hôtel-restaurant de haut standing sera aménagé dans un A380. Un projet original qui pourrait offrir une nouvelle vie à cet avion condamné au démantèlement.



Frédéric Deleuze, chef de projet industriel chez Airbus, porte le projet Envergure.



L'A380-hôtel sera installé près du Parc des expositions du Meett. Son emplacement exact est toujours à l'étude. Prix moyen des chambres : 150 €.

Si tout se déroule comme prévu, dans deux ans, Frédéric Deleuze inaugurera son premier hôtel-avion au nord de Toulouse. Il faut dire que son projet est inédit et que les étapes techniques et administratives pour y aboutir seront nombreuses. Un projet original, puisque c'est dans un ancien A380 qu'une trentaine de chambres de type 3 étoiles + à 4 étoiles seront aménagées. «*On ne veut pas tomber dans le parc d'attractions. La décoration de ces 550 m² sera sobre avec bien sûr des clins d'œil aéro comme l'utilisation des panneaux d'habillage autour des hublots, mais le confort sera prioritaire*», décrit le porteur du projet. Une construction de 300 m² supplémentaires, attenante à l'A380, servira d'espace d'accueil et hébergera aussi un restaurant haut de gamme. L'emplacement exact n'est pas encore défini, mais cet hôtel sera installé aux abords du parc des Expositions du Meett, près du musée Aeroscopie, au plein cœur de la zone aéronautique de Toulouse.

Clientèle d'affaire et amateurs d'aviation

Frédéric Deleuze est un ingénieur issu de Polytech Montpellier et est aujourd'hui chef de projet industriel chez Airbus (usine Saint-Eloi). C'est pendant la crise sanitaire, période de remise en question pour beaucoup de cadres chez l'avionneur, que l'idée germe chez ce passionné d'aéronautique : réutiliser les A380, plutôt que les démanteler. Pour lui, le démantèlement des appareils représente un certain coût, ne résout pas toute la problématique du recyclage (certains composants n'ont pas de seconde vie) et surtout, quel dommage de ne plus pouvoir admirer et profiter de ces appareils ! La transformation en hôtel pourrait être une bonne solution et un modèle économique viable, au vu de la large cible à toucher : les passionnés d'aviation, les visiteurs du musée Aeroscopie, les amateurs d'expériences touristiques originales, la clientèle d'affaires (avec le Meett et les entreprises alentour).

Groupe Duval en amont du projet

Le Groupe Duval, acteur national de l'immobilier, accompagne Frédéric Deleuze dans sa partie amont : recherche du foncier, viabilisation du terrain, sécurité incendie, chiffrage et validation technique de la construction. «C'est un projet très particulier, complexe mais qui contribuera à l'essor touristique de Toulouse», commente Elodie Galko, directrice régionale du groupe. Au total, l'investissement se situe dans une fourchette de 4 à 8 millions d'euros. Frédéric Deleuze souhaite s'associer à un expert de l'hôtellerie, pas forcément un grand groupe, pour l'accompagner dans l'aventure. À côté des contraintes nouvelles de construction et d'exploitation liées à l'originalité du projet, la première étape sera l'acquisition de l'A380 puis son acheminement... Le fournisseur est déjà trouvé : une compagnie aérienne mais dont le nom n'est pas encore officialisé. Pour le transport



À l'extérieur de l'avion, un bâtiment de 300 m² s'ajoutera aux 550 m² de l'A380 aménagés en chambres. Cette construction servira d'accueil et de restaurant. © Les Yeux Carrés.

de l'appareil, les réflexions sont en cours, car l'imposant A380 ne sera pas simple à

déplacer. Il ne faudrait pas lui couper les ailes ! ●

A vous toute l'actualité économique de la région Occitanie pour

67 € TTC/an

Le Top Economique 2022
offert pour
tout abonnement
d'un an
(valeur 25 €)



Téléchargez un exemplaire gratuit du magazine sur notre site



Abonnez-vous sur notre site : www.entreprises-occitanie.com

Watertracks. Un robot pour simplifier les travaux sous-marins

Depuis Pérols, la start-up Watertracks met au point une solution permettant d'extraire les sédiments au fond de lacs artificiels, apportant des avantages écologiques mais également pratiques pour les gestionnaires de barrages tels qu'EDF, qui croit en l'entreprise.

«**N**ous avons mis au point une technologie de rupture, et si pour l'instant nous l'avons développée pour un marché de niche, elle est vouée à rapidement s'élargir» affirme avec ambition Raphaël Gaillard, cofondateur de Watertracks. C'est aux côtés de Frédéric Gauch, spécialisé dans la robotique sous-marine, que cet ancien salarié d'un groupe de BTP a imaginé et mis au point le premier robot de la start-up héraultaise : «nous développons des gros engins pour des travaux publics sous l'eau. Le premier modèle s'appelle Nessie et pèse 15 tonnes pour 5 mètres de long et 7 mètres de large. Il est capable de draguer entre 50 et 200 tonnes de sédiments à l'heure».

Pomper les sédiments en amont pour les restituer en aval

C'est en effet dans le dragage, qui consiste en l'excavation de matériaux situés sur le fond d'un plan d'eau, que l'entreprise estime détenir une solution disruptive : «il faut savoir que l'hydraulique est la solution d'appoint dans le mix énergétique français, et celle que l'on sollicite en cas de demande d'énergie soudaine. En conséquent, il peut y avoir de grands changements de niveau selon les besoins, et la solution qui existe actuellement pour le dragage ce sont les bateaux. Mais s'il n'y a pas assez d'eau, il ne peut pas flotter, et s'il y en a trop, le

tuyau ne va pas au fond». Avec ses robots, Raphaël Gaillard peut par exemple apporter une solution à une problématique chez EDF : ses barrages perdent en capacité car les volumes sont occupés par des sédiments s'accumulant au fond de l'eau au fil du temps.

Deux brevets déposés

EDF a signé un partenariat d'innovation avec Watertracks, et l'a récompensée d'un prix Pulse pour son système vertueux permettant de rejeter les sédiments en aval du cours d'eau, répondant ainsi à un besoin écologique. Déjà en activité sur le lac du Sautet en Isère, Nessie va de nouveau être sollicitée prochainement par EDF dans le Vercors, avant de nombreuses autres interventions déjà signées. En plus du premier robot, qui vise à être totalement autonome sur le long terme (pour l'heure un opérateur doit s'assurer du bon déroulement des opérations de dragage), l'entreprise développe un autre robot complémentaire destiné aux besoins plus spécifiques comme le nettoyage de tunnels de prise d'eau, un projet qui illustre bien la volonté de s'ouvrir à tous les besoins d'intervention sous-marine. Deux brevets ont déjà été déposés par Raphaël Gaillard et Frédéric Gauch.

Un besoin identifié à l'étranger

Installée à Pérols dans l'Hérault, Watertracks est actuellement à la recherche



Les deux associés (de g. à d., Frédéric Gauch et Raphaël Gaillard).

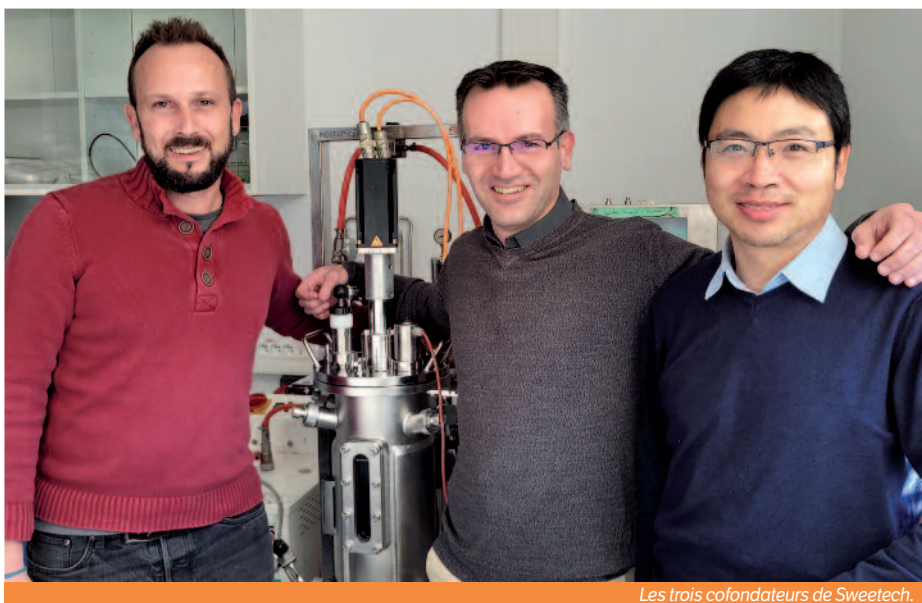
d'un nouveau local pour son atelier de fabrication des robots. Effectivement, la jeune pousse veut monter en puissance en construisant un nouveau robot par an pendant les 5 prochaines années (l'investissement par unité avoisine 1M€), et avoir 3 machines en activité en France d'ici à 2025. En vendant son service et non pas l'automate, Watertracks a des cibles concrètes en Suisse, Autriche, Allemagne et Italie pour les années à venir, et va embaucher entre 5 à 7 personnes par an sur les prochaines années (actuellement 7 salariés) afin de doubler son CA à chaque fin d'exercice, sur une base de 1M€ réalisés en 2021. Tablant sur 30 à 50 % de chiffre à l'export, la start-up s'est financée grâce à une première levée de fonds en 2018 de 425 000€ aux côtés du Réseau Melies de Capitole Angels à Montpellier, du Crédit Agricole et d'un complément de financement d'EDF, et a réalisé une deuxième opération en 2021 d'environ 1,2 M€. C'est cette année le champion du concours Inn'Ovations organisé par la Région Occitanie. ●



Nessie® plongeant dans le Rhône à Bourg-Lès-Valence.

Sweetech. Une technologie de synthèse moléculaire qui intéresse fortement les industriels de la santé

Permettant de synthétiser des nouvelles molécules grâce à une technologie plus écoresponsable et moins onéreuse que les solutions actuelles, le procédé breveté de la start-up Sweetech intéresse fortement les groupes pharmaceutiques, qui pourraient s’en servir dans un proche avenir.



Les trois cofondateurs de Sweetech.

« **A**près 10 ans dans le transport routier, je me suis enfin lancé dans ma passion : les biotechnologies », raconte humblement Julien Durand, cofondateur de Sweetech. En effet, l’actuel CEO de la start-up toulousaine a repris ses études pour passer son baccalauréat en cours du soir à 30 ans, avant de rejoindre l’université pour réaliser une licence, un master puis une thèse en ingénierie enzymatique à l’INSA Toulouse. Un parcours atypique qui lui a permis de se lancer dans une aventure entrepreneuriale deeptech : « nous avons développé une invention au laboratoire «Toulouse Biotechnology Institute» lors d’un post-doctorat réalisé avec le Dr Gabrielle Potocki-Veronese, l’objectif est de transformer des années de recherches en de nouveaux usages permettant d’améliorer la santé de tous ».

Oligosaccharide maker

Ainsi, durant presque deux ans, la jeune pousse a mis au point de nouveaux procédés de production par fermentation d’oligosaccharides, des glucides contribuant par exemple au bon fonctionnement intestinal et à la régulation du système immunitaire.

Une technologie de pointe que résume simplement Julien Durand : « nous sélectionnons des micro-organismes que nous modifions génétiquement pour leur ajouter de nouvelles voies métaboliques permettant de produire/synthétiser des molécules à hautes valeurs ajoutées. Après cette étape d’ingénierie de micro-organismes, nous développons des procédés de fermentation (mise en culture) de ces souches pour optimiser leurs capacités de productions des sucres d’intérêts ».

Brevetée sous l’égide de Toulouse Tech Transfer, cette technologie plateforme apparaît plus écoresponsable et économiquement viable que les procédés chimiques actuellement utilisés pour produire certaines de ces molécules.

De la production pour l’industrie

Lever les verrous de production industrielle de ces molécules intéresserait fortement les industriels de la santé, notamment pour commercialiser de nouveaux prébiotiques ou lutter contre les infections fongiques, par exemple en développant des outils de diagnostic. Une «révolution» selon Sweetech, qui commercialisera les molécules actives après les avoir produites, en respectant les

normes de l’industrie pharmaceutique, même si la start-up se dit ouverte à discuter d’accords de licence sur ses procédés protégés.

Devenir un acteur majeur d’ici 5 ans

Rejoint par Zhongpeng Guo et Yannick Malbert en tant que cofondateurs, Julien Durand et son entreprise ont pu compter sur un financement de la part de TTT, d’une bourse French Tech Emergence de Bpifrance, de prêts d’honneurs de Créalia et du Réseau Entreprendre Occitanie Garonne pour développer la technologie jusqu’à aujourd’hui.

Désormais, Sweetech a comme objectif d’approfondir le côté applicatif : « il faut démontrer, et caractériser les solutions qu’apportent nos molécules ». Aujourd’hui Sweetech emploie 4 personnes et souhaite étoffer son équipe de 10 employés supplémentaires d’ici à 2025, dont 3 dès cette année. Basé au TBI, la start-up va déposer de nouveaux brevets et table sur une première levée de fonds pour la fin 2022 avec comme ambition affichée : devenir un acteur majeur de la production d’oligosaccharides thérapeutiques au niveau européen d’ici 5 ans. ●

Financement des entreprises. Quels outils ?



