Revue de presse 1er trimestre 2021

REVUE DE PRESSE JANVIER 2021

- **JANVIER 2021 :** *Les Echos / Ween* 2
- **JANVIER 2021 :** *La Provence / Next Blue Tech* 3
- **JANVIER 2021 :** *Businews n°199 / Pythéas Technology* 4
- **JANVIER 2021 :** *Communiqué de presse / Tchek* 5
- **JANVIER 2021 :** *L'économie en Provence / Tchek* 9

Les Echos, le 13 janvier 2021 – Ween

Le thermostat connecté de Ween passe aux mains du groupe Atlantic

L'intelligence artificielle de prédiction de présence développée par Ween permet de régler très précisément les appareils de chauffage. Ce mercredi, l'entreprise aixoise annonce avoir vendu sa technologie au groupe vendéen Atlantic, qui veut faire entrer le confort thermique dans une ère plus éco-efficiente.

Ween a investi 3 millions d'euros dans la mise au point des algorithmes d'apprentissage couplés à la géolocalisation de son thermostat connecté. (DR)

Par **Paul Molga**

Publié le 13 janv. 2021 à 6:30 | Mis à jour le 13 janv. 2021 à 15:13

L'intelligence artificielle (IA) de Ween équipera bientôt les appareils de chauffage haut de gamme du groupe Atlantic. Le leader du confort thermique, à la tête de 17 marques, produites majoritairement en France, annonce ce 13 janvier avoir repris la technologie de la jeune entreprise aixoise à ses deux cofondateurs : Jean-Laurent Schaub et Nathanäel Munier, ainsi qu'à ses investisseurs et partenaires historiques, Eurazeo, Région Sud Invest, CAAP Création (Crédit Agricole) et PFactory. Les éléments financiers de l'acquisition ne sont pas divulgués.

La Provence

À Aubagne, Next blue tech a pris la bonne vague

L'été a fait office de test (concluant) pour le paddle à moteur électrique

Ma grand-mère de 99 ans a testé le Blue way, mon fils de cinq ans aussi... Notre objectif était de rendre la mer accessible à tout le monde, sans prérequis de formation ou de forme physique. Ce n'est pas un milieu de privilégiés!", sourit Yannick Penneçot. Et il peut sourire, le directeur technique et associé de Next blue tech. La petite société a quitté ses anciens locaux de Châteauneuf-le-Rouge pour investir début janvier des bureaux plus grands dans la zone Napollon d'Aubagne, dotés d'un atelier à même d'accueillir une production croissante du Blue way, paddle doté d'un petit moteur électrique *made in* Provence. Un produit destiné aux loueurs professionnels, qui a connu un véritable succès aux deux salons nautiques où il a été présenté (les Nauticales de La Ciotat puis le Nautic de Paris fin 2019), puis cet été, lorsque les 100 premiers exemplaires ont été déployés, sur le littoral provençal, en région parisienne, dans les îles Baléares ou encore... à Bora Bora!

REPÈRES

Créée en 2017, Next blue tech emploie aujourd'hui onze personnes dont les trois associés fondateurs. Elle a réalisé 480 000 € de CA en 2020 et vise 4 M € en 2021.

Pourtant, quand ils se sont lancés en 2017, Yannick Penneçot et ses deux associés (Hubert Thomas, PDG et Laurent Thomas, directeur des systèmes) travaillaient sur une tout autre invention: un scooter des mers électrique sur foils. Le "carton" du paddle à moteur les aura finalement conduits à le transformer en tête de pont.

Le concept du produit validé cet été, reste à en déployer la commercialisation. 500 Blue way seront fabriqués d'ici l'été prochain, dans une seconde version, corrigée de quelques erreurs de jeunesse, et 300 autres l'hiver suivant; au total, plus de 800 paddles à moteur seront assemblés à Aubagne, et expédiés en France (où de nombreux loueurs clients de la première série en ont recommandé) et à l'étranger.

Car Yannick Penneçot ne le cache pas, Next blue tech regarde vers l'export: "*C'est un marché très cyclique, mais on s'internationalise. Nous avons des demandes de pays du Golfe, de grandes plateformes touristiques... Nous sommes d'ailleurs à la recherche de distributeurs*".

Pour déployer ses ailes, la PME qui compte onze personnes - dont ses trois associés - qui a bénéficié d'un prêt de la Région Sud de 200 000 € et ouvert son capital à quelques proches, est en cours de levée de fonds; 1,5 million d'euros est recherché, auprès de fonds d'investissement. De quoi transformer l'essai de Next blue tech qui a réalisé 480 000 € en 2020 et ne vise rien de moins que... 4 millions d'euros en 2021! Une dizaine de recrutements est aussi prévue.

"*Notre produit est très stable, accessible à tous, il permet de partager des moments ensemble en plein air, avec la distanciation sociale... Nous ne savons pas de quoi l'avenir sera fait mais nous avons une grande confiance dans le produit*", conclut le directeur technique. Qui confie que d'autres seraient en préparation dans le secret de ses ateliers.

Marguerite DÉGEZ

◀ Les trois associés, accompagnés de Laure Houdaille, leur directrice commerciale, autour de leur planche Blue way. / PHOTO M.DG.

LE BLUE WAY

Baptisé "Blue way", le paddle à moteur de Next blue tech mesure 1,05 m de largeur pour 2,50 m de longueur et pèse environ 60 kg. Doté d'un petit moteur électrique et d'une batterie cachés dans la planche sous double barrière d'étanchéité, il peut fonctionner sept à huit heures d'affilée, à une vitesse d'environ 4 nœuds, soit 7 km/h. Non démontable - il ne s'adresse pas au grand public mais aux loueurs et n'a donc pas vocation à être transporté au quotidien - il est robuste et en partie recyclable.

businews
toute l'économie de la Provence

PYTHÉAS TECHNOLOGY LANCE SA FILIALE AUX ETATS-UNIS

Spécialisée dans le domaine des Energies renouvelables, la start up ciotadenne, Pytheas Technology créée en 2015 incubée au sein de la pépinière de Meyreuil a ouvert une filiale outre-Atlantique avec un partenaire américain Resolute Marine. L'entreprise lancée par Vincent Alcaniz et Frédéric Mosca, qui a développé une génératrice piézoélectrique adaptée aux mouvements lents et irréguliers et capable de transformer ainsi les mouvements de la houle marine en énergie, mise sur l'international, Etats-Unis et Japon. Elle s'est faite accompagnée dans ce projet par la Région Sud, RisingSUD, Région Sud Investissement, Bpifrance et Team France Export Sud. Avec un chiffre d'affaires en constante croissance, Pytheas Technology réunit une équipe de 18 personnes et mise sur un développement exponentiel grâce à sa solution qui permet d'augmenter la production d'électricité à partir de sources renouvelables, et améliore leur rentabilité et leurs perspectives de déploiement à grande échelle.

Pytheas Technology accompagnée à l'internationale par les instances régionales

Communiqué de Presse 25 janvier 2021

Tchek lève 3M€ pour accélérer le déploiement en Europe de ses solutions d'Intelligence Artificielle dédiées à la détection de dommages automobiles.

Tchek, startup Européenne DeepTech leader de l'inspection de voitures par intelligence artificielle de haut niveau, annonce un tour de financement de 3 millions d'euros. Le tour de table est mené par Demeter, aux côtés de Région Sud Investissement, conseillé par Turenne Groupe, et des acteurs bancaires.

Sa création technologique, unique sur le marché, a codé une expertise de dommages propre à chaque métier par un croisement de données entre Machine Learning (IA), reconnaissance visuelle et logiques métiers par un arbre décisionnel précurseur. Ce système d'inspection analyse toute photo de véhicules afin de générer un diagnostic des pièces impactées et des dommages localisés, en quasi temps réel et à tout moment.

Cette intelligence, ce langage spécifique, est transverse à tous les produits Tchek et a déjà convaincu plus d'une quinzaine d'acteurs majeurs européens de la location, de la logistique et de la distribution automobile. En effet, la récente pandémie a renforcé le besoin de digitalisation et d'automatisation de la prise de photo à la gestion de sinistres, par scan et par smartphone selon les modules d'accompagnement choisis.

« Grâce à l'entrée au capital de Demeter et de Région Sud Investissement conseillé par Turenne Groupe, nous renforçons les moyens donnés à Tchek pour atteindre l'objectif que je me suis toujours fixé : être un acteur prépondérant du développement des nouvelles mobilités. Après avoir été récemment adopté par une quinzaine d'acteurs internationaux, cette levée est une nouvelle preuve de confiance dans notre capacité à poursuivre notre développement et stimuler la croissance de nombreuses industries mondiales clés dans les années à venir. »

Anton Fert, CEO - Cofondateur - Tchek

Cette levée de fonds permettra à la société de répondre à la forte demande liée à ses solutions en renforçant ses équipes R&D et tirera parti de ce premier cycle de financement pour poursuivre sa croissance dans trois secteurs verticaux :

- Location : Avec l'émergence du "Mobility as a Service" (MaaS), de l'adoption massive du car-sharing, les opérateurs de la mobilité, les utilisateurs et également les assureurs sont à la recherche d'une solution de transfert de responsabilité adaptée à ces nouveaux usages et Tchek répond parfaitement à ces nouvelles attentes. **Le financement va renforcer technologiquement son module comparaison approuvé par le marché, en proposant une suite complète adaptée à tous types d'agences.**

Contact Presse :
LEA CHEVRY – lea.chevry@tchek.fr – +33(0)7 68 66 54 05– www.tchek.fr
Visuels disponibles sur demande auprès du service presse - LinkedIn / Twitter / Facebook

- La logistique et OEM : Aujourd'hui, plus de 5 milliards d'inspections sont réalisées chaque année. Avant sa mise en circulation sur le marché, un véhicule connait en moyenne 11 inspections (sortie d'usine, distribution, etc.). Challengé par le règlementaire, la transition énergétique, la transformation des usages et des technologies (usines automatisées, voitures connectées, location et car-as-a-service etc), le secteur automobile avaient entamé une mutation profonde depuis quelques années. **Tchek industrialise et automatise un parcours onéreux avec une solution de productivité, dépassant les capacités humaines par sa précision et sa neutralité.**
- Le marché de l'occasion : Tchek poursuit sa mission d'extension des capacités humaines par la reconnaissance de dommages et la vision 3D pour valoriser un véhicule. La technologie alimentera les plateformes 100% digitales avec le lancement de son application. Tchek accompagne et automatise une partie de leur parcours client : l'inspection en cas de reprise. **Un support de la prise de photos à l'évaluation de l'état d'un véhicule, sans interférence et sans contact.**

«Tchek adresse le challenge du transfert de risque et de responsabilité, dans le cadre d'une mobilité partagée, et non basée sur la propriété. C'est un thème et un enjeu majeur pour Demeter, en tant que pionnier de l'investissement dans les secteurs liés à la transition environnementale et écologique. Notre fonds d'amorçage Demeter 6 Smart City était le parfait vecteur pour accompagner Tchek dans cette nouvelle phase. L'équipe de Tchek menée par Anton Fert, Léa Chevry et Sofiane Benabdallah, a déjà su déployer avec un succès incontestable une technologie dépassant les attentes du marché et une nouvelle forme d'accompagnement. Par son investissement, Demeter apporte à Tchek les moyens d'accélérer son développement commercial et d'étendre son succès à d'autres pays. »

Christophe DESRUMAUX, Partner - Demeter

« Nous sommes très fiers de continuer à soutenir Tchek dans son développement en Europe. Nous partageons une même vision de la mobilité de demain : louée, partagée et connectée. Nous sommes convaincus de la complémentarité entre les modes de transports et les nouvelles mobilités. L'ambition forte de Tchek a été accélérée pendant la crise sanitaire par l'efficacité de l'automatisation digitale et par la proposition de valeur forte apportée. »

Pierre JOUBERT, Directeur - Région Sud Investissement

A propos de Tchek

Depuis 2016, Tchek a pour mission d'accompagner les mobilités et l'automobile aux nouveaux enjeux technologiques et usages en :

- Proposant de nouvelles solutions d'IA permettant de créer de la valeur dans leur rôle et leur expérience ou de réduire des tâches répétitives sans valeur ajoutée ;
- Accompagnant dans le déploiement à ces nouveaux usages par la Tchek Academy
- Sensibilisant les Groupes aux mutations profondes « Ready for new mobility »

Tchek propose une gamme de produits et services SAAS (API de détection de dégâts, devis automatique de frais de remise en état ; alertes Check In/Check Out, Identification du véhicule

Contact Presse :
LEA CHEVRY – lea.chevry@tchek.fr – +33(0)7 68 66 54 05– www.tchek.fr
Visuels disponibles sur demande auprès du service presse - LinkedIn / Twitter / Facebook

photo 360 remarketing). Tchek Scan, produit historique de la marque, est le premier scanner autonome au monde qui fait gagner en productivité, en automatisant et industrialisant l'inspection de l'ensemble du véhicule avec une grande précision, grâce à la reconstruction 3D, à la capture photos et l'analyse rapide des nouvelles réparations à effectuer par Intelligence artificielle. Tchek a également été lauréat du prix de l'innovation au CES – Las Vegas en 2020.