Dossier réalisé par
Sylvie BROUILLET
Thomas ALIDIÈRES
Juliette JAULERRY

La crise sanitaire a provoqué un électrochoc du côté des levées de fonds et du crowdfunding qui ont atteint des niveaux records en 2021. Et l'Occitanie, au 3^e rang sur le financement participatif, a aussi affiché une belle dynamique. Comment convaincre les acteurs du financement ou votre entourage de donner, prêter ou investir dans votre entreprise ? Comment financer un démarrage de projet ? A quel moment se lancer dans une levée de fonds ou entrer en bourse ?

Love money : l'argent qui vient du cœur

Littéralement «l'argent de l'amour», la love money représente les capitaux propres apportés par la famille/les proches à une entreprise. Souvent utilisé comme premiers fonds lors du lancement de la société, cet outil accorde de nombreux avantages dont l'accessibilité et la flexibilité.



Teddy Kossoko, fondateur de Gara.

Qui a dit qu'il ne fallait pas mélanger vie privée et business ? En tout cas pas les entrepreneurs qui ont choisi la love money comme financement. Véritable alternative financière aux crédits traditionnels ou au crowdfunding, cette démarche consiste à impliquer financièrement ses proches dans le lancement ou le développement de son projet. En contrepartie, la famille/les amis deviennent des actionnaires de l'entreprise, bien que cette opération soit plus affective que lucrative.

25% de réduction d'impôts

Souvent utilisée pour le montage du capital social d'une jeune pousse en devenir, la love money permet au contributeur de bénéficier, sous certaines conditions, d'une réduction d'impôt sur le revenu pour «souscription au capital d'une société non cotée» selon BPIFrance. Ce dispositif, inscrit dans la loi Madelin, permet de bénéficier de 25 % (18 % pour les versements réalisés avant le 10 août 2020) de réduction sur les sommes investies à condition de conserver les titres reçus pendant 5 ans et que l'entreprise soit créée depuis moins de 7 ans. Les plafonds annuels pour les versements sont de 50 000€ pour une personne seule et de 100 000€ pour un couple marié/à l'imposition commune.

«Si je n'avais pas eu ça, je n'aurais jamais réussi à en arriver là où je suis aujourd'hui» La love money, Teddy Kossoko la porte en

triomphe. En 2018, alors qu'il vient de lancer Gara, une marketplace d'applications pour le marché africain, il est confronté au principal souci des jeunes entrepreneurs : le financement. Et, comme il le raconte, l'argent de ses proches lui a permis de faire sauter de nombreux verrous : «La plupart des fonds d'investissements nous demandaient des apports personnels. De même pour BPIFrance et la bourse French tech : il fallait avoir au moins 25 000€. Moi je sortais d'études, je n'avais pas les moyens, alors j'ai fait un prêt à la consommation de 20 000€, et je suis parti voir des amis, de la famille, pour compléter. Finalement j'ai réuni 10 000€ grâce à plus de 150 dons, et j'ai donc pu décrocher cette bourse qui m'a permis de me lancer. Si je n'avais pas eu ça, je n'aurais jamais réussi à en arriver là où je suis aujourd'hui ».

Pas d'actions, mais des dons basés sur la confiance

Avec un don moyen de 100€, le désormais dirigeant d'entreprise raconte les principales difficultés qu'il a rencontrées dans cette recherche de financement : «ce n'est pas facile d'avoir la confiance des gens et de leur affirmer que tu ne vas pas partir en voyage avec. Moi j'avais déjà eu une bonne expérience avec la création quelques temps avant d'un jeu vidéo qui avait eu une belle visibilité, et donc ils ont eu confiance et se sont dit que l'argent allait bien être utilisé.

Finalement, 10 % des dons viennent de la famille, 40% d'amis et collègues, et 50% de gens du monde de la tech que je côtoyais. Je dis donc car ils n'ont pas de part dans l'entreprise, mais je leur ai promis que 5 ans après, quand l'entreprise sera rentable, je les rembourserai avec des intérêts conséquents. Ce n'est pas fait dans les règles de l'art, mais c'est la beauté de la love money qui se base sur la confiance. Ils savent tous que cela me permettait de débloquer une situation compliquée, pour un futur meilleur».

10 000€ pour en débloquer 500 000€

Et son futur meilleur, Teddy Kossoko est sur le point de le vivre avec Gara, son entreprise qui propose un store d'applications dédié au marché africain, l'app store et le google play store étant «trop difficile d'accès sur le continent».

Actuellement en phase de test au Sénégal et au Cameroun, le projet devrait être ouvert au public à la fin du mois de juin. Basée à Toulouse, la start-up emploie 8 personnes et espère réaliser 200 000€ de CA à la fin 2022, avant de travailler sur une levée de fonds de «20 à 50 millions d'euros» pour la fin 2023. Des prévisions dantesques pour l'entreprise qui a récolté 500 000€ de financement à l'heure actuelle, dont des aides gouvernementales pour l'export en Afrique, et qui fait partie du réseau toulousain d'1Kubator qui propose des programmes sur-mesure d'accompagnement pour start-up. ●

Etat des lieux en chiffres



2021, l'année record

+135 %

de montants levés
(entre 2020 et 2021) :
11 Mds€

+92 %

de progression
du ticket moyen :
14,1 M€

+500 %

des montants
de plus de
50 M€

+20 %

du nombre
d'opérations :
823

26

licornes en France,
dont une à
Montpellier
(Swile)

L'Occitanie sur le podium

Classement par montants des opérations

1 Ile de France :
9,3 Mds€
(84 % du total)

2 Auvergne-Rhône-Alpes :
482 M€
(4 % du total)

3 Occitanie :
448 M€
(4 % du total)

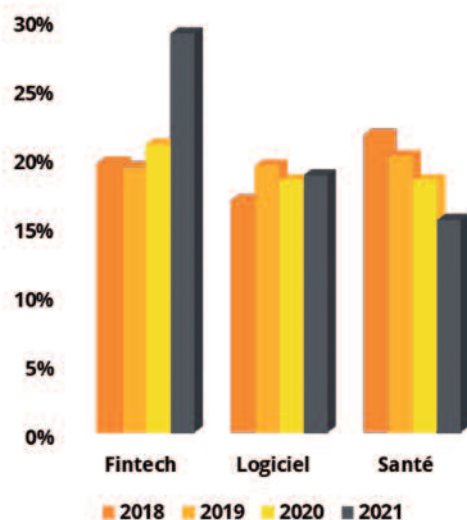
4 Provence-Alpes-Côte d'Azur :
151 M€
(1,3 % du total)

5 Pays de Loire :
150 M€
(1,3 % du total)

Dans le classement par nombre d'opérations, l'**Occitanie est en 4^e position** (38 levées, 5 % du total) juste après la région Paca. C'est la Nouvelle Aquitaine qui est en 5^e position.

Les Deep Tech à la traîne :

Le trio des secteurs les plus attractifs



Les sujets DeepTech, également en croissance, restent toutefois très minoritaires dans le paysage des levées de fonds. Ces sujets, porteurs d'innovations de rupture dans des industries ayant des impacts majeurs sur les populations (énergie, climat, transport, infrastructures, industrie, agriculture, santé) sont aujourd'hui largement moins adressés que les sujets dominants (marketplace, logiciel).

Evolution de la valeur des entreprises en France



Source : Baromètre des levées de fonds 2021, In Extensio Innovation Croissance en partenariat avec Essec Business School.

Investissement international en France : attractivité record en 2021



32 % de projets d'investissement (1607) provenant d'une soixantaine de pays en 2021

Source : Business France – Mars 2022.

Crowdfunding : pratique en hausse



+84 % en 2021, soit **1 880 €** collectés.

65,1 % des plateformes prennent en compte des critères ESG dans leur approche pour identifier les projets éligibles.

45,6 % des projets financés ont une dimension sociale ou environnementale (23,4 % du volume total).

Financement en don :

196,8 M€ pour 165 555 projets (50 % de projets culturels).

Financement participatif en prêt :

1,58 Md€ de collecte en 2021, contre **741 M€** en 2020.

Financement participatif en investissement :

+ 75 % soit **103,5 M€** collectés en capital ou en royalties.

Source : Baromètre du crowdfunding en France en 2021 – Mazars – Financement participatif France.

Occitanie Invest. Qui a pitché à la dernière édition ?

21 entreprises locales ont été sélectionnées les 12 et 13 octobre 2021 pour pitcher devant un panel d'investisseurs locaux, nationaux et internationaux. L'opération Occitanie Invest est organisée chaque année par l'agence de développement économique Ad'OCC. Une belle occasion pour gagner en visibilité auprès des investisseurs.

AITAKES
BATCONNECT
BFORE.AI
CX AIR DYNAMICS FRANCE
DRONE GEOFENCING
FUNELIOR
HINFACT

INFINITE ORBITS
KALIZ
LONO
MERCYANIS
MON CHASSEUR IMMO
MYCHARLOTTE
RISKEE

SACRE ARMAND
TIPSI
U-SPACE
UVOJI
VROOM
WAG D
ATA WEATHERFORCE CONSULTING

Financement participatif.

La folle envolée de 2021

En moins de huit ans, le montant collecté via le crowdfunding en France a atteint près de 5 milliards d'euros. Hors des circuits de financement institutionnels, le financement participatif connaît un fort engouement, surtout dans les projets durables et dans la sphère de l'immobilier.



Mathilde Iclanzan, directrice générale de Wiseed.

Conseils d'une pro

Mathilde Iclanzan est aux manettes de Wiseed, pionnier du crowdfunding et parmi les acteurs majeurs en France. Ses conseils et mises en garde pour une collecte réussie :

- Préparer une campagne de crowdfunding est chronophage.
- Arriver à présenter un produit ou un service compréhensible par tous les publics n'est pas toujours un exercice facile mais c'est indispensable.
- Durant la collecte, il faut aussi redoubler d'efforts sur le plan de la communication auprès de son réseau, et cela prend du temps.
- Les investisseurs deviennent vos premiers clients et utilisateurs : leurs retours et leurs recommandations vous sont précieux. C'est un réseau important.
- Passer par une plateforme de financement participatif peut s'avérer un bon moyen de gagner en visibilité pour atteindre des fonds plus classiques dans une seconde étape.

Malgré la crise sanitaire et le manque de visibilité économique lié au contexte géopolitique, la dynamique du crowdfunding en France n'a pas vacillé. Au contraire, la courbe a grimpé en flèche et le crowdfunding se positionne aujourd'hui comme «un véritable acteur du financement alternatif ou complémentaire» selon le dernier baromètre du crowdfunding 2021 publié ce début d'année par Mazars et l'association Financement Participatif France.

+ 84 % entre 2020 et 2021

Depuis 2015, les montants collectés ont été multipliés par 11,2. En 2021, la collecte a frôlé les 2 milliards d'euros, soit une augmentation spectaculaire de 84 % par rapport à l'année précédente. Les apports obtenus par les porteurs de projet sélectionnés peuvent prendre plusieurs formes : dons, prêts ou investissements. Avec 103,5 M€ collectés en capital ou en royalties, le financement en investissement a augmenté de près de 75 % par rapport à l'année 2020. Sur le classement des thématiques les plus financées par ce biais, c'est l'environnement et les énergies renouvelables qui continuent à représenter la part belle de la collecte avec 50,9 M€ (+187%), suivi –pour la première fois– du secteur des technologies et du numérique avec 28,5 millions d'euros collectés. Côté financement participatif sous forme de prêt, lui aussi en pleine

explosion, cela a concerné, par ordre d'importance, l'immobilier (1 146,5 M€), puis les ENR et les commerces & services.

Enerfip sur le créneau des ENR

Créé en 2014 à Montpellier, Enerfip se centre sur le financement de projets de transition énergétique et d'énergie renouvelable sur le territoire et plus de 33 300 citoyens ont déjà participé à ses opérations de collecte. Au démarrage de cette aventure portée par des professionnels du secteur, les acteurs du marché étaient frileux. Mais aujourd'hui cette plateforme réglementée par l'AMF et composée d'une équipe de 25 salariés s'est fait un nom. Le niveau de collecte a connu une très forte accélération en 2021 pour passer de 32 à 105 M€, et leur chiffre d'affaires a cru de 50 % pour atteindre les 2 M€ en 2021. Installations photovoltaïques, éolien, centrales biogaz, etc : les projets financés peuvent faire l'objet de débats dans l'entourage concerné par le projet. «Le recours au financement participatif permet de communiquer, expliquer et intégrer les avis des citoyens et c'est un avantage important pour le porteur du projet» explique Léo Lemordant, président et cofondateur. Autrement dit, si des acteurs comme Engie Green ou Qair passent par Enerfip (une collecte a été organisée il y a 3-4 ans pour 3 projet éoliens offshore, dont un à Port-La-Nouvelle présentés dans le cadre du programme Eolmed, avec une collecte allant jusqu'à



Léo Lemordant, président et cofondateur d'Enerfip.

1 M€ chacun), ce n'est pas par manque de moyens mais plutôt pour communiquer, faire de la pédagogie, et impliquer les personnes les plus concernées.

Cap sur la mobilité et rénovation énergétique des industriels

À côté des infrastructures ENR, la mobilité et toutes les activités liées à cette filière (véhicules électriques, bornes de recharges, vélos, services digitaux, etc.) sont aussi dans la ligne de mire d'Enerfip. Pour les industriels, une offre destinée aux besoins en financement de la rénovation énergétique

Nouvelles offres chez Wiseed : Club deal et second marché

La plateforme toulousaine de crowdfunding lance ses premiers Club deal. Des sortes de mini-portefeuilles regroupant entre 5 à 10 sociétés du même secteur, ce qui permet de diversifier le risque et d'améliorer la rentabilité pour l'investisseur.

Un Wiclub AgriTech démarre ce mois-ci en collaboration avec le pôle Agri Sud-Ouest Innovation. Deux autres sur la mer (Wiclub Economie Bleue) et santé (Wiclub Santé 2) viennent d'être lancés. Autre projet à venir annoncé : la mise en place d'un second marché qui permettrait aux investisseurs de vendre leurs actions et de récupérer des liquidités plus rapidement, s'ils le souhaitent.

est aussi en train de se mettre en place. «C'est l'occasion pour l'entreprise de mettre en avant une belle histoire auprès de ses clients et son entourage, mais aussi de motiver ses salariés qui peuvent participer et donc épargner avec intérêt», explique le dirigeant qui cherche ainsi à élargir le champ d'action d'Enerfip aux personnes morales. Cet outil de financement peut être par exemple adapté pour les entreprises pénalisées par le temps de négociation avec leur banque pour le financement de leur projet matériel... Ce type d'opération peut être considéré comme un placement de trésorerie (rémunération de 3 à 4 % sur une maturité pouvant être inférieure à un an).

Wiseed, pionnier occitan

Plus généraliste, la plateforme Wiseed fait partie des acteurs pionniers et majeurs du crowdfunding. Fondée en 2009 à Toulouse, l'entreprise d'une quarantaine de collaborateurs maintient un bon rythme du développement, avec un CA qui est passé de 4 à 6,3 M€ entre 2020 et 2021. «La locomotive de notre croissance 2020-2021 a été l'immobilier dont le niveau de collecte a doublé en un an pour atteindre 62 M€ en

2021, ce qui représente plus de 80 % du montant total collecté par Wiseed» commente la directrice générale Mathilde Iclanzan, qui vise la barre des 100 M€ de collecte dès 2023 (total de 75 M€ collectés en 2021). Actifs tangibles donc rassurants, moins liés à la conjoncture que d'autres secteurs, pouvant assurer une rentabilité de 9 à 10 % au bout de 18 à 24 mois, la promotion immobilière est donc l'investissement préféré des citoyens aujourd'hui. Les porteurs de ces projets sont essentiellement des promoteurs de taille moyenne et beaucoup de marchands de bien.

Décollage réussi pour Wiseed Transition

La filiale Wiseed Transition dédiée aux énergies renouvelables lancée en janvier 2021 a aussi réalisé un joli démarrage avec une première collecte annuelle chiffrée à 20 M€. Troisième secteur le plus convoité par les Wiseeders (la communauté des particuliers investisseurs) : la santé, avec le financement de medtech et biotech. Un panorama qui reflète plutôt bien les priorités des citoyens aujourd'hui. ●

lÉS : le financement solidaire, un acte d'engagement

En Occitanie, lÉS n'est pas un financeur comme les autres : sous le statut de SCIC (Société coopérative d'intérêt collectif), les sociétaires souscrivent des parts sans rendement financier (la valeur nominale d'une part est de 76 €). «On ne s'implique pas dans les projets sélectionnés par lÉS pour gagner de l'argent mais pour faire un geste citoyen», précise Julie Lavit qui met tout de même en avant l'avantage fiscal dont bénéficient les contributeurs et la sécurité de ce type de placement, lié à la mutualisation des risques. Au total, plus de 3,2 M€ ont été investis depuis la création d'lÉS et la coopérative affiche 1 063 373 € d'encours. lÉS a passé la barre des 1000 coopérateurs (1047 en février 2022) et ce sont en tout 156 entreprises qui ont obtenu des financements depuis la création de la structure en 1998. Elles sont actuellement 67 à être aujourd'hui financées et accompagnées.

Ticket en hausse

Le ticket maximal a augmenté depuis la crise sanitaire pour passer de 50 000 à 60 000 euros (moyenne de 30 000 €). Le Labo du Centième Singe, tiers-lieu dédié à l'accompagnement de transformation dans les domaines de l'innovation sociale et de l'agriculture fait partie des bénéficiaires de l'accompagnement d'lÉS : 35 000 euros en apport en prêts participatifs (les autres partenaires sont le Crédit Coopératif, France Active, la NEF ; la Région Occitanie, le Sicoval). Dans les différents départements de la région, on peut par exemple citer Minjat (commerce agroalimentaire, Haute-Garonne), Greenburo (recyclage déchets de bureau, Haute-Garonne), Idhelio (centrales solaires thermiques, Tarn), Umamiz (spiruline, Hérault) ou encore Pyrène Automation (installation de chariots d'arrosage, Ariège) qui ont bénéficié de cet appui. «L'accompagnement bénévole de nos sociétaires fait la particularité de notre outil», commente Julie Lavit, qui prend la suite de Carine Blanc à la direction opérationnelle de cette coopérative labellisée Finansol basée à Ramonville. Celle-ci compte trois salariés permanents et, parmi les sociétaires, une bonne centaine s'engagent bénévolement pour accompagner les porteurs de projet.

Gourmiz, chouchou des Wiseeders

Reprise en 2018, la petite entreprise de l'agroalimentaire Gourmiz bénéficie d'une belle impulsion depuis son opération de collecte sur la plateforme Wiseed. Du snacking sain et bio, une tendance qui prend, en tout cas du côté des 400 citoyens occitans qui ont choisi de placer leur épargne dans ce projet gourmand et local.



C'est depuis son atelier de Montrabé que la petite entreprise Gourmiz fabrique ses barres de fruits. A sa tête, le repreneur Olivier Nouvel (anciennement chez Nutrition et Santé) croit au potentiel de ses produits dans la mouvance de la raw food.

Le fabricant de barres de fruits biologiques, sans gluten, véganes, sans sucres ajoutés Gourmiz fait partie des entreprises locales innovantes qui ont bénéficié du dispositif Epargne Occitanie lancé par la Région Occitanie et Wiseed en pleine crise sanitaire. La collecte a duré trois mois et fin septembre 2021, Gourmiz a totalisé plus qu'espéré, soit 140 000 € pour un objectif de 135 000 €

Olivier Nouvel, le repreneur de la société (acquisition en 2018) associe ce succès au «marketing agressif et efficace» de Wiseed, au succès de son produit, à la clarté de son projet de développement, mais aussi aux efforts de sa petite équipe (3 salariés) qui a gardé la cadence de la communication tout au long de l'opération. «Je m'étais fixé comme objectif de baisser les prix de revient, d'améliorer la présentation de nos emballages et de développer nos gammes», explique l'entrepreneur. Les 400 contributeurs ont participé sous forme d'obligation avec un rapport de 8 % par an. «Je compte bien sur le bouche-à-oreille pour étendre la marque ! et les Wiseeders sont de parfaits ambassadeurs !».

A travers le site de la plateforme Wiseed, ce sont près d'un million de visiteurs qui ont fait connaissance avec Gourmiz. Ces produits sont pour l'instant distribués dans les commerces bio et autres petites chaînes de distribution et via les sites d'e-commerce. Ce coup de pouce de 140 000 € lui permet d'investir dans des machines d'occasion, histoire de monter en cadence et de développer sa nouvelle gamme de barres fruitées protéinées dédiées à un public sportif.



Epargne Occitanie : une collecte 100 % régionale

En pleine crise sanitaire, la Région Occitanie a souhaité encourager le placement de l'épargne des Occitans pour des projets entrepreneuriaux locaux. C'est la plateforme Wiseed qui a été retenue pour la gestion de cette nouvelle offre de collecte. Plus de 300 projets ont été déposés et 11 ont déjà été financés. Mathilde Iclanzan prévoit de passer de 2 à 4M€ collectés entre l'année de lancement en 2021 et cette année. Pour n'en citer que trois, Aura Aero (société toulousaine qui conçoit et produit un avion régional électrique), Payote (production et vente d'espadrilles, siège à Perpignan) et Gourmiz (agroalimentaire, Haute-Garonne) ont pu bénéficier de cet outil.

Business angels : l'union fait la force

Des réseaux de business angels financent le premier tour de table de start-up d'Occitanie sélectionnées pour leur «*haut potentiel*». Si leur capacité d'investissement est forcément limitée, ils ont aussi l'intérêt d'être connectés à tout l'écosystème du financement de l'innovation.



Jean-Paul Alic,
président d'Occitanie Angels.

«**N**ous intervenons après la love money et les subventions publiques, notamment régionales, lorsque la preuve de concept a été faite et que le produit est prêt à être commercialisé. Nous pouvons répondre à des besoins entre 150 000 et 600 000 euros», lance Jean-Paul Alic, président d'Occitanie Angels. Membre de France Angels, l'association fédère depuis fin 2016 les réseaux Capitole Angels (présidé par Pierre Carli) et Melies Business Angels (Jean-Paul Alic) et revendique autour de 400 membres. Ces acteurs-clés de l'amorçage ont depuis leurs créations en 2006 et 2007 financé globalement une centaine de sociétés innovantes pour plus de 13 M€. Des opérations communes ont souvent été menées : dix business angels de Melies ont récemment complété de 50 000 € l'engagement de Capitole Angels (165 000 euros) dans l'éditeur toulousain Ityss. «Cela dépend de la valorisation, mais on participe aussi souvent au second tour de table, ajoute Jean-Paul Alic. Nous accompagnons les sociétés sur cinq à sept ans, parfois dix». La sélection est forte : sur 60 à 80 dossiers annuels reçus, une demi-douzaine va jusqu'à l'approbation par le comité d'investissement et le pacte d'actionnaires.

Zoom sur les projets locaux

À la différence des réseaux sectoriels (Angels Santé, Défense Angels...) avec lesquels ils peuvent d'ailleurs intervenir, les réseaux occitans privilégient les innovations du territoire. «On investit toujours dans des projets locaux, assure Jérôme André, président de Mines Alès Angels. Cette association d'une trentaine de membres est liée au réseau de diplômés de l'école d'ingénieurs IMT-Mines Alès. La première opération a porté sur la cleantech SudFluor, «que nous avons fait s'installer à Salindres, dans le Gard». Mines Alès Angels a aussi co-investi avec Melies 400 000 € dans le Biterrois FairFair en 2021.

Poussés par la Région, les réseaux de BA cherchent à susciter des vocations d'investisseurs hors métropoles, pour améliorer les capacités d'investissement. La démarche a débouché sur l'ouverture par Melies d'une première «antenne» à Nîmes

à la rentrée 2021, animée par Jacques-Thierry Monti, et des contacts sont en cours à Béziers et Perpignan. Capitole Angels vise des relais dans le Tarn et le Gers.

Connexions avec l'écosystème

Où rencontrer les business angels régionaux ? Ils participent aux manifestations dédiées au financement, comme Occitanie Invest à Toulouse et Montpellier Capital Risque. Plus largement, leur connexion est forte avec tout l'écosystème de la création d'entreprises. Melies est partenaire du fonds régional de prêts d'honneur Créalia et de l'investisseur Sofilaro et sa permanence montpelliéraine est logée à la pépinière Cap Omega du BIC de Montpellier. L'intérêt des business angels, souvent passionnés par l'entrepreneuriat, réside aussi dans l'accompagnement. «L'expertise de nos membres est assez grande, souligne Jean-Paul Alic. Cela permet d'accéder à un réservoir d'expériences et de bonnes volontés». ●

Des business angels occitans au capital d'Intence

Start-up tarbaise née en 2018, Intence a été le 5^e investissement commun aux business angels d'Occitanie : Capitole Angels et Melies ont participé au premier tour de table fin 2020-début 2021. La jeune pousse a réuni 210 000 euros. «ça s'est bouclé le jour de Noël, se souvient le fondateur Alexandre Magnat. L'opération en deux tranches a réuni une quinzaine de business angels. Parce que la période était particulière, tout s'est d'ailleurs passé en visio». Intence (8 salariés) veut digitaliser les sites touristiques, comme les stations de ski et parcs de loisirs. Elle vient d'équiper la station alpine de Pelvoux Vallouise. Un second tour de table est à l'ordre du jour en 2022, «pour pouvoir accélérer».

Levée de fonds. La frénésie de 2021 se poursuivra-t-elle ?

Malgré la crise sanitaire, les liquidités étaient au rendez-vous en 2021. Les sociétés de gestion et les entrepreneurs n'ont pas manqué d'optimisme et d'énergie pour porter leurs projets de développement. Côté innovation, les énergies renouvelables, la rénovation énergétique, les nouvelles mobilités, la santé ont inspiré les entrepreneurs, boostés par l'urgence climatique et autres nouveaux défis planétaires. Résultat : le niveau des levées de fonds a fortement augmenté. Sera-t-il aussi élevé en 2022 ?