A propos de Demeter

Demeter est un acteur majeur européen du capital investissement pour la transition énergétique et écologique. Ses fonds investissent de €1M à €30M pour accompagner les entreprises du secteur à tous les stades de leur développement : startups innovantes, PME et ETI en forte croissance et projets d'infrastructure. L'équipe Demeter compte 37 personnes basées à Paris, Lyon, Grenoble, Metz, Madrid, et Münster et gère €1 milliard. L'équipe a réalisé 180 investissements en 15 ans. Le fonds Demeter 6 Amorçage, investisseur dans Tchek, est dédié au financement en amorçage de sociétés technologiques innovantes. Ce fonds, doté de €46M, a été levé avec le soutien du Fonds National d'Amorçage (FNA) géré par Bpifrance Investissement dans le cadre du Programme d'Investissement d'Avenir.

Contact : Christophe DESRUMAUX – Partner – +33 (0)6 81 44 80 12 – media@demeter-im.com

A propos de Région Sud Investissement

Région Sud Investissement est la société d'investissement régionale créée en 2010 par la Région Sud pour soutenir l'émergence et le développement des entreprises de croissance. Région Sud Investissement, dotée de 134 M€, bénéficie du soutien de l'Europe au travers du fonds FEDER à

hauteur de 42% de ses capacités. Région Sud Investissement est conseillée par Turenne Groupe pour la gestion de ses participations.
Contact : Pierre Joubert – p.joubert@regionsudinvestissement.com

A propos de Turenne Groupe

Conseil de Région Sud Investissement pour la gestion de ses participations, Turenne Groupe, l'un des leaders du capital investissement en France, accompagne depuis 20 ans des entrepreneurs dans leurs projets d'innovation, de développement et de transmission de leur société. Acteur indépendant, le groupe gère plus de 1 Milliard d'euros. Ses équipes, composées de 64 professionnels dont 48 investisseurs, implantées à Paris, Lille (Nord Capital Partenaires), Lyon, Marseille et Metz, accompagnent 260 chefs d'entreprise, notamment dans les secteurs de la santé, l'hôtellerie, l'innovation, les services BtoB et le digital.

En tant qu'investisseur engagé, Turenne Groupe soutient activement ses entreprises en portefeuille dans leur démarche RSE. En tant qu'entreprise responsable, il finance et anime opérationnellement la Fondation Béatrice Denys pour l'Innovation Thérapeutique qui récompense les projets les plus aboutis au sein de la recherche médicale académique française à vocation de créer une entreprise, et il soutient l'Association Banlieue Sans Frontières en Action (BSFA), qui a vocation à améliorer les conditions de vie des habitants de banlieue à travers l'insertion professionnelle.

La levée de fonds a été réalisée en collaboration avec :
- Conseil société : IODA Consulting – Oriane BURLAT
- Cabinets d'avocats & audit juridiques : BBLM Avocats – Myriam CUVELLIER
- Audit IP : IPTrust - Emmanuel HUYGHE
- Audit financier : PACAFID – Michaël TOUZIS

L'économie en Provence, jeudi 28 janvier 2021 – Tchek

LEVÉE DE FONDS

Tchek se renforce pour grandir

La start-up marseillaise Tchek, spécialisée dans la détection des dommages automobiles, a levé 3 M€ afin d'accélérer le déploiement en Europe de ses solutions d'intelligence artificielle. Un tour de table mené par Demeter aux côtés de Région Sud Investissement, conseillé par Turenne groupe et d'acteurs bancaires. La jeune pousse a lancé la première étape de son internationalisation en déployant ses portiques d'inspection des véhicules auprès de concessionnaires et de carrossiers en Allemagne et au Benelux. En décembre, elle a signé un partenariat avec Europcar Mobility Group pour "accompagner l'automatisation des inspections check-in check-out" des offres de location traditionnelles.

REVUE DE PRESSE FEVRIER 2021

- *Communiqué de presse / Crocos Go Digital* 11
- *Les nouvelles publications / Crocos Go Digital* 15
- *Les Echos / Crocos Go Digital* 16
- *Agglotv / Crocos Go Digital* 17
- *L'Usine digitale / Crocos Go Digital* 18
- *Gomet/ Crocos Go Digital* 19
- *MiMABS* 20
- *La Provence, MiMabs* 23
- *Tribucat.net / Région Sud Investissement* 24
- *La Tribune, Région Sud Investissement* 25
- *Businews, Région Sud Investissement* 26
- *La Provence, Crocos Go Digital* 30
- *GOMET, Phytéas Technology* 31
- *La Tribune, Renaud Muselier* 32
- *GOMET , MiMabs* 35
- *Les Nouvelles Publications, IntecMedia* 36
- *La Provence, RSI* 37
- *Les Echos, Intec Media* 38
- *La Provence, Intec Media* 40
- *Les Nouvelles publications, Ideol* 42
- *La Provence, Idéol,* 43

- Communiqué de presse, le 2 février, Crocos Go Digital

Un problème de santé publique
CrocoGoDigital répond à une urgence de santé publique : 20-25% des enfants ont aujourd'hui des dysfonctionnements cognitifs (Troubles de Attention (TDAH), troubles 'DYS', et troubles du spectre autistique (TSA))*. Le manque de sensibilisation du public, de détection systématique et la pénurie de professionnels de santé engendrent des délais de diagnostics très longs et par conséquent beaucoup de souffrance, de temps et de coûts pour les enfants, parents, et difficultés avec les enseignants dès la grande section de maternelle qui se poursuit sur l'ensemble du cycle scolaire.

Une solution disruptive de détection automatisée et de remédiation digitale des troubles cognitifs chez l'enfant - reconnue par les professionnels
En combinant neurosciences et Intelligence Artificielle, CrocoGoDigital propose une méthode inédite en trois phases. Des ateliers de stimulations cognitives sont développés par leurs neurospécialistes et pédagogues, sur la base de programmation de robots et de drones. Plusieurs moteurs d'Intelligence artificielle permettront de détecter de manière automatisée l'ensemble des symptômes des troubles neuro-développementaux, puis d'y remédier en utilisant la motivation forte et naturelle des enfants pour les nouvelles technologies digitales. Après deux premiers tours de table (1M€ total), la société a adressé l'ensemble des barrières technologiques dans la réalisation de sa première preuve de concept, permettant de différencier les enfants TDAH et non-TDAH en moins de 20 mn !

Avec des premiers niveaux de stimulations et de détection, plus de 5000 enfants ont profité des ateliers CrocoGoDigital, à travers 35 écoles partenaires à ce jour, ainsi que plusieurs neurospécialistes (orthophonistes, psychologues-neuropsychologues, psychomotriciens, ergothérapeutes et médecins pédopsychiatres, …).

Vers une accélération de la R&D

CrocoGoDigital entend réaliser cette année des avancées majeures dans ce domaine grâce à ses équipes multidisciplinaires et ses technologies avancées, en étroite collaboration avec ses chercheurs, neurospécialistes « Crocos » et ses partenaires spécialisés, le Laboratoire de Psychologie Cognitive de l'Université Aix-Marseille, le laboratoire RETINES de l'Université de Nice, et les sociétés LudoTic et Euranova.

« De nombreuses études scientifiques ont montré la pertinence de notre approche et de nos technologies IA - on sait maintenant que c'est possible ! - mais il nous faut encore avancer pour quantifier symptôme par symptôme, pour obtenir une vision à 360° du fonctionnement de l'enfant et donc des éventuels troubles. Il s'agit là d'une énorme matrice à mettre en place qui devrait encore demander une à deux années de recherche pour finaliser nos solutions disruptives sur l'ensemble des symptômes», déclare Vincent Berge, le PDG de CrocoGoDigital.

« Nous sommes ravis de participer à un projet ambitieux qui devrait révolutionner le problème de santé publique sur la détection des dysfonctionnements cognitifs chez les enfants, le plus tôt possible, très facilement, et le moins cher possible, tout en travaillant en parfaite complémentarité avec les Neurospécialistes. », ajoute le Directeur Général de Région Sud Investissement Pierre Joubert.

« Nous sommes très fières d'avoir investi dans le projet Crocos qui a un impact social très prometteur, en changeant les courbes d'apprentissages de millions d'enfants, en ville et à la campagne, ou encore dans les quartiers sensibles, par l'usage des technologies de stimulations cognitives et d'informatique. Nous sommes heureuses de pouvoir contribuer aux dernières avancées des neurosciences et de l'Intelligence Artificielle au service des enfants en dysfonctionnement et de leurs parents. » souligne Alizée Lozac'hmeur, associée chez makesense Seed I.

« Cette levée de fonds conforte nos ambitions de devenir leader de la détection automatisée et à 360° des troubles cognitifs et d'y remédier. Elle va nous permettre de renforcer notre R&D, d'amener les neurosciences dans les écoles primaires et les collèges, et de doubler nos équipes commerciales. Nous devrions impacter directement les trajectoires d'apprentissage de plus de 20 000 enfants en 2021, dont plus de 1 000 enfants en dysfonctionnement cognitif dans les quartiers difficiles et déserts médicaux », conclut Vincent Berge.

*Les "DYS" ou troubles Dys désignent l'ensemble des troubles d'apprentissage / cognitifs, dont le nom débute souvent par le préfixe « dys » : dyscalculie, dyschromie, dysgraphie, dyslexie, dysorthographie, dysphasie, dyspraxie, mais aussi les troubles d'attention …
Le TDAH ou Trouble du Déficit de l'Attention avec ou sans Hyperactivité est défini par l'association, selon des modalités variables, d'un déficit attentionnel, d'une hyperactivité motrice et d'une impulsivité. Il apparaît pendant l'enfance.

A propos de CrocoGoDigital™

Lauréat du « Seal of Excellence » (Comission Européenne et du i-Nov (BPI), CrocoGoDigital combine les neurosciences et l'intelligence artificielle pour développer des solutions numériques de détection et des thérapies digitales pour les enfants âgés de 6 à 15 ans souffrant de troubles cognitifs. L'entreprise et ses partenaires de l'écosystème combinent une expertise scientifique pluridisciplinaire, des technologies avancées et des éléments de gamification pour faire progresser la

recherche et le développement sur l'étude des troubles cognitifs en vue de nouvelles formes de prévention, de diagnostic et de remédiation. Sa plateforme de recherche met en relation patients, chercheurs et prestataires médicaux. CrocoGoDigital propose ses ateliers et ses cours aux écoles, aux parents, aux entreprises, aux centres de loisirs, ainsi qu'à la communauté médicale. CrocoGoDigital est une société privée créée en 2018 et basée à Marseille, en France. Pour plus d'informations, visitez le site www.crocosgodigital.com

À propos de CAAP Création

Premier financeur de l'économie régionale, le Crédit Agricole Alpes Provence via son dispositif "Capital & Innovation", comprenant la filiale de capital-risque CAAP Création, a pour objectif de soutenir l'initiative économique et l'innovation dans les Bouches du Rhône, le Vaucluse et les Hautes-Alpes. CAAP Création intervient en tant qu'investisseur pour soutenir les projets innovants à fort potentiel de croissance et dans les financements dédiés à la création d'entreprises. Depuis sa création en 2006, CAAP Création a soutenu 160 entreprises régionales.