En France comme en Europe, la valeur des investissements en capital-risque a quasiment triplé depuis 2015. Et selon le dernier Baromètre EY du capital-risque en France, les entreprises de la FrenchTech ont levé 11,6 milliards d'euros (+115 % par rapport à 2020) à travers 784 opérations (+26 %) en capital-risque et en capital-développement en 2021. Selon Business France, la France se place 3e à l'échelle européenne, derrière le Royaume-Uni avec 32,4 milliards d'euros (+155 % par rapport à 2020) et l'Allemagne avec 16,2 milliards d'euros (+209 %).

Swile, licorne héraultaise

Parmi les start-up licornes, le montpellierain Swile annonçait en octobre dernier un nouveau tour de table de 200 millions de dollars aux côtés notamment du japonais Soft-Bank. Pour Loïc Soubeyrand, fondateur de cette start-up dédiée aux services digitaux



L'équipe de Swile, la licorne héraultaise qui a levé 200 M\$ en octobre 2021.



François Bourgoïn, directeur associé chez KPMG Toulouse Midi-Pyrénées.

qui simplifient la vie des salariés (notamment la digitalisation du ticket restaurant), «tout l'enjeu est d'incarner un projet et de présenter une vision très claire». Aux côtés de Swile, Web Geo Services (Montpellier), et les toulousains Loft Orbital, Kinéis et IleK figurent au palmarès du Next40, le classement national 2021 des start-up les plus prometteuses dévoilé par la Mission French Tech. Et du côté des experts et investisseurs locaux, comment sentent-ils la suite après cette année 2021 euphorique ?

L'endettement, le plus prisé

«L'introduction en bourse revient en force et on remarque que l'on se rapproche ainsi du modèle économique américain avec des structures plus petites de 150 personnes et d'environ 20 M€ de CA qui s'intéressent à ce marché quand elles présentent un fort potentiel de croissance», commente François Bourgoïn, directeur associé chez KPMG Toulouse Midi-Pyrénées qui compare les avantages et inconvénients entre

l'ouverture du capital à un fonds et l'entrée en bourse : «quand on a à faire avec un fonds d'investissement, le dirigeant n'est plus seul décisionnaire et il va être challengé sur sa stratégie voire son exécution. Alors il ne faut pas se marier avec un fonds avec qui on n'est pas aligné ! En bourse, vous restez maître de votre stratégie, mais vous devez investir temps et ressources pour intéresser les parties prenantes (analystes, investisseurs...) pour animer votre titre». Le mode de financement le plus courant reste l'endettement mais avec le contexte géopolitique et la guerre en Ukraine, François Bourgoïn émet des doutes sur le maintien du taux d'endettement très bas qui tourne autour de 1 %.

Irdi Capital Investissement : des fonds innovation en voie de renforcement

«Nous ne nous sommes pas arrêtés pendant la crise !» pointe Corinne d'Agrain, présidente d'Irdi Capital Investissement, en

observant l'activité de la société de gestion l'année dernière.

Cet acteur régional du financement de l'innovation, du capital développement et de la transmission d'entreprise décrit 2021/2022 comme «une saison foisonnante» avec une augmentation du nombre d'opérations et une hausse du ticket moyen. «En dehors des secteurs les plus impactés (tourisme, événementiel, aéronautique), les chefs d'entreprise étaient dans un climat de confiance et cela s'est traduit par une multiplication des opérations d'investissement, notamment dans les secteurs stratégiques de la transition écologique et énergétique, les nouvelles mobilités, la santé, le digital», commente la présidente. Corinne d'Agrain explique ce dynamisme des levées de fonds par le fait «qu'il y a beaucoup de liquidités, ce qui est une bonne nouvelle dans le contexte actuel».

La société de gestion devrait par ailleurs annoncer le lancement des fonds successeurs à ses fonds dédiés à l'innovation Irdinnov 2 et Aelis Innovation. Ces nouveaux fonds permettront notamment à Irdi Capital Inves-

tissement de poursuivre ses ambitions sur le terrain des deeptech.

Démarrage du fonds Irdi Impulsion

Et demain ? «l'incertitude est de retour, et nous surveillons cela de près. Sur un plan sectoriel, on peut déjà observer que les sujets défense vont forcément être amenés à se développer, de même que la cybersécurité». Le nouveau fonds Irdi Impulsion a été inauguré en mars dernier avec un tour de table de 3 millions d'euros (conseillé par la banque d'affaires Smart Entrepreneurs) pour accompagner l'entreprise familiale de BTP Giesper dirigée par Matthieu Cavagné (travaux publics, construction et promotion immobilière ; plus de 250 collaborateurs ; 40 M€ de CA). Irdi Impulsion s'intéresse au redéploiement des PME et ETI affichant une stabilité financière et une croissance régulière mais impactées par la crise sanitaire, il s'agit d'offrir des solutions en fonds propres et quasi-fonds propres, en complément des autres dispositifs, pour accompagner dans leur relance les entreprises à potentiel de nos territoires. ●



Corinne d'Agrain : avec 450 M€ sous gestion, Irdi Capital Investissement a la capacité de suivre des investissements de 0,2 M€ jusqu'à 15 M€. Près de 200 PME et ETI locales sont concernées.

N'ACHETEZ PLUS, LOUEZ !

Crédit-Bail Mobilier • Location Financière



CAPITOLE FINANCE - TOFINSO



Financez vos équipements* et préservez votre trésorerie !

05 62 24 12 12 • contact@capitole-finance.fr • www.capitole-finance.fr

Capitoile Finance-Tofinso, filiale à 100% de la Caisse d'Epargne de Midi-Pyrénées, adossée au 2ème groupe bancaire en France (BPCE), et spécialiste du financement depuis plus 50 ans, accompagne les particuliers et les entreprises dans la réalisation de leur projet d'investissement. Établissement de crédit n°14648, S.A. à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 32 293 310 euros, n° ORIAS : 08040602, RCS Toulouse 433 952 918. Siège social : 2839 La Lauragaise, 31670 LABÈGE. Crédit photo : Adobe Stock. *Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Capitoile Finance-Tofinso.

Comment le Montpelliérain Vaonis a séduit les investisseurs

Fondé à Montpellier par Cyril Dupuy fin 2016, le créateur de télescopes connectés grand public Vaonis a déjà réussi trois opérations capitalistiques. Fin 2021, il a fait entrer au capital des sociétés d'investissement portées par Antoine Lemarchand, créateur de Nature & Découvertes, et Paul Petzl, président du groupe Petzl. «Le montant de l'opération est confidentiel», confie Cyril Dupuy, toujours majoritaire en droits de vote. Le créateur assure suivre



«une stratégie long terme. Chaque levée est liée à une étape et a un effet levier pour d'autres financements». La jeune SAS, aux débuts soutenus par la SATT AxLR, le BIC de Montpellier, Créalia et l'accélérateur WeSprint (actionnaire) a réussi une première levée de 1,7 million fin 2017 avec le fonds régional Irdi-Soridec (sorti fin 2021) et six business angels souvent issus de l'écosystème montpelliérain, tels Claudia Zimmer et Matthieu Kopp. Une poignée de business angels des États-Unis et Moyen-Orient les a rejoints en 2019. «Tout part des associés du début : ils ont ouvert leurs réseaux et conduit aux investisseurs plus récents. Les business angels sont souvent des passionnés», salue Cyril Dupuy. De récents chiffres de ventes ont appuyé le dossier : en octobre 2020, Vaonis a lancé la pré-commercialisation de son second modèle, la station d'astrophotographie Vespera sur la plateforme Kickstarter durant un mois. Résultat : 2,5 millions de dollars, «un record en France pour du hardware» et 1850 produits à livrer à une clientèle à 95 % internationale (50 % aux États-Unis). Depuis, Vaonis a poursuivi sa structuration : «Nous avons solidifié l'équipe, son business modèle, doublé la production, atteint le point d'équilibre financier», assure Cyril Dupuy. Il prévoit de monter de 26 à 40 salariés fin 2022, et l'équipe quittera en avril ses 150 m² de Cap Alpha pour 700 m² à Castelnau-le-Lez. La fabrication des Stellina, Vespera et Hyperia occupe à plein temps 25 des salariés du sous-traitant montpelliérain APF Entreprises 34.

iXO Private Equity : ticket moyen en hausse

Créée en 2003, iXO Private Equity gère un actif sous gestion de plus de 800 M€. Cette société de gestion régionale réalise principalement des opérations de capital développement et de capital transmission. Elle investit en fonds propres de 2 à 30 M€ par projet, dans les entreprises du Grand Sud de la France, via ses 4 antennes régionales en Nouvelle Aquitaine, Occitanie, Paca et Auvergne-Rhône-Alpes. Avec 66 M€ investis en 2021 (+10 % par rapport à 2020), iXO Private a aussi vu son ticket moyen par investissement fortement augmenter pour passer à 9,4 M€ par opération (+49% par rapport à 2020). Début 2021, la société de gestion était actionnaire de 65 PME et ETI, toutes situées sur la moitié sud de la France mais évoluant sur des secteurs d'activité très variés. A côté des opérations de concentration à venir, le président Bruno de Cambiaire insiste sur l'axe de la relance durable : « Nous serons en outre toujours plus impliqués dans la poursuite de nos engagements en matière d'ESG et de lutte contre le réchauffement climatique pour participer, aux côtés de dirigeants de PME ou ETI, à une relance durable de l'économie ».

Agileo Ventures : le club d'investisseurs se tourne vers la Tech for good

Lancé en 2017 sur le créneau sport tech, le club d'investisseurs Agileo Ventures a depuis 2021 élargi sa cible aux pépites de la «Tech for good», ce que sa présidente montpelliéraine Stéphanie Gottlib-Zeh traduit par «des assets technologiques avec un réel impact sociétal et environnemental. Pour les détecter, j'utilise principalement le réseau constitué pendant mon parcours en France et à l'international». Agileo Ventures rassemble une vingtaine de membres et a pour vice-président un autre acteur de l'innovation montpelliéraine, Christophe Carniel, président de Vogo. « Le club a un fonctionnement très collégial, explique Stéphanie Gottlib-Zeh, avec des réflexions croisées et complémentaires de chacun sur les dossiers présentés. Cela pondère les risques lors des choix d'investissements ». Agileo a déjà misé sur dix sociétés prometteuses, pour un investissement total cumulé de plus de 5,5 millions d'euros. Ces start-up sont américaines, anglaises, allemande, suisse (ECS Progastrin dont la R&D est à Montpellier), françaises comme le Montpelliérain Vogo, le Parisien SouthPigalle, plus récemment Gouach, le Bordelais Rematch et le Lyonnais Clim8. Cet univers des start-up technologiques innovantes, Stéphanie Gottlib-Zeh le connaît de l'intérieur. Ce docteur en géosciences a fondé la pépite Techsia à Montpellier en 2000 avant de la céder en 2009 au géant des services pétroliers Schlumberger, où elle a exercé comme vice-présidente de Schlumberger Software Technology jusqu'à fin 2015. De hauts responsables actuels ou anciens du groupe Schlumberger font d'ailleurs partie d'Agileo Ventures. Stéphanie Gottlib-Zeh est aussi membre du conseil stratégique du BIC de Montpellier, des boards de Vogo, SouthPigalle et de l'Institut Louis Bachelier, et fait partie du comité d'investissement du fonds parisien Breega.



Stéphanie Gottlib-Zeh, présidente d'Agileo Ventures.

Stéphane Carcenac, Carmine Capital Toulouse : «les exemples de belles histoires se multiplient»

Banque d'affaires dédiée à l'accompagnement des dirigeants actionnaires de PME dans leurs opérations de cession, acquisition et levée de fonds, Carmine Capital se présente comme une alternative aux banques d'affaires conventionnelles. En «*plaçant l'humain dans chacune de ses missions*» Stéphane Carcenac, directeur associé de Carmine Capital Toulouse, défend un accompagnement 100 % transparent.

En tant qu'observateur du tissu entrepreneurial local, quelles tendances observez-vous sur le recours aux levées de fonds en Occitanie ?

Portée par un marché du capital investissement très dynamique, nous observons une tendance nouvelle de la part des entreprises qui sont de plus en plus nombreuses à envisager d'accueillir un investisseur financier dans leur capital. Nous sommes de plus en plus sollicités pour des opérations de financement de la croissance mais aussi des opérations plus patrimoniales comme l'OBO (vente à soi-même).

Certains chefs d'entreprises restent rétifs à l'idée d'ouvrir leur capital, que leur répondez-vous ?

Les légendes urbaines qui soutenaient l'idée de fonds d'investissements hostiles aux dirigeants et interventionnistes dans la

gouvernance des entreprises commencent à disparaître. Les exemples de belles histoires se multiplient et la tendance s'inverse effectivement, accélérée par le bouche-à-oreille. Pour Carmine, les fonds d'investissement sont des actionnaires économiquement «*intelligents*» qui apportent beaucoup dans les réflexions stratégiques. Les fonds d'investissements peuvent être d'une aide précieuse pour l'entreprise en apportant des pistes d'acquisition ou de nouveaux débouchés. Et enfin, la présence d'un fonds d'investissement dans le capital d'une entreprise constituera un élément de sécurité essentiel dans le cas malheureux de décès ou incapacité d'un dirigeant en assurant la pérennité de l'entreprise et la sécurité patrimoniale de la famille du dirigeant.

La levée de fonds doit être liée à un réel besoin de financement.

Qu'entend-on par «réel besoin» ?

Une levée de fonds consiste à ouvrir le capital d'une entreprise à des actionnaires dans le but de procurer les financements nécessaires à la création ou au développement de l'activité.

On parle d'un outil de financement dilutif sur le plan capitalistique. C'est pourquoi, l'objectif premier est de s'assurer du réel besoin de financement tant sur le projet que sur les montants recherchés.

La valorisation de la société est une étape clé dans la mise en œuvre juridique de l'entrée au capital. Vos observations sur cette étape clé ?

La valorisation «*pré-money*» de l'entreprise va déterminer le niveau de dilution pour les actionnaires existants lors de l'entrée de l'investisseur au capital. Il s'agit donc d'un



Stéphane Carcenac,
directeur associé de Carmine Capital Toulouse

enjeu majeur ! Cela dit, la question de la valorisation intervient très en amont de la signature d'une lettre d'intention qui sera le document au terme duquel les parties (entreprise-actionnaires-investisseurs) fixent les principales conditions de l'opération. Au-delà de la performance de l'entreprise et de la pertinence de ses projets, la clé pour obtenir une bonne valorisation sera de mettre en œuvre un processus concurrentiel, ouvert, qualitatif et très dynamique. ●

CHIFFRE CLÉS DE CARMINE CAPITAL

- > 2013 création de Carmine Capital à Paris par Anne-Laure Beuriot
- > 10 opérations en 2021 (plus de 20 prévues en 2022)
- > 2019 : implantation à Toulouse
- > 18 collaborateurs (+ 5 en 1 an)
- > Présence nationale (y.c. Outre-Mer) avec des bureaux à Toulouse, Lille, Nantes et Dijon.
- > 2021 : lancement des activités en Suisse et développement prévu en Auvergne-Rhône-Alpes, Nouvelle Aquitaine et Paca.

Juan Florent, Pastel Audition : «il faut être bien entouré. Seul c'est impossible»

Fondateur et cogérant avec Olivier Pruchnowski de l'enseigne d'audioprothèse Pastel Audition, Florent Juan a suivi une formation de dirigeant au sein de TBS et est passé à l'étape supérieure pour se faire conseiller sur son développement :

«jusque-là, je travaillais avec mon expert-comptable mais, au vu de notre développement, je sentais qu'il fallait aller plus loin et faire appel à des consultants experts du sujet financier», explique l'entrepreneur qui s'est tourné vers KPMG et qui se félicite de cette décision.

«Il faut être bien entouré pour réfléchir à sa stratégie et au financement de son développement. Seul, c'est impossible surtout quand on est audioprothésiste !». Au démarrage, la PME a démarré avec un premier crédit de 80 000€ (apport personnel de 30 000 €). La rentabilité a été au rendez-vous. Aujourd'hui l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 4 M€ (28 collaborateurs). Une douzaine de centres Pastel Audition sont en activité autour de Toulouse (siège à Villefranche-de-Lauragais) et deux ouvertures sont prévues dans les mois qui viennent. Avec un mode de management axé sur l'humain et l'horizontalité, Pastel Audition se développe désormais en franchise sur le modèle du partenariat. Dans une belle dynamique de croissance, les dirigeants porteurs d'un concept innovant en termes de service d'audioprothèse réfléchissent aujourd'hui à l'ouverture de leur capital ou la possibilité d'une entrée en bourse. «Pour le moment, on arrive à évoluer mais on garde ces questions en arrière-plan et on avance avec notre consultant sur ces éventuelles opérations pour être sûrs de prendre la bonne décision le jour où on aura besoin de collecter des fonds».



Olivier Pruchnowski et Florent Juan, cogérants de Pastel Audition.

Des formations à la levée de fonds chez WeSprint

L'agence d'innovation montpelliéraine WeSprint propose depuis septembre 2021 aux dirigeants de start-up des formations intra-entreprises à la levée de fonds (certifiées Qualiopi fin octobre 2021). Packagée en six modules d'une à deux journées, la formation est «à la carte. Elle démarre par un audit pour l'ajuster à l'expérience du dirigeant et à l'historique de la start-up, note le président Nicolas Gal. Nous en avons tenu deux par mois jusqu'ici». Avant de pivoter en 2021 vers la prestation de services⁽¹⁾, WeSprint était né accélérateur en 2016, et a accompagné des dizaines de start-up en échange de participations minoritaires (elle avait levé 3,5 millions d'euros en avril 2018). Actuellement, elle détient 2,5 à 5 % du capital de 51 start-ups situées aux trois-quarts à Montpellier et Toulouse. «Nous faisons appel à toute cette expérience. La formation est très opérationnelle. Nous travaillons sur les livrables et nous ouvrons aussi notre carnet d'adresses de business angels et de VC...» Selon Nicolas Gal, l'argent ne manque pas : «Il y a de plus en plus de financements, privés ou publics. Toutefois, il y a aussi de plus en plus de start-up. Les investisseurs sont plus exigeants. Six mois est la durée moyenne d'une levée de fonds d'amorçage en France. Si cela dure plus de neuf mois, la proposition de valeur -point-clé pour convaincre un investisseur- n'est sans doute pas assez claire». Basée à la pépinière Cap Omega avec des antennes à Paris, Chartres et Annecy, l'agence de 8 salariés, «bientôt 11», va aussi préparer (avec les coachs Raphaël Girardin et Julien Petit) une quinzaine de start-up à participer à Montpellier Capital-Risque (9 et 10 juin), opération annuelle du BIC de Montpellier pour faire se rencontrer jeunes pousses prometteuses et investisseurs (ils étaient 40 en 2021).

(1) Outre la formation, la structure propose des services d'accompagnement à la stratégie d'innovation des collectivités (opération avec Chartres Métropole, programme French Tech Tremplin) et génération de leads.

Sofilaro lance un nouveau fonds de dette de 60 M€

Filiale de capital-investissement créée en 1983 par Crédit Agricole du Languedoc et Crédit Agricole Sud Méditerranée, Sofilaro Gestion détenait fin 2021 70 participations dans des start-up et PME d'Hérault, Gard, Lozère, Aude, Pyrénées-Orientales et Ariège. «Généraliste, le fonds Sofilaro va de la création à la transmission», indique Benjamin Bessac, l'un des quatre directeurs d'investissements (l'équipe basée au CA Center à Montpellier va s'élargir d'une cinquième personne). Lui-même intervient en capital-innovation, «près de 40% du portefeuille». En premier tour de table, le ticket va de 300 000 à 600 000 euros. «Nous sommes montés à 1 million avec Enerfip, où nous sommes intervenus trois fois». La sélection est forte : «Moins de 1 dossier sur 20 va au bout». En capital développement ou transmission, les sommes peuvent monter à 5 ou 7 millions. «Si la sollicitation est cohérente et que la taille et l'équipe dirigeante sont bonnes, le dossier se fera», assure Benjamin Bessac. Boucler une levée de fonds prend «minimum trois mois, plutôt six. Le pacte d'associés en particulier prend du temps». Sofilaro a investi ces derniers mois dans les Héraultais Watertracks (robots de dragage), Thess (pilulier connecté) et Forssea Robotics (robotique sous-marine). Nombre d'opérations sont des co-investissements, à l'image de Watertracks et Forssea Robotics avec Qair Innovation : «On est plus forts à plusieurs et cela étoffe la gouvernance. Nous pouvons nous marier avec tous ceux investissant dans la durée, avec une posture minoritaire». Sofilaro est resté une décennie chez Fytextia, est actionnaire de Kaliop depuis 2015, de Radioshop depuis 2014, de GT2i depuis 2011. En février, Sofilaro Gestion a ajouté à ses véhicules Sofilaro et Calen (dédié depuis 2010 aux infrastructures de la transition énergétique), Sofilaro Dette Privée (fonds de 60 millions). Il ne s'agit plus de participation au capital mais de prêts (3 à 10 millions) à des entreprises en croissance investissant fortement dans l'immatériel (RH, R&D, BFR...). Première opération : 10 millions vont à l'opérateur Qair (Montpellier) pour ses futures centrales énergétiques.

Bio-UV Group. Quatre ans après l'entrée en bourse, quel bilan ?

La PME héraultaise Bio-UV est entrée en bourse en juillet 2018. Le fondateur et dirigeant du groupe spécialisé dans le traitement de l'eau, Benoît Gillmann, donne ses impressions sur cette expérience.

Autodidacte, entrepreneur dans l'âme, Benoît Gillmann conduit progressivement son entreprise dans le peloton des acteurs majeurs du traitement de l'eau, et notamment à l'échelle internationale (60 % de l'activité à l'export). Basée à Lunel dans l'Hérault, l'entreprise créée en 2000 emploie aujourd'hui plus de 150 personnes et totalise un CA pro forma de 44,3 M€ en 2021.

Un effet covid spectaculaire sur les cours en Bourse

«Curieusement, l'eau ce n'est pas sexy ! ça n'intéresse pas les investisseurs individuels, c'est pourtant un enjeu essentiel et sur le plan mondial, le marché du traitement de l'eau croît de 8 à 10 % chaque année», commente le président du groupe qui s'attendait à un démarrage plus fort de Bio-UV lors de son entrée en bourse en juillet 2018. «Notre entrée a été acceptable et ça s'est bien passé dans le sens où les fonds

d'investissement qui devaient sortir ont pu le faire. Mais sur le plan de la valorisation de l'entreprise, on a été un peu déçus». Deux ans après, la crise sanitaire a eu un effet spectaculaire et inattendu : «en mars 2020, l'émergence du Covid et l'annonce de nouvelles solutions dédiées au traitement de surface a entraîné un fort engouement des investisseurs individuels, et notre cours de bourse a été multiplié par deux !».

Une levée de fonds en un temps éclair

«Je n'étais pas particulièrement attiré par la bourse mais en discutant avec nos fonds actionnaires historiques, cette possibilité leur semblait une option intéressante de sortie de capital», explique Benoît Gillmann qui s'est entouré dès janvier 2018 d'un directeur général au profil financier pour pouvoir mener à bien cette aventure.

Les fluctuations et les caprices des cours demeurent pour lui un inconvénient, mais pour lever des fonds, la bourse a été un outil



Benoît Gillmann,
fondateur et président de Bio-UV Group.

Cap sur le récréatif et la croissance externe

Dans son activité de traitement de l'eau par ultraviolets, par ozone ou par électrolyse au sel, Bio-UV Group sert trois secteurs : le plus porteur aujourd'hui est le récréatif avec la purification de l'eau des bassins, aquariums, et des piscines. Un marché en forte hausse depuis deux ans et le président fondateur Benoît Gillmann table sur un maintien d'un haut niveau pour l'année à venir. Après l'acquisition de Corelec (technologie d'électrolyse de sel) en 2021, l'industriel convoite d'autres opérations de croissance externe, avec toujours un fort intérêt pour les technologies de traitement de l'eau non chimiques et non polluantes. Le traitement de l'eau de ballast des navires est le second marché de la PME. «Il reste 35 000 navires d'ici 2024 à équiper !», commente Benoît Gillmann qui annonce un bon premier semestre sur ce segment d'activité mais qui reconnaît que le contexte actuel et les effets de la guerre en Ukraine compliquent énormément la tâche. Le lancement de Bio-Scan qui vise le marché du traitement de surface a eu un fort retentissement au moment de la crise sanitaire mais finalement le marché n'était pas au rendez-vous : «Le traitement des surfaces par des méthodes non chimiques n'a pas pris. Mais on reste en veille sur ce sujet ainsi que sur la thématique de la qualité de l'air».

efficace : en novembre 2020 Bio-UV a pu lever 12,7 M€ très rapidement, ce qui lui a permis de financer son opération de croissance externe avec l'acquisition de Corelec (entreprise haut-garonnaise acquise l'an dernier). Son ressenti 4 ans après l'entrée en bourse ? «Le profil du dirigeant et son énergie sont très importants. Je suis dans le métier depuis près de 50 ans et je suis donc très à l'aise pour communiquer sur la stratégie. Observer et écouter pour ensuite avancer, c'est comme cela que je travaille». Une méthode qui a plutôt bien fait ses preuves au vu de la progression de l'entreprise, qui a enregistré depuis 2018 une progression totale de +172 %.

CRIOLLO CHOCOLATIER.

Un nouvel atelier de
fabrication près
de Toulouse

20 ans après la création de Criollo, Jean-Pierre Dujon Lombard va ouvrir sa nouvelle chocolaterie à Lanta (31) l'été prochain. Un projet traduisant le succès de l'entreprise toulousaine (10% de croissance en moyenne depuis sa création) et ouvrant la voie à un futur rayonnant et innovant pour le chocolatier.

AGROALIMENTAIRE



Jean-Pierre Dujon Lombard, fondateur de Criollo Chocolatier.

« **J**'ai commencé dans mon garage à 3 km d'ici en 2002, et maintenant je vais avoir un atelier à la pointe de la technologie pour travailler les meilleurs cacaos du monde ! » lance avec fierté Jean-Pierre Dujon Lombard, fondateur de la chocolaterie Criollo. Grâce à un investissement de 2,5 M€ (partagés entre 1,9 M€ de la Caisse d'Epargne, 450 000€ de la Région Occitanie et 40 000€ du département ainsi que de la communauté de communes) l'entreprise va se doter dès l'été prochain d'un deuxième atelier de 1 000m² à Lanta, et dont les technologies innovantes lui permettront de réaliser jusqu'à 25% de production en plus.