A propos de makesense Seed I

makesense Seed I est le premier fonds de préamorçage dédié aux start-ups à impact social et environnemental, adossé à l'incubateur makesense. Spécialisé dans le financement de jeunes start-ups en phase de prototypage et début de commercialisation, le fonds makesense Seed I investira des premiers tickets de 50 000 à 150 000 euros dans 20 à 25 startups. Le fonds est doté 8,2 millions d'euros, par le Fonds Européen d'Investissement (et son dispositif InnovFin Equity*), la Banque des territoires, BNP Paribas, Revital'Emploi, Arnaud Massonnie (fiftyfive) et Maxime Kurkdjian (ChoisyClub).

makesense Seed I est un fonds sous bannière French Impact.

A propos de Provence Angels :

Acteur Majeur Régional du Financement en Amorçage, Provence Business Angels est un réseau associatif membre de France Angels classé parmi le top 3. Le réseau fédère 90 Business Angels qui investissent individuellement et accompagnent des startups en démarrage ou en développement. Réseau dynamique et ouvert, PBA encourage les chefs d'entreprises ou managers de la région Sud à participer à des aventures entrepreneuriales et jouer un rôle actif dans le développement d'entreprises innovantes. Plus d'informations sur : www.provenceangels.com

A propos de Région Sud Investissement

Région Sud Investissement est la société d'investissement régionale créée en 2010 par la Région Sud pour soutenir l'émergence et le développement des entreprises de croissance. Doté de 134 M€, le fonds bénéficie du soutien de l'Europe au travers du fonds FEDER à hauteur de 42% de ses capacités et est conseillé par Turenne Groupe pour la gestion de ses participations.

Communiqué de presse

A propos de Synergie Family :

Synergie Family est une startup d'innovation éducative et inclusive qui s'implique avec force et conviction depuis plus de 10 ans, dans le développement d'actions à fortes valeurs éducatives au bénéfice de l'enfance, de la jeunesse et de la famille à Marseille (500 collaborateurs). Notre investissement dans le temps de loisirs s'inscrit dans une démarche d'épanouissement de l'individu dans sa globalité. Apporter des savoirs et des compétences par l'intermédiaire d'activités ludiques, telle est notre ambition. Notre intervention basée essentiellement sur le territoire marseillais regroupe : l'accueil collectif de mineurs, des activités périscolaires (140 écoles), des séjours éducatifs, des stages sportifs, des interventions en pied d'immeuble, des actions innovantes sur le champ de l'insertion.

Contact presse :
Géraldine SAUNIERE
Marketing & Communication Director I CrocosGoDigital
geraldine.sauniere@crocosgodigital.com
06 95 91 58 99

Olivia TIRET
PR Consultant
olivia@tiretdusix.com
06 87 10 17 97

Contact Provence Angels:
Carole Florisoone
c.florisoone@provenceangels.com

Crocos Go Digital réalise une nouvelle levée de fonds

le 02 février 2021 - Caroline DUPUY - Finance

La société marseillaise spécialisée dans la détection automatisée des troubles cognitifs et de la stimulation digitale cognitive chez l'enfant clôture un tour de table d'1,4 M€.

Après deux premiers tours de table (1 M€ au total), Crocos Go Digital annonce une troisième levée de fonds d'1,4 M€. L'entreprise marseillaise a obtenu cette somme auprès de Région Sud Investissement, le CAAP Création (filiale du Crédit Agricole Alpes-Provence), de makesense Seed I, de Provence Angels et du fonds OGH. Participent également à ce tour de table des *business angels* (nouveaux et historiques) et Synergie Family.

Cette opération va permettre à la structure créée en 2018 de développer sa stratégie de conquête des marchés français et internationaux en accentuant ses efforts auprès des écoles et centres et des neurospécialistes. Crocos Go Digital entend également renforcer sa recherche et développement et annonce ainsi le dépôt de son application de marquage CE dispositif médical pour deux produits.

Pour rappel, la société propose une solution disruptive de détection automatisée et de remédiation digitale des troubles cognitifs chez l'enfant : troubles déficit de l'attention avec ou sans hyperactivité (TDAH), troubles DYS, et troubles du spectre autistique (TSA). Une solution qui permet notamment de différencier les enfants TDAH et non-TDAH en moins de 20 minutes. « *Nous devrions impacter directement les trajectoires d'apprentissage de plus de 20 000 enfants en 2021, dont plus de 1 000 enfants en dysfonctionnement cognitif dans les quartiers difficiles et déserts médicaux* », conclut Vincent Berge, le PDG de Crocos Go Digital.

Les Echos

- Les Echos, le 2 février 2021, Crocos Go Digital

Crocos Go Digital lève 1,4 million d'euros pour l'IA qui dépiste les troubles cognitifs de l'enfant

La start-up marseillaise Crocos Go Digital va affiner ses outils de diagnostic automatique des enfants atteints de dysfonctionnement cognitif et accroître son déploiement en France. Elle vise le marquage CE comme dispositif médical d'ici à 2023, afin de démarrer son déploiement international.

Par **Paul Molga**
Publié le 2 févr. 2021 à 9:30

Nouvelle étape pour les outils de détection automatique de dysfonctionnement cognitif chez l'enfant mis au point par Crocos Go Digital : « La preuve de concept a été faite, il nous faut maintenant affiner notre approche pour obtenir une vision précision, symptôme par symptôme, des troubles de l'attention chez l'enfant : dyslexie, dysphasie, dyspraxie, dyschronie… », explique son président, Vincent Berge. Ce travail devrait encore prendre un à deux ans de recherche. Pour les financer, la start-up annonce ce mardi avoir réalisé une levée de fonds de 1,4 million d'euros auprès de Région Sud Investissement, Caap Création , makesense Seed I, Provence Angels, OGH et Synergie Family, acteur spécialisé dans l'innovation éducative. Ce tour de table s'ajoute au million d'euros déjà réuni qui lui a permis de lever les barrières technologiques au diagnostic automatique, en moins de vingt minutes, des enfants ayant une difficulté cognitive.

- Agglotv, le 4 février 2021, Crocos Go Digital

CrocosGoDigital lève 1,4 M€ pour accélérer la détection automatisée des troubles cognitifs chez l'enfant

CrocosGoDigital™ – leader français de la détection automatisée des troubles cognitifs et de la stimulation digitale cognitive chez l'enfant, clôture aujourd'hui une nouvelle levée de fonds de 1,4M€. L'entreprise a obtenu ces fonds auprès de Région Sud Investissement, conseillé par Turenne Groupe, de Caap Création, filiale du Crédit Agricole Alpes-Provence, de makesense Seed I, de Provence Angels et du fonds OGH, ainsi qu'auprès de business angels, nouveaux et historiques, et de Synergie Family, spécialisée dans l'innovation éducative et inclusive, créateur de l'Epopée, premier hub Ed-Tech en France.

Avec cette levée de fonds, CrocoGoDigital amorce l'accélération de ses activités de R&D, la consolidation de son portefeuille de propriété intellectuelle, et le dépôt de son application de marquage CE Dispositif Médical pour deux produits.

Un problème de santé publique

CrocoGoDigital répond à une urgence de santé publique : 20-25% des enfants ont aujourd'hui des dysfonctionnements cognitifs (Troubles de Attention (TDAH), troubles 'DYS', et troubles du spectre autistique (TSA))*. Le manque de sensibilisation du public, de détection systématique et la pénurie de professionnels de santé engendrent des délais de diagnostics très longs et par conséquent beaucoup de souffrance, de temps et de coûts pour les enfants, parents, et difficultés avec les enseignants dès la grande section de maternelle qui se poursuit sur l'ensemble du cycle scolaire.

- L'Usine digitale, le 5 février 2021, Crocos Go Digital

Not So Dark, Beam, Cajoo... Les levées de fonds de la French Tech cette semaine

LEVÉE DE FONDS Les start-up de la French Tech ont levé plus de 47 millions d'euros cette semaine, d'après le décompte hebdomadaire d'eCAP PARTNER pour L'Usine Digitale.

PUBLIÉ LE 05 FÉVRIER 2021 À 06H00

LES LEVÉES DE FONDS DE LA SEMAINE, FRENCH TECH, START-UP

CROCOS GO DIGITAL A LEVÉ 1,4 M€

Crocos Go Digital propose des outils pour diagnostiquer les enfants atteints de dysfonctionnement cognitif.

- Secteur : Beauté, Santé
- Investisseurs : Région Sud Investissement, Caap Création, Makesense Seed I, Provence Angels, OGH, Synergie Family

- GOMET, le 8 février 2021, Crocos Go Digital

NUMÉRIQUE

Crocos Go (Marseille) lève 1,4 million pour mieux détecter les troubles cognitifs de l'enfant

En France, près d'un quart des enfants souffrent d'un dysfonctionnement cognitif : troubles de l'attention, dyslexie, troubles du spectre autistique... «*Et le manque de sensibilisation du public, de détection systématique et la pénurie de professionnels de santé engendrent des délais de diagnostics très longs* », observe le P-dg de Crocos GO Digital, Vincent Berge. Lui-même père d'un enfant atteint d'un dysfonctionnement cognitif, il a lancé en 2018 la société pour developper une nouvelle méthode de détection des troubles grâce aux outils digitaux. Patron expérimenté (Mobile Distillery, Think&Go), il a rapidement convaincu les investisseurs de financer son projet. Après deux premiers tours de table pour un montant total d'un million d'euros, il récidive aujourd'hui en annonçant une nouvelle levée de 1,4 million. Pour boucler cette opération, Crocos Go Digital a fait appel à de nouveaux investisseurs : Région Sud Investissement, Crédit Agricole Alpes-Provence Création, Makesense Seed, Provence Angels, le fonds OGH et Synergie Family. « *Cette levée de fonds conforte nos ambitions de devenir leader de la détection automatisée et à 360° des troubles cognitifs et d'y remédier* », explique Vincent Berge. **> L'intégralité à lire sur Gomet'.**

PRESS RELEASE

THE PRE-INDUSTRIAL DEMONSTRATOR MIMABS CREATES A SERVICE COMPANY SPECIALIZING IN THERAPEUTIC ANTIBODIES

- Carried by Aix-Marseille University (AMU), MImAbs is the first pre-industrial demonstrator of the Investments for the Future Program (PIA)
- Within three months, MImAbs SAS completed a 2-million-euro financing round led by Région Sud Investissement and entrepreneurs of the region.
- To generate new therapeutic antibody candidates, biopharmaceutical companies and start-ups will be able to rely on an integrated platform of preclinical services in immunotechnology that is unique in Europe.

Marseille, February 8th 2021, MImAbs SAS, Aix-Marseille University (AMU) and Région Sud Investissement (RSI) announce the start of operations of MImAbs SAS, an immunotechnology company specializing in the generation and validation of novel therapeutic antibodies against cancer and inflammatory diseases. The creation of this new company marks the success of the eponymous pre-industrial demonstrator launched in 2011 with the support of the Investments for the Future Program: in less than seven years of activity, the collaborative program will have conducted over 20 projects for the development of therapeutic antibodies, a field of excellence in the region.