La technologie au service du chocolat

Créant 10 à 15 % d'emplois supplémentaires (l'entreprise embauchant jusque-là une trentaine de personnes), le bâtiment imaginé par l'architecte Florence Siorat et construit par la SCOP Cabrol à Mazamet abritera dans une de ses 10 pièces différentes la partie administrative de Criollo. Mais c'est avant tout dans la partie chocolaterie que l'investissement prend son sens selon le fondateur : « nous mettons au point une innovation technique en trois temps. Premièrement, nous nous dotons d'installations de pointe comme une salle

de découpe au jet d'eau, ou une chambre de remise en température gérable au dixième de degré près. De manière globale, la gestion de la température dans l'ensemble sera millimétrée grâce à des installations dédiées. Enfin, la qualité de l'air sera totalement dépourvue d'humidité. Je tiens également à souligner que nous ne mécanisons pas le travail : les gènes de Criollo se sont construits autour du savoir-faire de l'homme, et cela ne changera pas ».

Des grandes difficultés de recrutement

Clôturent l'exercice 2021 avec un chiffre record de 2,4 M€ de CA (contre 1,8 M€ en 2020), l'entreprise toulousaine vend plus de 4 000 références dans ses trois boutiques en Haute-Garonne, dont deux sont situées en centre-ville de Toulouse, et livrées tous les jours par l'atelier de Saint-Pierre-de-Lages. Réalisant 1 M€ de chiffre sur le seul mois de décembre et 30 % de l'activité à Pâques, Jean-Pierre Dujon Lombard assume un placement « haut-de-gamme » grâce à son travail de produits d'exception, en rappelant quand même les difficultés rencontrées par le secteur : « nous avons tout ce qu'il y a de meilleur, il n'y a pas un cacao que je ne me donne pas les moyens d'acheter. Le but c'est de créer, s'amuser, de faire parler notre passion du chocolat. Dans notre démarche RSE nous travaillons ●●●

... par exemple avec du safran du Gers, du sucre de betterave bio de France ou de la fève de cacao noir du Ghana, le producteur le moins éloigné. Mais les grands problèmes se situent au niveau du recrutement : nous mettons autant de temps à chercher et à former des collaborateurs qu'à aller chercher du capital pour ouvrir une boutique par exemple. C'est un réel problème, que je range à côté des soucis de livraison de carton d'emballage ...».

«Au tour des jeunes»

Se refusant à vendre ses produits en grande surface, «l'homme de l'ancien monde» comme il aime à se décrire a tout de même pris le virage de l'e-commerce lors de la crise liée à la Covid-19, une activité qui réalise aujourd'hui 6% de la production de Criollo. Une décision de plus dans sa vie d'entrepreneur, qui pourrait bientôt être mise de côté afin de se reconcentrer sur le chocolat : « j'adore être chef d'entreprise, mais après les 5 années de crise que l'on a traversées (gilets jaunes, covid) et ce qui arrive, je commence à être fatigué. L'idée, c'est de transmettre. De nombreux projets peuvent être conduits par des cerveaux plus jeunes et créatifs que le mien. Le marché du chocolat est inépuisable : nous en consommons en moyenne 7 kg par habitant, et même s'il existait 7 chocolateries Criollo, nous ne réaliserions qu'1% de la production



«Le monde du chocolat est inépuisable», Jean-Pierre Dujon Lombard.

mangée sur la Métropole toulousaine ! D'ailleurs le covid ne nous a pas trop affecté : quand ça va, les gens mangent du chocolat, quand ça ne va pas, ils en mangent encore plus ! Cet atelier, qui sera probablement livré avec un peu de retard en raison des pénuries de l'électronique pour la climatisation notamment (initialement prévu en juillet)

ainsi que du bois pour la construction de la boutique, est un des derniers efforts que je fais. Alors je réfléchis au modèle de la SCOP, notamment quand je vois le merveilleux travail que fait Ethiquable (Scop axée sur la production et la vente de produits équitables basée à Fleurance), mais pour l'instant rien n'est acté».

Améliorez votre prospection avec l'intégralité du fichier numérique 2022

Avec en exclusivité sur le fichier numérique : les sites web, les adresses mails, les responsables des services informatique, communication et environnement ainsi que les prénoms de tous les responsables et les n° SIRET.



pour
419 €HT
au lieu de
595 €HT

Contactez-nous 05 61 14 42 12 - contact@entreprises-occitanie.com

ENERGIE

CAPITOLE ENERGIE. L'énergie au meilleur prix, une offre de plus en plus stratégique

Capitole Energie veut doubler ses effectifs pour figurer parmi les incontournables du courtage en énergie. Alors que ce domaine prend une dimension stratégique dans les entreprises, la PME toulousaine propose son expertise pour accéder au meilleur prix et pour les délester de toutes les démarches dans ce domaine.

Benoît Vilcot et Pierre-Jean Haure, deux professionnels du trading de l'énergie, se sont associés pour créer leur première entreprise en 2017. Cinq ans plus tard, l'entreprise dépasse le million de chiffres d'affaires et emploie une douzaine de collaborateurs. Leurs perspectives de croissance sont très hautes pour 2022 avec le projet de doubler les effectifs : une équipe commerciale à étoffer mais aussi l'intégration de futurs courtiers en énergie et de web designers. Avec une vision moderne de l'entreprise «où il fait bon travailler» et de nouveaux locaux route d'Albi, les cofondateurs comptent contourner les difficultés de recrutement. Autre argument attractif : Capitole Energie est sur un métier émergent. «Les entreprises avaient l'habitude des courtiers en assurance ou dans l'immobilier mais, pour l'énergie, ça n'a démarré qu'avec l'ouverture du marché de l'électricité et du gaz en France en 2015 et aujourd'hui on connaît notre métier», commente Pierre-Jean Haure qui constate ces derniers jours une hausse d'affluence vers ses services.

Hausse en vue

La crise sanitaire, l'urgence climatique, les obligations des entreprises en termes de



Benoît Vilcot, directeur général, et Pierre-Jean Haure, président de Capitole Energie.

RSE, mais surtout la guerre en Ukraine mettent l'énergie au cœur des préoccupations économiques. Et Pierre-Jean Haure reconnaît qu'il a déjà rencontré des entreprises très touchées par ce contexte de hausse des coûts : «Il va y avoir des effets très graves pour certaines PME qui seront contraintes de fermer à cause de leurs factures d'énergie. Nous faisons ce que nous pouvons pour trouver le meilleur compromis mais les coûts montent et vont continuer à monter, c'est indéniable. On voit des courbes monter de plus de plus de 20 % en 24 heures, du jamais vu !»

Courtage, garanties d'origine et conseil

L'activité de l'entreprise toulousaine (un bureau à Paris) est centrée sur le service aux entreprises. Grâce à ses partenariats avec 25 fournisseurs d'énergie et à sa connaissance du marché, Capitole Energie peut aider ses clients à acheter leur énergie dans les meilleures conditions et au

meilleur moment. Les experts analysent les besoins, la façon de travailler de l'entreprise et sont en mesure de trouver la meilleure offre, grâce à leur maîtrise des cours, à leur propre comparateur des fluctuations du marché. L'achat et la vente de garanties d'origine pour l'électricité provenant de sources non renouvelables font aussi partie de son offre. Un marché en forte hausse : en moins d'un an, son coût unitaire est passé de 30 centimes à 2,50 euros. Certifiée par l'Orias, l'Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, la PME est le seul courtier indépendant en énergie à pouvoir donner des conseils en investissements.

10 000 clients en 2025

Ses clients sont des entreprises de tous secteurs et de toutes tailles mais aussi des collectivités locales, des syndicats de copropriété, etc. 85 % de sa clientèle s'est renouvelée, un bon signe pour l'équipe qui cherche à étendre sa sphère commerciale ●●●



Capitole Energie emploie une douzaine de collaborateurs et recrute.

... pour passer de 600 clients... à 10 000 en 2025.

Le marketing est aussi un service clé dans cette entreprise dynamique sur les réseaux sociaux, sur le référencement Google, dans les salons professionnels. Des opérations commerciales sont aussi menées

pour gagner en visibilité. Par exemple, en février dernier, des abonnements à prix coûtant étaient proposés.

Anciennement incubée au Village By CA, intégrée à la French Tech Toulouse, l'entreprise se démène pour rester un référent dans son domaine.

Dans un contexte où cette jeune filière compte de plus en plus d'acteurs, l'entreprise est l'un des membres fondateurs du syndicat des courtiers en énergie qui compte huit membres aujourd'hui. Un bon moyen de cadrer le métier en pleine évolution. ●

Par Juliette JAULERRY

HYDROGÈNE. GENVIA ET ALSTOM parmi les 15 grands projets nationaux

Genvia (Béziers) et Alstom (Tarbes) sont les deux projets hydrogène en Occitanie retenus pour représenter la filière hydrogène en France. Dans la partie amont, Genvia projette l'industrialisation d'un nouvel électrolyseur à haut température. A Tarbes, Alstom abrite son centre d'excellence de systèmes de traction et contribue au développement du train à hydrogène.

Genvia (Béziers) et Alstom (Tarbes) : ce sont les deux projets occitans qui ont été retenus par le ministère de l'économie, parmi 15 en France, pour participer à un programme européen d'ampleur, dédié à cette filière. A Tarbes, Alstom abrite son centre d'excellence de systèmes de traction et un projet coconstruit avec l'Allemagne planche sur le développement du premier train régional à zéro émission basé sur la technologie de l'hydrogène. Une première ligne Montréjeau-Luchon (3 rames) devrait démarrer commercialement en 2025.

La gigafactory Genvia mise sur une technologie innovante

Dans la partie amont de la filière, Genvia projette l'industrialisation d'un nouvel électrolyseur à haute température. Cette gigafactory de production d'hydrogène présidée par Florence Lambert (nommée récemment à l'Académie des Technologies) se développe sur le site biterrois de l'usine Cameron, du groupe Schlumberger. Lancée en mars 2021, Genvia est née d'un mariage public/privé entre le géant industriel Schlumberger et le centre de recherche CAE. La Région Occitanie et deux industriels, Vinci et Vicat ont aussi rejoint l'aventure. L'objectif : permettre aux industriels de réduire leurs émissions de CO₂, grâce à la combinaison de l'hydrogène décarboné avec le CO₂, pour permettre sa valorisation, notamment en carburant de synthèse. De plus, Genvia facilite la production d'hydrogène décarboné à grande échelle et à faible coût grâce à une technologie mise au point par le



Le président Emmanuel Macron en déplacement sur le site de Genvia à Béziers (le 16 novembre 2021). A sa droite, Florence Lambert, présidente de la société Genvia.

CEA-Liten : l'électrolyse haute température qui pèse une quarantaine de brevets. Au fur et à mesure de sa progression, Genvia pourrait passer de 50 à près de 500 personnes à horizon de 2024. Guidée par une road map précise jusqu'à 2030 et un cap de 1 gigawatt de puissance d'électrolyseur, la gigafactory vise l'équipement d'industriels tels que des aciéries, des industriels de l'énergie, des cimenteries, des chimistes fabricants d'UV... Vinci et Vicat seront sûrement parmi les premiers testeurs.

Des projets à fort retentissement

Genvia et Alstom font partie des 15 programmes français retenus pour le PIIEC, Projet important européen commun en

matière d'hydrogène. Ces 15 projets sélectionnés ont été annoncés le 8 mars dernier par Bruno Le Maire depuis le site d'Air Liquide de Port-Jérôme-Sur-Seine (Seine-Maritime). A travers ce programme, 100 projets ont été présentés en août 2021 à la Commission européenne par les Etats participants. La Commission a réaffirmé la priorité accordée à l'instruction de ce Projet important d'intérêt européen commun : l'objectif commun est de finaliser l'étude des projets d'ici l'été.

Objectif : 6,5 gigawattheures d'électrolyseurs en France

L'objectif est ambitieux : cette voie doit représenter 20 % de la demande d'énergie

d'ici 2050... Annoncée par le gouvernement en septembre 2020, la stratégie nationale pour le développement de l'hydrogène décarboné prévoit 7 milliards d'euros de soutien public d'ici 2030 pour assurer la souveraineté technologique française et déployer une capacité de 6,5 gigawatts d'électrolyseurs sur le territoire national. Dans le plan d'investissement France 2030, la France a prévu d'y consacrer 1,9 milliard d'euros de soutien public, prolongeant les soutiens déjà engagés dans France Relance. Un soutien qui concerne la production d'électrolyseurs, le développement d'équipements clés pour la mobilité à hydrogène ou encore la production d'hydrogène pour la décarbonation de sites industriels. ●



Coradia iLint, le premier train à hydrogène signé Alstom.

Par Juliette JAULERRY

EOLIEN FLOTTANT. Des avancées sur les projets méditerranéens

A l'occasion d'un déplacement à Port-la-Nouvelle ce lundi 14 mars 2022, le Premier ministre Jean Castex accompagné de Barbara Pompili, ministre de la Transition écologique, a annoncé le lancement de deux projets d'éoliens flottants en Méditerranée.