Dr. Thierry JEAN, a leader in the biopharmaceutical services industry, is the Chairman and CEO of the company whose Scientific Direction is ensured by Pr. François ROMAGNÉ, until now Director of the pre-industrial demonstrator. In the difficult context of the COVID-19 pandemic, MImAbs SAS has completed in three months a €2 million financing round led by Région Sud Investissement and associating economic actors and entrepreneurs of the region.

Pr. Eric BERTON, President of Aix-Marseille University, said: *"We are proud to have contributed to an innovative pre-industrial demonstrator, carried by AMU and financed by the Investments for the Future Program, creating an autonomous economic player. In Europe, MImAbs will act as a catalyst, not only for industrials but also for recently funded start-ups that increasingly rely on external R&D capabilities. Once again, AMU and its partners are reinforcing the development of the regional economic fabric, especially in a very strategic sector of excellence such as immunology".*

Pilot of the creation project and member of the Strategic Council of MImAbs SAS, **Dr. Hervé BRAILLY, multi-entrepreneur of the biotech industry, co-founder of Innate Pharma and of the Marseille-Immunopôle (MI) cluster**, underlined: *"I am very pleased to have contributed to the transformation of the collaborative platform into a commercial company with 25 employees. The development potential of MImAbs SAS is unquestioned: it will be a major player in terms of attractiveness and influence for the region's therapeutic antibody sector, led by MI and supported by the Eurobiomed competitiveness cluster. I would like to thank AMU for its support and assistance in the creation of the company, Région Sud Investissement and Turenne Capital for their commitment and of course, the pre-industrial demonstrator's team, without whom this transformation would not have been possible".*

PRESS RELEASE

"Advances in medicine and biotechnologies have led to a hyper-specialization of drug research and development and prompted more and more biopharmaceutical companies to outsource all or part of

the process. The founders of MImAbs anticipated this fundamental trend by creating a platform capable of accelerating and securing the first R&D steps in the leading family of cancer therapies: monoclonal antibodies" said **Dr. Thierry JEAN, Co-founder and Chairman and CEO of MImAbs SAS.** *"Today, our company offers manufacturers an integrated platform of preclinical services in immunotechnology that is unique in Europe, to which highly innovative start-ups will also have full access for their early development through strategic partnerships".*

About MI-MABS SAS

MI-MABS is a preclinical services company specializing in the generation, optimization and validation of novel therapeutic antibodies against cancer and inflammatory diseases. Unique in Europe, its integrated immunotechnology services platform concentrates all the expertise and know-how required to convert a new therapeutic target into a drug candidate. Primarily intended for biopharmaceutical and biotechnology companies, this platform is also accessible in its entirety to highly innovative start-ups through strategic collaboration agreements.

Located in the heart of the French immunology cluster Marseille Immunopôle, MImAbs is managed by Dr. Thierry JEAN and Pr. François ROMAGNÉ, respectively Chairman and CEO, and Scientific Director of the company. It is supported by a team of 25 scientists and a high-tech building with a surface area of 1,500m^2. MImAbs has already successfully conducted over 20 development projects and established scientific and technological partnerships with leaders in academia and industry.

More information at www.mimabs.org and @MI_mAbs

About Aix Marseille Université

Aix-Marseille Université (AMU) is the largest French-speaking university in the world, hosting 80,000 students and nearly 8,000 staff. The university owns its architectural heritage. It has 5 large campuses meeting international standards, and is spread over 9 major cities in 4 French departments.
Its University Foundation A*Midex, which supports the IDEX, contributes to the development of a multidisciplinary and interdisciplinary centre of world-class higher education and research. Known as an "intensive research university", the university boasts 113 research units linked to the major national organizations.
AMU places interdisciplinarity at the heart of its strategy and training programmes. It has set up Interdisciplinary and Intersectoral Research Poles (PR2I), Territorial Innovation Poles (PIT), and access for economic actors to labelled technological platforms. The Aix-Marseille City of Innovation and Knowledge (CISAM) and 15 institutes strengthen the ties between research and education.
A responsible and committed university, Aix-Marseille Université encourages the values of living together in harmony and makes its anti-discrimination and CSR policy a priority – something for which it has been distinguished in international rankings.

Widely open to the world since its creation (10,000 international students and more than 40 diplomas in international partnership), the university has been awarded the European Commission's call for projects to build "CIVIS, a European Civic University" with 8 European partners, contributing to the major societal challenges facing Africa and the Mediterranean in particular.

About "Région Sud Investissement"

Région Sud Investissement is the regional co-investment fund created in 2010 by the South Region to support the emergence and development of regional growth companies.

The fund is one of the 13 tools of the FIER (Investment Fund for Enterprises of the Region) and embodies the new dynamic that the SOUTH Region wishes to build with companies.

Région Sud Investissement, with a long-term endowment of €120M, benefits from European support through the European Regional Development Fund (ERDF) for 42% of its capacity. Région Sud Investissement is advised by the Turenne Capital Group for the management of its investments and has also set up an equity loan activity for regional VSE/SMEs. Since July 2011, Région Sud Investissement has invested in 102 regional companies for a total amount of €54.2M.

Press contacts

ATCG-Partners
Marie PUVIEUX
+33 (0)6 10 54 36 72
mimabs@atcg-partners.com

- La Provence, le 9 février, MI-MABS

IMMUNO-TECHNOLOGIE

2 M€ pour le démonstrateur MimAbs

Porté par Aix Marseille université (Amu), MImAbs, le premier démonstrateur préindustriel issu d'un programme investissement d'avenir, a donné naissance à une société commerciale autonome de services précliniques. Sa finalité est de valider de nouveaux anticorps thérapeutiques destinés à être utilisés contre le cancer et les maladies inflammatoires. MimAbs qui vient de lever 2 M€ auprès d'investisseurs amenés par Région Sud investissement, s'appuie sur une plateforme unique en Europe, qui concentre expertises et savoir-faire. MimAbs que dirigent le Dr. Thierry Jean et le Pr. François Romagné, s'appuie sur une équipe de 25 scientifiques.

- Tribuca.net, le 10 février 2021, Smalt Capital /Région sud Investissement

RSI Covid : 10M€ supplémentaires pour les TPE-PME régionales

ACTUALITÉS Mercredi 10 février 2021 à 16h30

Région Sud Investissement et Smalt Capital, au regard des difficultés conjoncturelles, renforcent leur dispositif de prêts participatifs déjà activé.

En novembre 2019, Smalt Capital s'était vu confier une mission de conseil et de gestion administrative par son partenaire historique Région Sud Investissement, dans le cadre de ses actions en faveur du financement des petites et moyennes entreprises du territoire. Notamment un dispositif de prêt participatif, à hauteur totale de 38,8M€ : à ce jour, ce sont 57 entreprises qui ont déjà bénéficié de ce dispositif RSI (pour Région Sud Investissement), et 29 autres financements sont en cours de versement.

Dès novembre 2020, au regard de la situation conjoncturelle provoquée par la crise sanitaire, a été agrégé un programme RSI Covid grâce au soutien de l'Europe (via son fonds FEDER). 10M€ ont été dégagés pour accompagner 80 TPE-PME impactées, avec toujours Smalt Capital en pilier porteur des ces prêts participatifs ou obligations convertibles. 6 entreprises ont déjà été financées via RSI Covid, 11 autres dossiers en sont à la phase de finalisation, pour des enveloppes de 15.000 à 200.000€ ouvertes aux structures sélectionnées pour leur capital de développement, en termes de richesses et d'emplois.

Pour rappel Région Sud Investissement est doté de 134M€ et intervient en capital et en quasi-fonds propres dans les TPE et PME de la région Sud. Smalt Capital, spécialisée elle-aussi dans le financement en fonds propres et quasi-fonds propres de PME non cotées, a de son côté déjà financé 395 entreprises, pour 110 actuellement en portefeuille (956M€ gérés ou conseillés depuis sa genèse sous bannière ACG-Management, puis Smalt Capital). *"Dans ce contexte sanitaire et économique compliqué pour nos TPE et PME, notre équipe est fière d'œuvrer pour le plan de relance régional auquel participe actuellement Région Sud Investissement avec ce dispositif RSI Covid. C'est une grande satisfaction que de participer au développement économique de notre territoire, et de compléter l'action de tous les réseaux et acteurs régionaux qui accompagnent les entreprises ou porteurs de projets"*, souligne Christine Cerrato, directrice du pôle Dispositifs régionaux.

- La Tribune, le 11 février 2021, Région Sud Investissement

Les PME et la crise : pourquoi Région Sud Investissement remet la main à la poche

(Crédits : DR)

C'est via une nouvelle enveloppe de 10 millions d'euros que le bras armé de la Région Sud en termes de financement des entreprises en rajoute une couche financière pour aider les PME chamboulées par la crise à passer ce que l'on appelle poliment ce cap difficile. Et c'est Smalt Capital, la société de capital-investissement basée à Marseille et Nice, qui est à la manouvre pratique de ce RSI Covid. Objectif : aider 80 entreprises en un an. De son côté, InvesTour, consacre 4 millions d'euros au tourisme, un secteur plus que sacrément impacté.

- Businews, le 11 février, Région Sud Investissement

GRAND FORMAT

Par Jean-Christophe Barla, Fabienne Berthet, Nathalie Bureau du Colombier, Frédéric Dubessy et Jacques Poulain

FAI

PHOTO PIXABAY

LLITE

COMMENT L'ÉVITER ?

À décembre 2020, les mesures de soutien à l'économie semblaient avoir évité une explosion des défaillances d'entreprises. Mais les prêts se remboursent et les reports de charges ne sont pas des exonérations. Pour 2021, l'inquiétude est donc réelle pour les TPE/PME qui constituent la majeure partie de notre tissu économique. Quelle est la situation à l'aube de cette année au vu des institutions financières et des banques ? Comment s'employer à prévenir de graves difficultés ? Businews fait le point avec les acteurs concernés.

Selon la Banque de France, à fin septembre 2020, dernière évaluation disponible au bouclage de ce magazine, le nombre de défaillances s'établissait en recul de 30,5% par rapport à l'année précédente. L'étude soulignait que les juridictions commerciales n'avaient pas fonctionné en raison du confinement et que la règlementation relative à la cessation de paiement avait été adaptée en termes de délais. Mais elle relevait que la chute atteignait presque 40% sur les trois mois précédents par comparaison à 2018 et 2019. Faut-il craindre une cascade de faillites en 2021 ? Les opinions semblent partagées dans nombre d'institutions financières et bancaires. Le 1er décembre, si l'Upe 13 se réjouissait de l'appui apporté par le PGE de l'Etat, elle exprimait *« une inquiétude forte sur la capacité de remboursement des entreprises »*. L'organisation patronale allait jusqu'à soutenir que *« prétendre que toutes les entreprises pourront rembourser leur PGE relève de l'aveuglement »* et suggérait, par exemple, une conversion en prêts participatifs de long terme (7 ans ou plus ou sans délai), voire une prise en charge par l'Etat *« dans les cas les plus critiques »*. Pour l'heure, beaucoup d'acteurs financiers se refusent à noircir le tableau, tout en reconnaissant que dans l'hôtellerie-restauration, le tourisme, l'événementiel… certains n'échapperont pas à une issue fatale.

Lucie Hallonet-Sauze, responsable des services aux entreprises à la délégation régionale de la Banque de France : PHOTO DR

« Les entreprises ont bénéficié de beaucoup de mesures qui leur ont permis de perdurer sur 2020, 97% de celles qui ont effectué une demande de PGE ayant obtenu un accord »

› RÉACTIVITÉ ET SOUTIEN OPÉRATIONNELS

« Les entreprises ont bénéficié de beaucoup de mesures qui leur ont permis de perdurer sur 2020, 97% de celles qui ont effectué une demande de PGE ayant obtenu un accord », explique Lucie Hallonet-Sauze, responsable des services aux entreprises à la délégation régionale de la Banque de France. *« On ne sait pas si elles l'ont fait pour couvrir un réel besoin ou à titre de précaution, mais le sentiment général est que l'impact de cette crise pourra être davantage évalué à compter de 2021 puisque se posera le sujet du remboursement. Il est encore trop tôt pour dire comment ça va se passer »*. Celles qui se sont heurtées à des refus de PGE de la part de leurs banques ont engendré une forte croissance de l'activité de médiation du crédit, dès le printemps 2020, puis dans la foulée des mesures de couvre-feu de l'automne. Pour la directrice Réseau Sud de Bpifrance, Véronique Védrine, ses équipes se sont mobilisées comme jamais pour faire face aux demandes. *« La réactivité, c'était notre devoir. Les standards étaient souvent encombrés, mais on s'est efforcé de rappeler dans les deux*

Alain Lacroix

TOUTES PHOTOS JC BARLA

Véronique Védrine

Thierry Chaumont

jours pour apporter des réponses et quand on ne les détenait pas, orienter vers les structures adéquates ». A fin novembre, elle notait que *« si certains secteurs souffrent plus que d'autres, il n'y pas de constat d'aggravation du risque à ce stade. Mais l'incertitude totale demeure quant à la manière dont les choses pourraient tourner en 2021* ». Du côté de Région Sud Investissement (RSI) qui intervient en co-investissement au capital d'entreprises ainsi qu'en prêts participatifs, on s'est efforcé d'agir à la fois en préventif, en différant d'un an des échéances dans les sociétés où elle est présente au capital, et en réactif par de nouveaux dispositifs sans garantie adaptés pour les start-ups, TPE et PME, souffrant de perte de chiffre d'affaires, de manque de trésorerie ou forcées de licencier, notamment à travers RSI COVID (prêts participatifs à remboursement différé ou obligations convertibles). *« Il fallait éviter qu'elles se confrontent à un mur de dettes »* insiste son président, Alain Lacroix. En raison de la prudence, voire de la défection des co-investisseurs privés, les levées de fonds ont été ralenties au premier semestre. Le second a permis un redressement. *« Nous serons à 29 dossiers en 2020 dont 12 « closing » en décembre et un budget d'investissement pas très loin de nos records si quatre dossiers se confirment. Nous étions à 29 en 2019, 30 en 2018 et 28 en 2017 »* précisait début décembre Pierre Joubert, le directeur.

« Si certains secteurs souffrent plus que d'autres, il n'y pas de constat d'aggravation du risque à ce stade. Mais l'incertitude totale demeure quant à la manière dont les choses pourraient tourner en 2021 »

Véronique Védrine, directrice Réseau Sud de Bpifrance

› N'IGNORER AUCUN LEVIER

Comment faire en sorte d'éviter la « casse » en 2021 ? Président de l'UIMM Alpes-Méditerranée, Thierry Chaumont a confié redouter que des entreprises ne sollicitent pas tous les dispositifs mis sur pied à leur intention, sous prétexte de manque de lisibilité, de complexité ou par ignorance. Pour Lucie Hallonet-Sauze, *« Il est essentiel que toutes les pistes soient étudiées pour se prémunir de graves difficultés »*. Elle salue la complémentarité des mesures de soutien à l'économie et l'approche collective privilégiée par les institutions publiques, financières, consulaires, syndicales, pour les promouvoir et orienter efficacement les dirigeants. Les enquêtes de conjoncture démontrent que tous les secteurs d'activité ne réagissent pas de manière similaire : quand l'industrie a plutôt bien rebondi dès la sortie du 1er confinement, d'autres, à l'image de la restauration ou de l'événementiel, restent désespérément à l'arrêt du fait des décisions de l'Etat. *« Les réponses ne peuvent être uniques, chaque entreprise doit donc analyser précisément sa situation de trésorerie, se projeter dans la durée sur les capacités de reprise de ses activités et de son marché »*, poursuit-elle. *« Nous alertons aussi beaucoup sur l'attention à porter au respect des délais de paiement. Nos correspondants TPE/PME les accompagnent pour qu'elles actionnent les leviers qui existent »*. Bpifrance propose des outils d'auto-évaluation sur des axes stratégiques (finance, organisation et RH, Exploitation et Digital, Stratégie et RSE) susceptibles de les aider à se relancer (AutoDiag Rebond, AutoDiag Rebond Tourisme) et à identifier les appuis de Bpifrance. *« La période peut être propice à regarder des opportunités de digitalisation, de transition écologique, de croissance externe, d'internationalisation »*, explique Véronique Védrine. *« Nous avons ainsi constaté que les entreprises exportatrices de la région maintenaient un bon niveau d'activité malgré des possibilités de voyager très limitées.*

« Nous allons accentuer notre implication dans l'économie réelle, soumise à de fortes turbulences, pour l'aider à passer ce cap »

Alain Lacroix, président de Région Sud Investissement (RSI)

Nous avons aussi des prêts « verts » sur des durées longues pour financer la transition énergétique et économiser sur les consommations d'eau, d'électricité… ».

OSER MAINTENANT

Région Sud Investissement constate que plusieurs TPE/PME préparent déjà leur sortie de crise. *«Sur les prêts participatifs, nous enregistrons une grosse proportion de sociétés avec un petit chiffre d'affaires qui nous sollicitent pour financer des projets d'investissement, des sociétés patrimoniales qui cherchent à se diversifier, à réaliser des croissances externes parce qu'une acquisition peut leur coûter moins cher en ce moment… La plupart d'entre elles ne nous a jamais appelé avant. Nous avons même des dossiers d'entreprises extérieures à la région désireuses de s'y implanter et de créer des emplois »* note Pierre Joubert. Dans le tourisme, le prêt participatif « Investour » (de 15 000 à 200 000 euros), conçu pour renforcer les fonds propres des établissements touristiques porteurs de projets structurants, révèle un engouement inattendu. *«En une quinzaine de jours après sa mise en place, la trentaine de dossiers déposés concerne plus des investissements de reconquête et de montée en gamme, pour verdir une activité, mener une extension, digitaliser ses process, qu'alléger des problématiques de trésorerie. Comme le différé de remboursement est de 24 mois pour laisser passer deux saisons et que rembourser s'opère sur six ans, Investour permet de se projeter à 8 ans. Nous regardons prioritairement la capacité à prendre des parts de marché par rapport à la capacité actuelle »* souligne Pierre Joubert. Pour RSI, cette crise devrait d'ailleurs modifier les approches d'analyse des dossiers présentés pour *«dérisquer»* au maximum en amont les investissements envisagés. La préférence sera donnée à des modèles lisibles et réalistes en termes d'adéquation produit/marché plutôt que décalés ou en rupture. *«Nous sommes un outil au service du développement du territoire. Nous continuerons d'investir dans la création d'entreprise, l'innovation, mais nous allons accentuer notre implication dans l'économie réelle, soumise à de fortes turbulences, pour l'aider à passer ce cap»*, renchérit Alain Lacroix. *«Dans les cinq ans qui viennent, 20% d'entreprises devront être transmises. Il est important qu'elles conservent leur siège ici plutôt que d'être cédées à des grands groupes qui les absorberont et les repositionneront ailleurs. C'est le maintien des emplois et des activités qui prime ».*

PHOTO JC BARLA
Pierre Joubert

• JCB

- La Provence, le 12 février, Crocos Go Digital

LEVÉE DE FONDS

L'Aixois Crocos go digital en mode croissance

Quand l'intelligence artificielle favorise la détection automatisée des troubles cognitifs chez l'enfant, on se réjouit que la technologie puisse faire avancer la prévention. Mieux, le traitement de ces dysfonctionnements. Créée en 2018 par Vincent Berge, un *serial* entrepreneur, la start-up aixoise, spécialisée dans la détection automatisée des troubles cognitifs et de la stimulation digitale cognitive vient de lever 1,4 M€ pour accompagner sa croissance. Un tour de table opéré auprès de Région Sud investissement conseillé par Turenne groupe, de Caap Création, filiale du Crédit agricole Alpes-Provence, de Makesense Seed I, de Provence angels et du fonds OGH, ainsi qu'auprès de *business angels*, nouveaux et historiques, et de Synergie Family, spécialisée dans l'innovation éducative et inclusive.

Avec cette levée de fonds, la jeune pousse va pouvoir accélérer ses activités de R & D, consolider son portefeuille de propriété intellectuelle et se déployer en France. Crocos go digital répond en effet à une urgence de santé publique : 20-25% des enfants ont aujourd'hui des dysfonctionnements cognitifs (troubles de l'attention, de l'apprentissage et troubles du spectre autistique). En combinant neurosciences et intelligence artificielle, l'équipe aixoise propose une méthode inédite en trois phases. Des ateliers de stimulations cognitives sont proposés sur la base de programmation de robots et de drones. Plusieurs moteurs d'IA permettent alors de détecter de manière automatisée l'ensemble des symptômes des troubles neuro-développementaux, puis d'y remédier en utilisant la motivation forte et naturelle des enfants pour les nouvelles technologies digitales.

La start-up aixoise a déjà formé plus de 5 000 enfants à la programmation de robots et de drones et espère dépasser la barre des 20 000 cette année, dont près de 1 000 en dysfonctionnement cognitif. / PHOTO DR

"*On espère devenir dispositif médical en cours d'année*, plaide Vincent Berge, *ce qui veut dire que l'on va beaucoup plus vers la santé. C'est important de valider scientifiquement que tout ce que l'on fait, a vraiment un sens. C'est une étape importante. On est déjà en partenariat avec des professionnels de santé. Ce serait bien que les parents qui travaillent avec nous puissent à terme être remboursés par la Sécurité sociale. C'est un élément clé. Si on arrive à cela, ce sera super. En tout cas, c'est par là qu'on se dirige.*"

Et d'ajouter : "*Mais c'est bien sûr long à mettre en place. C'est un processus qui est assez lourd. Il faut ensuite valider avec les médecins pour que cela devienne une vraie prescription possible. Oui, c'est une démarche qui va être longue mais on a cette première étape de devenir cette année dispositif médical. Et c'est un bon début.*"

Crocos go digital dispose d'un vaste espace à deux pas du Vieux-Port pour accueillir les enfants : "*On fonctionne au ralenti avec le Covid. Il est difficile de se rendre dans les écoles et nous avons moins d'inscriptions pour les ateliers que nous proposons durant les vacances scolaires. Mais on n'est pas à l'arrêt, on continue à avancer*". La société a déjà formé plus de 5 000 enfants et espère dépasser la barre des 20 000 cette année.