Les deux futurs parcs éoliens flottants présenteront une capacité d'environ 250 MW chacun, et seront complétés ultérieurement de deux extensions de 500 MW chacune, situées à proximité.

L'équivalent de la consommation de 2,9 millions d'habitants

Au final, l'ensemble de ces parcs permettront de produire un volume d'électricité équivalent à la consommation électrique d'environ 2,9 millions d'habitants, soit près de 10 % de la consommation électrique cumulée des régions Occitanie et Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Le premier parc sera situé au large de la Narbonne, à plus de 22 km des côtes. Le second devrait être localisé au large du Golfe de Fos à plus de 22 km des côtes, sous réserve des résultats des études environnementales en cours sur l'ensemble des zones, notamment l'étude Migralion sur l'avifaune migratrice dans le golfe du Lion. Si les résultats de ces études, disponibles au cours de la procédure de mise en concurrence, ne permettraient pas d'envisager une telle implantation, le second parc

se situerait sur une autre zone, au large du Roussillon, à plus de 24 km des côtes. Ces projets suivent une consultation du public concerné par l'installation des parcs (3800 participants, débats organisés de juillet à octobre 2021), dans le but de «tenir compte des impacts sur la biodiversité, les paysages et la cohabitation avec les autres usages de la mer», est-il précisé dans le communiqué.

Une fois ces zones retenues, le lancement de la procédure de mise en concurrence pour le développement de ces deux premiers parcs peut commencer.

Une filière industrielle à stimuler

A l'occasion de ce lancement, et dans le cadre de France 2030, deux appels à manifestations d'intérêt (AMI) sont lancés pour favoriser le développement d'infrastructures portuaires à même d'accueillir des activités industrielles liées à l'éolien flottant et la structuration de ces activités industrielles. Production d'équipements, activité de construction, d'assemblage... des projets qui pourraient être soutenus dès 2023, à travers ces AMI. Dans le cadre de France 2030, ce sont de l'ordre de 300 millions



Le 1er parc éolien flottant annoncé dans la région sera à plus de 20 kms de Narbonne. © Quadran.

d'euros qui seront dédiés au soutien de cette industrie. ●

SERVICES AUX ENTREPRISES

InSitu. Le pro du tertiaire enrichit sa palette de services

Ambitionnant de doubler son CA ainsi que ses effectifs d'ici 2027, le groupe InSitu installé à Blagnac multiplie les investissements pour ses différents services dédiés aux espaces de travail, et veut s'installer en région parisienne. La start-up locale Bocal en Boucle fait partie de ses dernières prises de participation.

«**L**e groupe souhaitait consolider son offre de restauration, c'est désormais chose faite et les frigos vont être déployés dès le mois de mars sur cinq de nos sites» explique Pascal Fenasse, président et fondateur d'InSitu, à l'heure où son entreprise vient de prendre des parts dans la start-up Bocal en Boucle (devenu actionnaire majoritaire à 51%). Voulant améliorer son niveau de service, le groupe blagnacais continue son développement en clôturant sa 3ème prise de participation en moins de 6 mois après LBC Home, un fournisseur de mobilier de bureaux parisien où il est rentré à hauteur de 50% au capital fin 2021, ainsi que Osol, une start-up cannoise qui développe une solution d'énergie nomade pour les espaces de travail flexibles, à hauteur de 1,42% au début 2022.



InSitu fête ses 25 ans. L'entreprise gère 40 000 m² de bureaux.

4 filiales pour une offre complète

Fêtant ses 25 ans cette année, marquée par l'arrivée de Stéphane Adnet au poste de directeur général du groupe, InSitu propose des solutions clés en mains de conception

et de gestion de bureaux (coworking et résidence d'affaires), ainsi que du service de sites tertiaires. Une activité répartie sur 4 filiales comme l'explique Carine Perrotey, la directrice marketing et communication du Groupe : «*l'historique créée en 97 est InSitu Relocation, où nous proposons d'accompagner les salariés lors de leurs mutations et de leur installation. Ensuite nous avons commencé à louer des bureaux en attendant leurs prises de poste, et de là est née InSitu Business Centre, en 2001. Pour soutenir cette filiale nous en avons lancé deux autres : Services et Foudies, qui gèrent la maintenance des bâtiments et des offres de restauration.*

Devenir bailleur puis loueur

En achetant directement les bâtiments et en proposant son service aux entreprises, le groupe veut mettre en avant un avantage financier comme l'explique la dirigeante : «*nous faisons les travaux, achetons le mobilier et lisons sur le temps les dépenses car il s'agit d'un contrat de prestation de services et de gestion. Le capex devient de*

l'opex. Avec son activité Business Centre, qui réalise le plus gros de la production, InSitu a par exemple réalisé le Skywise Campus d'Airbus à proximité de l'aéroport de Blagnac, un bâtiment de 11 000m² où elle opère également un service de restauration. Les autres clients notables sont Capgemini Engineering, ou encore Scalian et Sopra Steria pour la partie relocation.

S'exporter dans d'autres villes françaises

Avec une feuille de route taillée pour 2027, qui prévoit un doublement du CA et des effectifs (50M€ et environ 120 employés), le groupe InSitu projette également de s'installer en région parisienne en 2023 grâce à son business model taillé pour le futur et le «*milliard de coworking*» qui arrive. En tout, l'entreprise blagnacaise gère 40 000m² de bureaux pour le compte de clients et a réalisé 20 M€ de CA en 2021. Chaque bâtiment mis en service représente environ 5 à 8 embauches. ●

«Le Covid nous a fait gagner 10 ans»

Déjà acteur dans le travail à distance, InSitu pense profiter de l'impact du covid, malgré en avoir subi les conséquences à court-terme : «*nous avons été ralentis évidemment : entre 2018 et 2019 nous avons eu une grosse croissance, de 12 à 19 M€, tandis que l'année suivante nous n'avons gagné qu'un seul million de croissance. Mais nous estimons que le covid nous a fait gagner 10 ans en termes de rapport au travail, de le consommer, de le vivre. Tout a changé, et cela va continuer*» lance Carine Perrotey.

SANTÉ

PRÉVIFRANCE. La mutuelle démarre une activité de service funéraire

La mutuelle santé et prévoyance Prévifrance présente des résultats en hausse et pour poursuivre son développement, une diversification vers les services funéraires démarre.



Henry Mathon
directeur général de Prévifrance

Avec des résultats en hausse, Prévifrance veut axer son développement vers de nouvelles activités autour du funéraire. Une diversification qui a déjà commencé par une participation majoritaire dans l'opérateur funéraire Groupe ACF (2,8 M€ de CA, 23 salariés) en juillet dernier. Avec cet appui, la mutuelle vise une croissance interne dans ce domaine et déjà deux investissements chiffrés à deux millions d'euros sont lancés pour deux nouveaux funérariums. Le premier sortira de terre à Saint-Orens d'ici la fin de l'année (premiers coups de pioche en avril). Le deuxième est prévu à Seysses et sera livré au printemps 2023. Installés à proximité du cimetière de ces deux villes, ces nouveaux funérariums soulageront les habitants.

Service funéraire : des trous dans la raquette

En effet, dans ce domaine, les besoins sont énormes avec des familles désemparées qui ne trouvent pas de solution pour la mise en bière et la garde de leur défunt en attendant les obsèques. «C'est un sujet très important et nous voulons accompagner nos adhérents sur ce sujet où la simplification des procédures et la relation humaine sont essentielles. Et le service, c'est notre savoir-faire», explique le président de Prévifrance, Henry Mathon. Ce dernier considère qu'il reste encore beaucoup à faire : «Entre les deux leaders du marché, les indépendants et les régies municipales, principaux acteurs du secteur, il y a de la place pour de nouveaux opérateurs déterminés à proposer une offre lisible et d'un bon rapport qualité-prix».

Nouvelle offre de contrats obsèques dès cet automne

Les crématoriums sont aussi dans les projets, avec des visées dans d'autres départements comme le Lot, l'Aude... En France, la crémation est choisie à 40 %, contre 20 % il y a vingt ans. «150 à 180 crématoriums sont installés sur l'hexagone, mais il en faudrait 300 !», observe le président de

la mutuelle. Celui-ci annonce aussi une nouvelle offre de contrats obsèques dès cet automne et veut se différencier dans ce marché avec des prestations de service adaptées. Son concurrent mutualiste Vyy est aussi sur cette activité, mais moins présent dans le quart sud-ouest. Une brèche toute trouvée pour Prévifrance, mutuelle bien ancrée dans la région (plus de 150 collaborateurs au siège à Toulouse). ●

Internalisation des process et digitalisation

«Le développement multi-équipements est ce qui a fait notre force. Nous n'externalisons pas et nous distribuons très peu par courtage» commente le président de la mutuelle dont les chiffres dénotent par rapport à la moyenne du marché. La courbe de Prévifrance est plus haute par rapport à celle de l'ensemble des organismes complémentaires (assurances, mutuelles, prévoyance) mais aussi par rapport à ses pairs qui sont des mutualistes. Ces chiffres s'illustrent par un gain de 11 000 personnes protégées supplémentaires entre de 2020 et 2021, gain lié au dynamisme économique qui a entraîné plus d'embauches donc plus de personnes à protéger. Les 12 000 entreprises adhérentes sont des entreprises emblématiques comme Berger Levrault, Theseis La Panetière, BMW Pelras mais surtout des PME. Les sapeurs-pompiers sont devenus une particularité de sa clientèle avec plus de 28 400 pompiers protégés. Résultante de sept fusions dans le passé, Prévifrance fait partie des acteurs clés dans le domaine de la prévoyance. «Nous avons 75 ans mais nous sommes des gicks», prévient le président qui met en avant la digitalisation des services et l'adaptabilité des équipes en télétravail dès le premier confinement grâce à des équipements déjà en activité.

LES CHIFFRES CLÉS

- 220 M€ de CA en 2021 (contre 207 M€ en 2020), soit +5,8 %.
- 450 collaborateurs.
- 40 agences de proximité.
- 366 000 personnes protégées.
- 12 000 entreprises adhérentes.

TOULOUSE. Une nouvelle direction et des projets pour l'hôpital Joseph Ducuing

Après une longue période de crise interne symbolisée par de nombreux départs et une fermeture du service de médecine interne, l'établissement présente sa nouvelle gouvernance et une feuille de route taillée pour retrouver un équilibre financier.

«**N**ous n'allons pas refaire, nous allons reconstruire» assume Cathy Garcia, la nouvelle directrice de l'hôpital Joseph Ducuing. Quelques semaines après l'élection de Claudine Regourd à la présidence de l'AMS (Association des Amis de la Médecine Sociale), propriétaire et gestionnaire de l'hôpital et de l'EHPAD mitoyen «Les Tilleuls», l'ancienne directrice des soins de la Clinique d'Occitanie à Muret a profité de sa nomination pour exposer la nouvelle feuille de route de l'établissement, qui a traversé une longue crise sociale en interne.

Une direction, arrivée en 2018, remerciée

«Depuis 2020 le climat social était tendu, 3 médecins sont partis et nous avons dû fermer le service de médecine interne. Nous avons alors sollicité le CERTOP (l'unité mixte de recherche en sciences humaines et sociales du CNRS) qui a conclu qu'il fallait changer de direction en raison d'un grand manque de communication. C'est chose faite, et dorénavant nous avancerons tous ensemble, avec en plus un cabinet spécialisé dans les établissements hospitaliers, pour honorer cet hôpital qui soigne depuis 1944 ».

Augmenter de 20% le nombre d'accouchements

Ainsi, et pour revenir à l'équilibre budgétaire en 2024, 3 grands projets ont été



Cathy Garcia, nouvelle directrice de l'établissement, aux côtés de Claudine Regourd, présidente de l'Association des Amis de la Médecine Sociale (AMS).

décidés. Premièrement, le service de médecine va être reconstruit et atteindra progressivement la capacité de 36 lits début 2023. Pour ce faire, des recrutements médicaux et infirmiers sont en cours.

Ensuite, véritable cœur de métier de l'hôpital, le service maternité a pour objectif de passer de 2 500 accouchements par an à 3 000 d'ici à l'année prochaine grâce à la création d'une 6^e salle d'accouchements, et des embauches l'accompagnant.

Enfin, Joseph Ducuing souhaite établir des partenariats avec les établissements publics de son territoire, et ainsi offrir des services de proximité dans des spécialités telles que la chirurgie digestive ou orthopédique.

En 2021, l'hôpital situé dans le quartier Saint-Cyprien de Toulouse employait 600 salariés pour environ 170 lits et places répartis sur plus de 20 000m² de surface et dans 15 services. ●



Ciblez votre prospection avec le fichier numérique du TOP Economique Occitanie

Contact: 05 6114 42 12 - contact@entreprises-occitanie.com

Soirée des mandats. Et si vous deveniez mandataire Medef ?

Le jeudi 10 mars dernier, la soirée annuelle des mandats était organisée à la CCI de Toulouse. Les adhérents du Medef Haute-Garonne ont pu écouter les témoignages de certains mandataires en action, ce qui a suscité certaines vocations dans la salle. Et vous ? souhaitez-vous devenir mandataire ?

« **J**e suis fier de notre engagement. Les corps intermédiaires sont importants pour que l'économie vive bien et nos mandataires y ont un rôle clé à jouer ». Le président du Medef Haute-Garonne Pierre-Olivier Nau accueillait une salle pleine pour la soirée annuelle des mandats destinée à remercier les adhérents engagés mais aussi à susciter des vocations, renouveler la liste des mandataires, et expliquer en quoi consiste l'engagement dans un organisme paritaire. Ce sont en tout 350 mandataires qui font vivre le paritarisme à travers toutes les institutions. Parmi ceux-ci, le Tribunal de commerce et le Conseil de Prud'hommes de Toulouse sont les plus stratégiques.

«Exigeant mais passionnant»

«On a besoin de vous !», lançait Henry Mathon, président de PréviFrance et président du comité



Des mandataires Medef sont venus nombreux participer à cette soirée.

des mandats au sein du Medef31. Ce dernier a insisté sur le fait que l'engagement bénévole des chefs d'entreprise adhérents au Medef était «*exigeant mais passionnant*». Les présidents de la CCIT (Toulouse) Patrick Piedrafita et de la CCI Occitanie Jean-François

Rezeau ont présenté les rôles et projets des Chambres de commerce et de l'industrie qu'ils représentent. Une mission de conciliation entre l'Etat et les chefs d'entreprise, un rôle administratif (procédures de création et transmission d'entreprise) et une fonction de service avec des accompagnements dédiés et des formations résumant les rôles de la CCIT qui est propriétaire à 100 % de l'école de commerce TBS. Elle détient aussi des parts dans l'aéroport de Toulouse-Blagnac (propriétaire à 25 %) et de Francazal (actionnaire à 10 %). Composée de 65 élus, la CCIT compte 92 permanents et 55 conseillers techniques et membres associés.

«*Vous servez votre territoire et les élus de votre territoire*», résumait Jean-François Rezeau en décrivant les fonctions de la CCI Occitanie. Cette Chambre régionale joue aussi un rôle majeur sur le plan de la formation avec 6 000 apprentis accueillis dans 17 établissements.

Des mandats plus exigeants que d'autres

Parmi les intervenants de la soirée, Thomas Fantini (président d'Esprit Pergo, vice-président du Medef 31) a aussi fait part de ses projets au



Jean-François Rezeau (CCI Occitanie), Henry Mathon (Comité des mandats Medef 31), et Patrick Piedrafita (CCI Toulouse) devant l'assemblée.

CFA Blagnac Commerce et services, centre d'apprentissage géré par le Medef et dont il a pris la présidence il y a quelques mois. Il a aussi expliqué son rôle au sein de la Chambre régionale du sport. Hubert Faure (président fondateur Domaine de Montjoie et membre du cercle des Senior Advisors au sein de Grant Thornton) a aussi rappelé le rôle des juges du Tribunal de commerce : « *un des mandats les plus lourds, puisque cela représente un à deux jours par semaine mais c'est passionnant et on apprend énormément. Et surtout on n'est jamais seul car le fonctionnement est collectif.* »

Un enrichissement personnel et professionnel

Même enthousiasme du côté des mandataires au sein du Conseil des Prud'hommes : « *je me sentais seul face aux salariés. Je me suis inscrit pour me former et pour être mieux préparé* » explique Edouard Querian, dirigeant de la maison de retraite Isatis à Quint-Fonsegrives. Marina Chabbert, DRH chez Diagamter a expliqué que son mandat aux Prud'hommes lui permettait aussi de « *voir l'envers du décor* » et de mieux maîtriser le sujet sur le plan juridique. Les deux témoins ont rappelé la qualité de l'encadrement dans leur fonction de mandataire à travers des formations (3 à 4 jours par an) et d'autres



Pierre-Olivier Nau (président du Medef 31).

enseignements venant de l'école de la magistrature et du service juridique du Medef. Au final,

leur engagement se quantifie à environ deux jours par mois. ●

Journée du 8 mars. Un déjeuner 100 % féminin

Plus d'une cinquantaine d'adhérentes ont participé au déjeuner organisé par le Medef 31 au restaurant ADN, lors de la journée de la femme du 8 mars dernier, quartier Montaudran. Convivialité féminine au menu.

En tant que représentante de Carole Delga, Emilie Dalix, conseillère régionale, donnait sa vision de l'entrepreneuriat au féminin et de l'engagement des femmes dans la vie de la cité.

Laurence Arnould-Lhuillier, directrice du réseau Entreprendre Occitanie Garonne, a ensuite présenté son activité et ses projets pour encourager l'entrepreneuriat féminin. Valérie Jimenez, présidente déléguée du Medef 31 et présidente chez Jimenez Groupe, était aussi présente pour accueillir les participantes dans le nouveau restaurant ADN, Aventures de Nomades, installé quartier Montaudran. Merci à Sabina Bordenave pour son accueil : un cadre chaleureux et confortable et des recettes pleines de saveurs !



Déjeuner des Adhérentes Medef 31 au restaurant ADN à Montaudran.

Club des Entreprises Inclusives de l'Ariège : les entreprises s'engagent

Le Club des Entreprises Inclusives de l'Ariège animé par l'Union Patronale s'est réuni récemment à Pamiers.



Réunion des acteurs institutionnels et entreprises impliqués dans l'Inclusion.

Plus d'une vingtaine d'entreprises se sont engagées depuis deux ans dans ce Club. En présence de Mme la Préfète, Sylvie Feucher et de la présidente de l'Union Patronale Ariège-Pyrénées, Josiane Gouze Faure, chaque entreprise a pu évoquer ses efforts en faveur de l'Inclusion. Plusieurs sujets ont été abordés : l'accueil des apprentis, l'embauche de travailleurs ayant une reconnaissance de handicap, l'embauche de

militaires blessés en Opex, les difficultés des jeunes à intégrer le monde professionnel... La Chargée de Mission de l'Union Patronale Ariège-Pyrénées, Chloé Saussais a présenté le fonctionnement du réseau de parrainage et les résultats obtenus. Pour Michel Vigier, délégué général de l'Union Patronale Ariège-Pyrénées : «*les Entreprises ont un rôle d'inclusion et d'insertion et nous les accompagnons dans cette démarche*».

Une intervention de Françoise Lamoulié de Malakoff Humanis a permis d'évoquer les différentes solutions pour conseiller et accompagner les salariés étant dans des situations de fragilités au travail. Celle-ci a pris en compte des situations tel que des parents seuls et/ou isolés, des aidants, des personnes sortant de grandes maladies... Les entreprises ont pu découvrir quelques clefs à mettre en place au sein de leurs services pour soulager l'insertion de ces salariés fragiles.

Enfin, Jehanne Portefaix a présenté les missions et le rôle d'une entreprise d'insertion pour l'activité économique et plus particulièrement de Digitanie à Saverdun. Elle a évoqué les différentes adaptations et mode de fonctionnement établis pour permettre l'insertion des personnes en difficultés au travers de missions professionnelles. La réunion du Club s'est terminée par une visite d'Equadex organisée par Franck Marty. ●



VOUS N'ÊTES PAS RÉFÉRENCÉ DANS LE TOP ÉCONOMIQUE OCCITANIE

**Vous souhaitez paraître dans la prochaine édition
de septembre 2022**

➤ Condition pour être référencé : avoir un CA d'au moins 1 M€.

Le référencement est gratuit

**Demandez votre fiche d'inscription avant le 10 juin 2022
au 05 61 14 42 12 ou par mail : contact@entreprises-occitanie.com**



JEAN-LOUIS ALVES, LI.MON : «le camion et ce qui l'entoure sont dévalorisés»

Chaque mois, nous proposons à un chef d'entreprise adhérent du Medef 31 de commenter le contexte politique et économique ambiant. A la tête de l'entreprise de transport et montage Li.mon (anciennement ITM) Jean Louis Alves dénonce les écarts entre les intentions environnementales des politiques et les moyens mis à disposition des entreprises, aussi engagées soient-elles.

«**D**epuis quelques mois, une accélération sur le sujet de la RSE se fait sentir dans les discours des pouvoirs publics. Des volontés locales aux annonces nationales sur les ZFE, de la mobilité urbaine à l'écologie possible réelle, de grands écarts économiques et idéologiques surgissent. Et même si nous avons de la chance sur la métropole de Toulouse d'imaginer de construire mieux et plus vite la mobilité urbaine de demain, nous ne sommes pas prêts.

Le «camion» et ce qui l'entoure est dévalorisé. On s'y intéresse tellement peu, que l'on s' imagine que l'ensemble des solutions de technologies alternatives sont déjà prêtes à l'emploi et correspondent à la réalité du métier. C'est -hélas- faux. On parle de véhicules électriques, au colza, au gaz naturel pour répondre à ces besoins. Mais au regard des outils proposés, notamment sur les véhicules électriques, on s'aperçoit que même si nous le voulons, changer de modèle est très onéreux et difficile.

ZFE difficile à appréhender

La mise en place de la ZFE sur Toulouse au 1er mars 2022, si elle est vertueuse et

nécessaire, s'avère difficile à appréhender. Les infrastructures routières, qu'elles soient périphériques ou interurbaines, ainsi que les zones « d'accueil » ne sont pas à ce jour suffisantes. Les bornes de recharge sont trop peu nombreuses et seulement adaptées aux véhicules de dimensions standard. Il n'y a pas de moyens mis à dispositions pour les professionnels de la route dans et autour de Toulouse, ni aucune autre ville de la région. Si le transporteur ne dispose pas de bornes au sein de ses locaux il ne peut pas répondre à ses propres besoins. Quand on sait qu'il faut aujourd'hui plus de 6 mois, après commande, pour obtenir une borne de 2 prises de recharges et payer la somme de 5500 euros, cela ne facilite pas la décision. Et ces délais et tarifs ne s'appliquent que si votre installation est conforme à vos besoins ; si vous devez en plus modifier vos installations électriques, cela devient de l'ordre de l'irréel ou du chemin de croix. A cela il faut ajouter la très faible autonomie proposée actuellement (80km en moyenne).

Stop à l'hypocrisie !

La Covid a bousculé les codes de la livraison à domicile, augmentant les besoins en



Jean-Louis Alves,
dirigeant de Li.mon

Li.mon met la pédale sur l'électrique

L'ancien livreur Jean-Louis Alves a créé son entreprise Li.mon (anciennement ITM) de livraison et montage de meubles (décoration et électroménager) en 2000. Conforama, But, Rochebobois, Bo Concept, Darty, et de plus petits commerçants font partie de ses clients. Avec ses 200 salariés et une flotte de 87 véhicules, l'entreprise basée à Villeneuve-Tolosane suit un rythme de croissance soutenue d'environ 30 % chaque année et affiche 10 M€ de CA en 2021. Son premier camion électrique est arrivé en octobre dernier, après 18 mois d'attente. Conçu sur-mesure, ce modèle Renault commandé et loué via Clovis Location-Renault Trucks inspire d'autres entreprises. Malgré un coût élevé (50 % plus cher à la location), le dirigeant veut équiper la moitié de ses camions servant l'agglomération toulousaine (10 véhicules sur 20) dès l'année prochaine. L'optimisation des circuits (déjà une des forces de l'entreprise), la formation (centre interne en cours de création) et le développement en franchise sont ses axes de développement.

services, créant ainsi de la surenchère de propositions commerciales au détriment du simple aspect du bon sens. Au-delà des solutions techniques à peine émergentes, n'est-il pas souhaitable et profitable pour tous d'éduquer les utilisateurs en servant d'exemple et de ne plus attendre que l'effort soit fait par les autres de manière très hypocrite ?

Dans un contexte mondial très incertain, ou a minima la flambée des hydrocarbures nous oblige non pas à nous poser des questions, mais à trouver des réponses, il est urgent de ne plus attendre. Notre société a entamé la «démarche» électrique. Mais il est certain que si les pouvoirs publics ne prennent pas en compte les réalités économiques et du métier du moment, très peu d'entre nous pourront suivre le mouvement. » ●

Toute l'actualité économique de la région Occitanie pour

67 € TTC/an



**Téléchargez un
exemplaire gratuit
du magazine
sur notre site**

Le Top Economique
2022 offert
pour tout
abonnement
d'un an
(valeur 25 €)

Abonnez-vous sur notre site : www.entreprises-occitanie.com
ou avec le bon de commande ci-dessous

ABONNEMENT

A retourner à : Entreprises Occitanie - 11 Boulevard des Récollets - CS 97802 - 31078 TOULOUSE Cedex 4 - contact@entreprises-occitanie.com

Oui, je m'abonne à "Entreprises Occitanie pour 67 € par an,
10 numéros + 1 hors-série offert "Top Economique" (valeur de 25 €) à partir du / 202....

Nom : Prénom : Société :

Adresse :

Code Postal : Ville : Tél :

E-mail :

Signature :

Ci-joint un règlement de € par chèque bancaire ou postal à l'ordre de « Medef 31 »

“ PREVALY m’aide
à obtenir des aides
financières pour investir
dans des équipements
qui protègent la santé
de mon équipe
en cuisine. ”

Frank Renimel - Restaurant En Marge

Vous aider à FINANCER VOTRE EQUIPEMENT

Des subventions existent pour aider les entreprises à se doter d'équipements et réaliser des aménagements qui réduisent l'impact des risques professionnels.

Prevaly vous conseille et vous accompagne pour réaliser les démarches à vos côtés.

Contactez-nous : 05 62 13 15 51