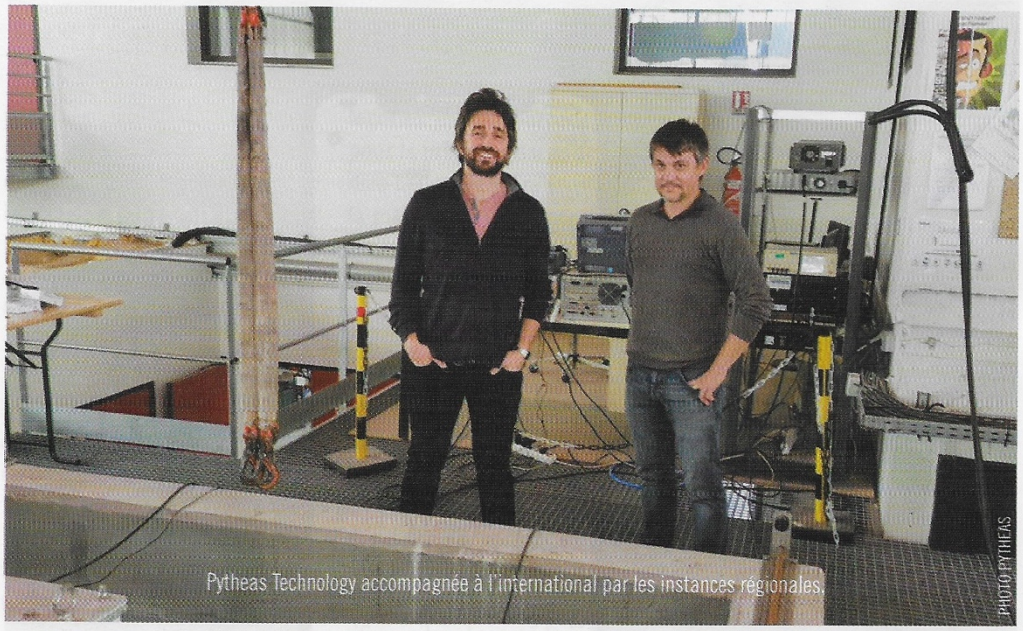
Geneviève VAN LEDE

- GOMET, Le Digest Hebdo n°173, février , Phythéas Technology

PYTHEAS TECHNOLOGY

PYTHÉAS TECHNOLOGY LANCE SA FILIALE AUX ETATS-UNIS

Spécialisée dans le domaine des Energies renouvelables, la start up ciotadenne, Pytheas Technology créée en 2015 incubée au sein de la pépinière de Meyreuil a ouvert une filiale outre-Atlantique avec un partenaire américain Resolute Marine. L'entreprise lancée par Vincent Alcaniz et Frédéric Mosca, qui a développé une génératrice piézoélectrique adaptée aux mouvements lents et irréguliers et capable de transformer ainsi les mouvements de la houle marine en énergie, mise sur l'international, Etats-Unis et Japon. Elle s'est faite accompagnée dans ce projet par la Région Sud, RisingSUD, Région Sud Investissement, Bpifrance et Team France Export Sud. Avec un chiffre d'affaires en constante croissance, Pytheas Technology réunit une équipe de 18 personnes et mise sur un développement exponentiel grâce à sa solution qui permet d'augmenter la production d'électricité à partir de sources renouvelables, et améliore leur rentabilité et leurs perspectives de déploiement à grande échelle.



Pytheas Technology accompagnée à l'international par les instances régionales.

PHOTO PYTHEAS

- La Tribune, Interview Renaud Muselier, février

Renaud Muselier : « La Région Sud va donner cette visibilité tant attendue par le monde économique »

Par **Laurence Bottero** | 15/02/2021, 19:22 | 1732 mots
Lecture 8 min.

(Crédits : Claude Almodovar)

Aux manettes de l'économie dont il ne se prive pas pour rappeler qu'il est le chef de file, le président de la Région n'y va pas par quatre chemins et annonce investissements et soutien en monnaie sonnante et trébuchante. De quoi rassurer les chefs d'entreprises, inquiets, et de quoi aussi rassurer en matière d'attractivité. Où l'industrie tient sa place et où la COP d'avance prend de l'ampleur.

LA TRIBUNE - Un an après le début de la crise, comment se porte l'économie régionale ?

RENAUD MUSELIER - Nous avons été confrontés à une crise sanitaire avec rebond qui a entraîné une crise économique d'une extrême violence, avec une crise sociale que l'on est en train de mesurer et avec une quatrième crise qui pointe à l'horizon et qui nous frappe de façon insidieuse, c'est la crise psychologique. L'ensemble est lié. Juste avant le début de la crise, nous avions une progression dans tous les domaines de compétences, à l'international, au niveau européen, au niveau des industries, du petit commerce, du tourisme... La totalité du système économique était en progression en 2019. Tous les indicateurs étaient passés au vert, avec une accélération, que ce soit concernant la nouvelle économie, le volet industriel, tout était en ordre de marche. Nous sommes aujourd'hui un an après, après un exercice où la région a réinjecté 1,8 milliard d'euros dans l'économie. Ça a permis d'apporter aide et assistance à près de 700 000 entreprises. Et nous sommes venus en soutien, de façon très concrète, aux aides du gouvernement. Au-delà de toute cette aide, on constate dans les premiers chiffres publiés aussi bien au national qu'en local, à un effondrement de la croissance.

ter.com/search?

Plusieurs choix stratégiques vont être engagés. Lors de la plénière de ce mois de février, nous allons donner suite à la demande faite à Nice, lors de la réunion du monde économique, d'apporter de la perspective, de la visibilité pour 2021. Je dois donner de la visibilité dans le cadre de mon action économique, dont je suis le moteur. Nous avons déjà programmé de réinjecter concernant le Prêt Rebond, le Prêt Défensif, le Prêt Région Sud Investissement Covid et le Prêt Essor, 22 millions d'euros. La totalité de nos outils seront maintenus. On a déjà fléché une vingtaine de millions d'euros sur un ensemble de prêts et outils. Nous allons apporter des moyens complémentaires aux aides décidées par l'Etat pour les aides en fonds propres, pour les aides aux loyers... 600 000 euros vont être injectés pour la digitalisation des entreprises ou des collectivités, au titre de la Smart Région. Pour tout ce qui est commerce et artisanat, on maintient et on abonde de 600 000 pour le coach digital. On mettra le paquet pour financement de l'innovation, pour le PIA et pour la réindustrialisation via 12 millions d'euros. La commande publique - soit 400 millions d'euros - sera maintenue, sachant que 70 % bénéficient directement aux PME régionales. Ça c'est l'action de la Région, qui s'appuie aussi sur le Contrat d'Avenir, signé en début d'année avec le premier ministre, qui s'élève à 5,1 milliards d'euros. Sachant que du temps mon prédécesseur, Michel Vauzelle, le Contrat de plan signé avec Manuel Valls, alors premier ministre était 1,8 fois moins important. Nous avons également déployé un pacte Sud Relocalisation pour aider les entreprises des filières stratégiques à trouver les partenaires nouveaux et de proximité. On crée un fonds de participation et de reconquête industrielle pour nous permettre d'investir dans les nouvelles filières industrielles, 17 millions d'euros y sont consacrés avec un objectif de 60 millions d'euros. On a des résultats, avec Sanofi qui vient s'installer à Sisteron, soit un investissement de 60 millions d'euros de leur part, 4 millions d'euros de la part de la Région.

Le récent rapport publié par l'Institut Montaigne ne fait que redire ce que l'on sait déjà. Qu'en pensez-vous ?

Ce rapport a un avantage : tout ce que l'on répète en permanence vient d'être validé par l'Institut qui donne une dimension de visibilité nationale de quelque chose que l'on connaissait tous, mais que, peut-être, les uns ou les autres ne voulaient pas regarder en face. Ce rapport ne nous apprend rien mais c'est une vraie piqûre de rappel pour tout le monde. J'ai rencontré l'Institut, qui mélange beaucoup de choses en termes de compétences, mais c'est souvent le cas sur ce territoire, on ne sait plus qui fait quoi. Il faut remettre de l'ordre en termes de modalités opérationnelles. Il faut rappeler quelles sont les compétences des uns et des autres, se fixer des priorités et trouver des moyens financiers si on les a. Mais ce n'est pas la peine de rêver de dossiers que l'on ne peut pas faire, que l'on fera tous ensemble, quand on n'a ni les moyens ni les compétences. C'est une question de méthode et d'ordre. Et ça, c'est quelque chose qu'il faut répéter en permanence aux chefs d'entreprises qui pensent que tout peut se faire facilement, que tout le monde est d'accord pour le faire et que leurs priorités doit être celles des autres. Ou l'inverse.

Revenons sur un point, qui distingue la Région, celui de la coopération engagée avec le Costa Rica. Pourquoi cet engagement ? Avec quels faits concrets ?

Quand j'étais secrétaire d'Etat aux Affaires étrangères, j'avais été très impressionné par ce pays, qui est en Amérique centrale, avait fait le choix de la démocratie, de fermer son armée et de mettre le paquer sur les parcs. A une époque, qui plus est, où ce n'était pas dans l'air du temps. Au fil du temps, j'avais remarqué que c'était devenu un pays stable et j'avais été impressionné par ce choix stratégique qui était très ambitieux. Le Costa Rica est devenu la première destination d'éco-tourisme au monde et la biodiversité, la principale source d'économie. Et donc, quand je me suis lancé dans la Cop d'Avance, j'ai demandé au gouvernement français de jumeler - c'est assez rare et banal - un pays avec une région. Nous avons signé un accord de coopération en février 2019. Nous avons de nombreux points communs. Nous avons tous les deux 5 millions d'habitants, 30% de parcs naturels, 50% d'espace boisé, 1 000 km de côtes, 6 % de la biodiversité, mondiale pour le Costa Rica, nationale pour la région Sud et quand on a lancé notre Plan Climat, le Costa Rica lançait son plan décarbonnation. On a une ambition commune : zéro plastique en 2030. Ça a donc un sens. On travaille sur la gestion de l'eau. La SCP a signé un accord avec l'agence de l'eau costaricienne. On a un projet ensemble de financement déposé à l'AFD, pour un montant de 2 millions d'euros. On s'inspire du leur traitement du tourisme de masse pour le reproduire chez nous. Ils ont plus de difficulté sur la formation hôtelière, un accord a été conclu avec l'Ecole hôtelière de Nice. Nous voterons la suite dans quelques jours de notre plan climat, avec désormais non plus 30 % mais 40 % de budget alloué, ce qui fait 600 millions d'euros par an.

Cette COP d'avance - peu y croyait - se révèle un point de différenciation et une vision que vous continuez d'affirmer. Pourquoi ce choix alors ?

- GOMET, Le Digest Hebdo, février, MiMabs

SANTÉ

La plateforme universitaire Mimabs devient une société privée et lève 2 millions

Après Innate Pharma et HalioDx, une nouvelle société spécialisée en immunologie voit le jour sur le campus de Luminy. En réalité, Mimabs (spécialisé dans le test de nouveaux anticorps thérapeutiques) existe depuis 2013 mais elle était jusqu'ici sous statut public portée par un consortium réunissant Aix-Marseille Université, l'Inserm, le CNRS, l'Institut Paoli Calmettes, Innate Pharma et Sanofi. La plateforme de service annonce le 8 février prendre son indépendance en se transformant en société par actions simplifiée (SAS). Pour se lancer, Mimabs SAS a bouclé une levée de fonds de deux millions d'euros en trois mois à peine auprès du fonds institutionnel Région Sud Investissement et d'entrepreneurs locaux et internationaux, notamment d'Europe du Nord. Région Sud Investissement est largement majoritaire dans l'opération et détient près de la moitié du capital de la nouvelle société. Le projet a notamment été piloté par Hervé Brailly, le co-fondateur d'Innate Pharma et du cluster Marseille Immunopole : « La plateforme sous sa forme académique a rencontré ses limites pour faire de la prospection commerciale et recruter de nouveaux talents », explique l'entrepreneur à Gomet'.
> L'intégralité à lire sur Gomet'.

- Les Nouvelles Publications, le 18 février, IntecMedia

IntecMedia lève 1,2 million d'euros

le 18 février 2021 - Caroline DUPUY - Finance

Cette somme va permettre à sa plateforme digitale de gestion de la relation patient d'élargir son offre à destination des officines pharmaceutiques et de renforcer sa présence dans l'hexagone.

IntecMedia, l'inventeur et éditeur de DigitecPharma, plateforme digitale de gestion de la relation patient, vient de boucler un tour de table d'1,2 million d'euros. Il réalise cette opération auprès d'Extens (fonds sectoriel spécialisé dans les éditeurs de logiciels de santé), de Région Sud Investissement et d'investisseurs privés. Ce financement permettra notamment de renforcer les équipes commerciales et la présence nationale de la société ; de développer sa recherche et développement ; d'intensifier la production de contenus et les relations avec les laboratoires et de fédérer son réseau de partenaires.

DigitecPharma est une plateforme qui permet aux pharmaciens de mieux connaître et de mieux accompagner leur patientèle, en assurant une continuité de relation entre la présence en officine et un accès en mobilité. Parmi les services offerts : le scan d'ordonnances, la prise de rendez-vous, le *click & collect*, la mise à disposition de résultats, etc. La société basée à La Ciotat est arrivée sur le marché en 2018. Elle offre aujourd'hui ses solutions à plus de 21 000 officines, en marque blanche via les groupements ou directement auprès des officines individuelles.

- L'économie en Provence, le 24 février 2021, RSI

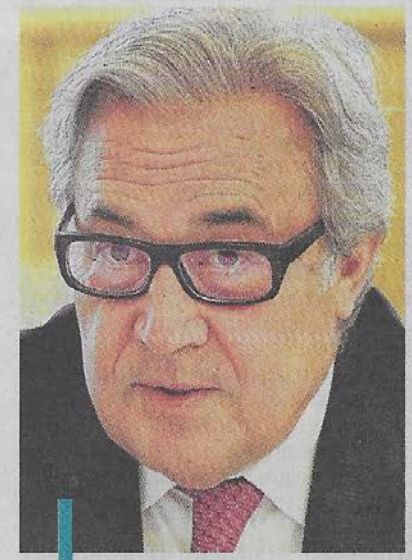
L'économie en Provence

FONDS

Région Sud investissement monte en puissance

Le fonds Région Sud investissement que préside Alain Lacroix, détenu par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur qui l'abonde à hauteur de 50 % - le solde est apporté par le fonds de développement régional (Feder) de l'Union européenne - s'est doté d'un nouveau site internet sobre et efficace, "*didactique, simple et qui va à l'essentiel*", au service des petites et moyennes entreprises régionales à qui il propose d'intervenir dans des solutions de co-investissement avec le secteur privé. Cela pour des montants compris entre 200 000 et 2 millions d'euros, ou sous forme de participations en obligations convertibles de 15 000 à 200 000 euros.

"*Soutenir des entreprises régionales qui réalisent jusqu'à 50 millions d'euros de chiffre d'affaires est notre raison d'être. Et notre ambition est de continuer à répondre à la demande qui n'a absolument pas cessé et a même battu des records au second semestre*", commente Alain Lacroix. "*Le troisième trimestre a même été particulièrement fourni avec des projets dans tous les secteurs d'activité. Nous avons aussi remarqué la nette attractivité de la région pour des investisseurs extérieurs, lesquels sont intervenus dans une entreprise sur cinq. C'est la première fois que nous avons vu cela*", complète le directeur général Pierre Joubert.



Alain Lacroix, président Région Sud invest

/ PHOTO LP

2020 a aussi été marquée par le lancement de deux produits destinés à compléter la gamme d'intervention du fonds, mais en toute indépendance cette fois : RSI Covid et Investour. Doté d'une enveloppe de 10 millions d'euros, le premier cible les entreprises victimes de difficultés. Le remboursement s'opère au taux de 1 % avec un différé de remboursement. Le second s'adresse tout particulièrement au secteur du tourisme au sens large, directement affecté par les contraintes sanitaires et les mesures de confinement. Au terme de 2020, Région Sud investissement doté à présent de 136 millions d'euros, a financé plus de 100 sociétés régionales depuis sa création.

Jean-Luc CROZEL

- Les Echos, le 25 février 2021, Intec Media

Les Echos

IntecMedia lève 1,2 million pour son logiciel de fidélisation des pharmacies

L'entreprise marseillaise a développé un outil de gestion de la patientèle des officines, qui leur permet de délivrer plusieurs services à distance. Pour accélérer son déploiement en France, IntecMedia lève 1,2 million d'euros et vise l'équipement de 5.000 pharmacies d'ici à 4 ans.

Patrick Bénichou, directeur associé de la société IntecMedia. (DR)

IntecMedia a trouvé comment fidéliser la clientèle des officines et fluidifier leurs relations avec les professionnels de santé. *« Notre plateforme digitale réunit une quantité de services qui permettent aux pharmaciens de mieux connaître et accompagner leur patientèle, en assurant une continuité de relation entre la présence en officine et un accès à la mobilité »*, explique le directeur associé, Patrick Bénichou.

Préparation des vaccinations

Scan d'ordonnances, prise de rendez-vous, click & collect, mise à disposition de résultats… et, depuis la crise sanitaire, organisation des tests Covid, gestion et préparation des vaccinations, diffusion des résultats aux patients et aux instances nationales de suivi du dépistage… Depuis 2018, la richesse des fonctionnalités de cette plateforme, baptisée « DigitecPharma », a séduit un millier de pharmacies et plusieurs groupements, dont Ceido Santé, Boticinal ou 37° Ma Santé.

Ce marché concurrentiel a vu s'installer plusieurs propositions numériques de pharmacies en ligne, comme MeSoigner et Valwin. Pour accélérer son développement, concentré pour l'heure dans le sud de la France, IntecMedia vient de faire appel à Extens, Région Sud Investissement et plusieurs investisseurs privés pour injecter au total 1,2 million d'euros dans son projet. En 2017, un premier tour de table lui avait permis de réunir 600.000 euros pour concevoir le produit. Cette nouvelle opération laisse le management majoritaire.

De nouveaux services

« Le plan Ma Santé 2022 a revalorisé le rôle du pharmacien d'officine en tant qu'acteur de santé de proximité. Son périmètre d'action est fortement augmenté et l'utilisation d'un outil digital devient incontournable. La solution DigitecPharma leur permet de rendre pleinement ce service », argumente Cédric Berger, associé chez Extens . IntecMedia prévoit de doubler le nombre de pharmacies équipées pour atteindre 5.000 implantations d'ici à quatre ans. Avec une rémunération en mode SaaS (Soft as a Service), elle prévoit une croissance annuelle de son chiffre d'affaires a minima de 30 %, sur une base d'environ 500.000 euros en 2020. D'autant que de nouveaux services doivent enrichir son offre : messagerie sécurisée, chat et vidéo sont au programme pour accompagner le mouvement de la télémédecine.

- La Provence, le 25 février, Intec Media

La Ciotat : Intec Media aide les officines à se digitaliser

L'entreprise de La Ciotat spécialisée dans les logiciels de e-santé lève 1,2 million d'euros pour se développer

Avec sa plateforme Digitech Pharma, Intec Media a déjà permis à 1 000 pharmacies de la région de mettre en place la prise de rendez-vous à distance ou le "click & collect". PHOTO STÉPHANE DUCLET

Parce que les métiers évoluent, Intec Media les accompagne dans leur transformation digitale. Et les officines n'y échappent pas. Avec sa plateforme Digitech Pharma, l'agence ciotadenne de solutions numériques est devenue en quelques années seulement, une référence dans le développement de solutions digitales pour les pharmacies. Après avoir équipé un peu plus de 1 000, essentiellement dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, elle a choisi d'opérer une levée de fonds de 1,2 M€ pour continuer à grandir et s'imposer sur d'autres territoires. L'entreprise qui compte une vingtaine de collaborateurs vient d'ouvrir son capital à Région Sud Investissement et Extens, un fonds d'investissement français de private equity dédié à la e-santé qui investit uniquement dans la croissance des éditeurs de logiciels de santé.

"*J'ai croisé la route de cette entreprise, il y a trois ans, qui avait déjà dans son ADN, le digital et de la mobilité,* explique Patrick Bénichou, le PDG *mais qui n'était pas spécialisée dans le monde de la santé.* Le marché digital des officines était en retard, contrairement à d'autres domaines comme le tourisme, l'hôtellerie-restauration. Dans le domaine pharmaceutique, il y avait pléthore de petits acteurs, et aucun ne se dégageait clairement."

Et d'ajouter : " Si le marché était à peu près mature sur la partie back-office pour gérer l'officine, cela n'était en rien une solution qui permettait de proposer des services digitaux et gérer sa patientèle. C'était en fait plus des outils de gestion (transactions, stocks, produits)." Intec Media a donc l'idée d'utiliser ses compétences pour développer une solution afin "*de redonner au pharmacien tout son professionnel de santé. Le digital peut l'aider à organiser ces différents services, à connaître sa patientèle et la fidéliser.*" C'est ainsi que la plateforme Digitech Pharma voit le jour, complète, pratique et facile à utiliser via un abonnement tout compris. "*C'est un modèle consommateur de R & D et d'innovation,* poursuit Patrick Bénichou. *Cela nécessitait de renforcer nos fonds propres.*" La plateforme permet de garder l'historique et d'animer la relation avec le patient, mais aussi de prendre des rendez-vous pour les tests Covid : "*Nous travaillons dur pour la préparation de la vaccination. Cette levée de fonds va nous permettre de faire connaître notre solution un peu partout et de continuer notre R & D.*" Intec Media espère doubler son portefeuille d'officines dans les 18 mois.

- Les Nouvelles publications, le 25 février, Ideol

La Ciotat : Ideol, le spécialiste de l'éolien flottant, se rapproche de BW Offshore

le 25 février 2021 - Frédéric DELMONTE - Economie

Installé à La Ciotat depuis 2010, Ideol annonce que le norvégien BW Offshore a pris une participation majoritaire au sein de son capital.

La pépite provençale Ideol passe sous pavillon norvégien. Cette entreprise prometteuse de La Ciotat, spécialisée dans l'éolien flottant en mer, a annoncé le 17 février que « *BW Offshore a signé un accord pour une prise de participation majoritaire* » au sein de son capital. Selon Le journal de la marine marchande cette transaction serait de l'ordre de 60 millions d'euros et devrait être finalisée d'ici mars. De ce rapprochement va naître BW Ideol, un « *leader mondial de l'éolien en mer flottant* ». La nouvelle société sera introduite à la bourse d'Oslo, sur Euronext Growth. Selon le communiqué, BW Ideol « *combinera une expertise technologique unique assise sur le flotteur développée par Ideol à l'expérience de BW Offshore en matière de développement et d'exploitation de systèmes de production d'énergie offshore* ».

« *Nous créons un champion sur ce marché émergent avec un potentiel significatif de croissance et de création de valeur à long terme* », a déclaré Marco Beenen, le PDG de BW Offshore, soulignant qu'il existe « *des opportunités majeures de développement de solutions de production d'énergie en mer au regard de la transition énergétique* ». « *Cela va nous permettre de significativement accélérer notre croissance en tant que leader de l'éolien en mer flottant* », a ajouté Paul de la Guérivière, le PDG et co-fondateur avec Pierre Coulombeau d'Ideol. Créé en 2010, Ideol emploie actuellement 60 salariés.

Conséquence de cette prise de participation, Région Sud Investissement, qui accompagnait l'entreprise dans son développement depuis 2014, a annoncé céder toutes ses parts à BW Offshore.

- La Provence, le 26 février, Idéol

ÉOLIEN MARITIME

Le Ciotaden Ideol rejoint le géant BW Offshore

Le support flottant inventé et développé par Ideol intéresse BW offshore qui acquiert l'entreprise de La Ciotat /PHOTO DR

Ideol dont le siège est à La Ciotat, société spécialisée dans la réalisation de supports flottants pour des éoliennes marines, intègre le groupe suédois BW offshore. Celui-ci a en effet acquis une participation majoritaire auprès du fonds Région sud investissement, lequel accompagnait Ideol depuis sa création en décembre 2011. L'opération donne naissance à BW Ideol, société distincte du groupe acquéreur dont le siège reste à La Ciotat où elle emploie 60 salariés, dont 90 % d'ingénieurs.

L'adossement au géant suédois spécialisé dans le développement et l'exploitation de systèmes de production offshore, doit permettre d'impulser un nouvel essor à Ideol qui dispose d'un fort potentiel de croissance. L'objectif affiché étant d'en faire un champion mondial dans un domaine appelé à connaître d'importants développements. La première étape de cette ambition passe par une augmentation de capital via une cotation sur le marché Euronext growth d'Oslo (il s'agit de l'ex-marché libre), probablement vers la fin du mois de mars. Au terme de cette opération, BW offshore détiendra 50 % du capital.

Ideol a déjà installé deux éoliennes en mer équipées de son flotteur breveté et travaille actuellement, en tant que co-développeur, sur un important portefeuille de projets en Europe et aux États-Unis.

J.-L.C.

Revue de presse Mars 2021

- *Journal des Entrepreneurs, Traxxs* 45
- *Les nouvelles publications, Smart Sailors* 46
- *Les nouvelles publications, Acwa Robotics* 47
- *L'Usine digitale, Région Sud Investissement* 48
- *Bourse, Acwa Robotics* 49
- *French web, Nothing2install* 50
- *CfNews, Nothing2install* 51
- *L'Usine digitale, Nothing2install* 52
- *GOMET, Smart Sailors* 53

Sophia Antipolis INDUSTRIE

© TRAXXS

Intégrée à tous types de chaussure, la semelle connectée de Traxxs se recharge sans contact.

TRAXXS VEUT ÉQUIPER L'INDUSTRIE AVEC SES SEMELLES CONNECTÉES

Né en 2013, Traxxs a mis au point des semelles connectées qui protègent le travailleur isolé en cas de malaise ou d'accident. L'entreprise sophipolitaine a déjà séduit de grands noms de l'industrie et du monde de la sécurité. Un développement commercial qu'elle veut accélérer en 2021.

La levée de fonds de 1,5 million d'euros que Traxxs a bouclée fin 2019 auprès de Région Sud Investissement, du fabricant de semelles grenoblois Sidas, d'Olbia Invest et de business angels, aurait précisément dû servir à cela : accélérer la commercialisation de XSole, ses semelles connectées.

1 MILLION D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES VISÉ EN 2021

Le Covid ayant perturbé les plans, empêchant la tenue de salons spécialisés, ce développement est devenu la priorité de l'année 2021. Il passera notamment par la création d'un site de e-commerce. La société vise le million d'euros de chiffre d'affaires à la fin de l'année. Pour autant, 2020 n'aura pas été une année perdue. Traxxs, qui compte désormais 12 collaborateurs, a notamment signé un partenariat avec l'un des grands noms du secteur de la sécurité, la multinationale Securitas. Une référence qui confère à l'entreprise azuréenne un crédit de poids. « Quant à la R & D, elle a pu se poursuivre normalement, malgré les confinements », précise Sylvain Rispal, président fondateur. « Nous avons commercialisé la première version de la semelle en 2018, la version deux est en cours de production. De nouvelles fonctionnalités ont été ajoutées en fonction des besoins exprimés par les industriels qui souhaitent par exemple que nous puissions nous adapter particulièrement à une configuration explosive au sein du secteur oil & gas, pétrolier et gazier. Nous y mettons aussi plus de confort. Au-delà de la protection du travailleur isolé, nous allons viser plus largement tout type de travailleur. »

INDUSTRIELS ET FABRICANTS VISÉS

Les semelles connectées de Traxxs adressent donc résolument le monde très exigeant de l'industrie. Elles peuvent détecter une chute, donner l'alerte en cas de risque ou permettre d'envoyer un ordre d'évacuation. « Le gestionnaire de sécurité d'un site est, par exemple, informé d'un risque d'incendie ou d'attentat par des vibrations envoyées par la semelle », explique Sylvain Rispal. En cas de danger, le suivi des collaborateurs peut alors se faire en temps réel. « Il existe plusieurs solutions concurrentes mais elles fonctionnent avec accessoires que ce soit un smartphone, un talkie-walkie ou un boîtier. Notre technologie est entièrement intégrée à la chaussure et fonctionne même en zone blanche lorsque les réseaux sont indisponibles. » L'entreprise de propreté GSF, voisine au sein de la technopole sophipolitaine, a été la première à soutenir et utiliser l'innovation. Sanofi a suivi, puis un grand cimentier français. Total devrait s'ajouter à la liste dont Traxxs a intégré l'accélérateur Plant 4.0, lancé par le pétrolier français. Traxxs souhaite développer des partenariats avec des fabricants de chaussures de sécurité afin d'en devenir un élément à part entière. Si, il y a peu encore, l'entreprise voyait l'Europe comme un terrain de jeu intéressant, elle se recentre aujourd'hui sur la France. Mais les besoins allant grandissant en matière de gestion des risques, son innovation est appelée à dépasser nos frontières, et à conquérir l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie ou les pays nordiques.

Olivia Oreggia

Avec une levée de fonds de 778 500 euros, un nouvel horizon s'offre à Smart Sailors

le 02 mars 2021 - Martine DEBETTE - Economie

M. Debette - La start-up marseillaise Smart Sailors s'ouvre à de nouveaux horizons.

Avec cette levée de fonds, Smart Sailors compte accélérer son développement et exporter sa solution de gestion de la maintenance des navires dans le monde maritime.

Smart Sailors a le vent en poupe. La start-up marseillaise fondée en janvier 2017 par Tangi Capitaine, officier de marine marchande et commandant de navire, et Guireg Capitaine, ingénieur informatique, vient de lever 778 500 €. Un tour de table souscrit par Région Sud Investissement, CMA CGM, Alumni Business Angels et Provence Business Angels. Ces fonds seront utilisés pour recruter un business developer et des développeurs IT ainsi que pour accélérer la partie marketing et communication. « *Nous avons un produit adapté au marché et nous voulons exporter ce modèle partout dans le monde maritime* », explique Tangi Capitaine, le président de Smart Sailors, qui misait sur 500 000 €.

Les produits et services développés par Smart Sailors permettent à l'armateur et aux marins de suivre leurs navires et d'améliorer leur disponibilité opérationnelle. La start-up marseillaise dit se différencier de ses concurrents par ses technologies et ses outils hébergés sur le cloud et utilisables sur ordinateur et mobile, « *ce qui permet de déployer un nouveau client en quelques jours, là où ceux vendant de l'informatique « en dur » mettent plusieurs mois* », indique-t-il.

- Les Nouvelles Publications, Acwa Robotics, le 03 mars

Acwa Robotics lève 1 million d'euros

le 03 mars 2021 - Caroline DUPUY - Economie

Spécialisée dans la robotique des réseaux d'eau, cette start-up basée à Aix-en-Provence et Bastia ouvre son capital afin d'accélérer l'industrialisation de ses robots.

Créée en 2018 par Jean-François Rossi et Jean-François Guiderdoni, Acwa Robotics conçoit, développe et commercialise des solutions robotiques autonomes pour la cartographie et l'inspection des canalisations d'eau potable et d'eau brute. La start-up, en plein développement, vient de finaliser un tour de table débuté juste avant le premier confinement. Elle ouvre son capital et reçoit une enveloppe d'un million d'euros auprès de Calao Finance, Région Sud Investissement et de Sofimac Innovation.

Ce tour de table permettra de finaliser les trois prototypes de la société et de préparer l'industrialisation du premier modèle, destiné aux canalisations de 200 mm+ de diamètre. Les robots d'Acwa Robotics répondent notamment à la problématique de perte d'eau, évaluée à près d'un milliard de m^3 sur le réseau français. Ses solutions s'adressent tant aux régies des eaux publiques qu'aux opérateurs privés et pourront également faciliter l'intervention de prestataires intermédiaires du marché tels que les bureaux d'études.

Acwa emploie actuellement sept personnes. Plusieurs recrutements sont prévus courant 2021, majoritairement des profils techniques. L'entreprise partage son développement entre son bureau de Bastia et celui d'Aix-en-Provence.

- L'Usine digitale, Région Sud Investissement, le 05 mars

Vestiaire Collective, Mansa, HumanCraft... Les levées de fonds de la French Tech cette semaine

LEVÉE DE FONDS Les start-up de la French Tech ont levé plus de 195 millions d'euros cette semaine, d'après le décompte hebdomadaire d'eCAP PARTNER pour L'Usine Digitale.

PUBLIÉ LE 05 MARS 2021 À 07H00 MIS À JOUR LE 05 MARS 2021 À 17H15

LES LEVÉES DE FONDS DE LA SEMAINE, FRENCH TECH, START-UP

SMART SAILORS A LEVÉ 780 000€

Smart Sailors développe un logiciel de gestion de la maintenance des navires.

- Secteur : Distribution, Logistique, Retail
- Investisseurs : Région Sud Investissement, CMA-CGM, Alumni Business Angels, Provence Business Angels

Bourse, Acwa Robotics, le 05 mars

Calao Finance rentre au capital d'Acwa Robotics

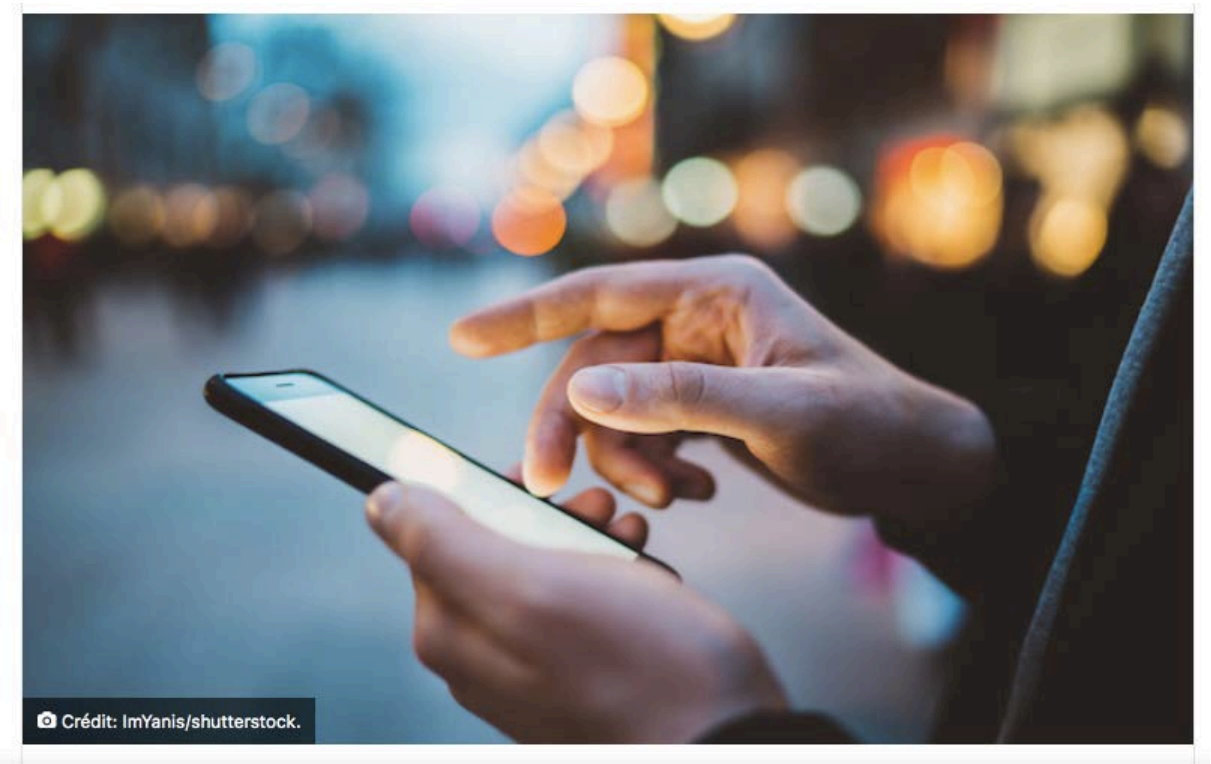
AOF • 05/03/2021 à 11:34

(AOF) - Calao Finance est entré au capital d'Acwa Robotics, société française implantée à Aix en Provence et Bastia, spécialisée dans les solutions robotiques autonomes pour la cartographie et l'inspection des canalisations d'eau potable et d'eau brute. Acwa Robotics lève plus d'1 million d'euros pour répondre à la problématique de vétusté des réseaux d'eau mondiaux, auprès de Calao Finance, Sofimac Innovation et de Région Sud Investissement afin d'accélérer l'industrialisation de ses solutions de cartographie et d'inspection des canalisations d'eau potable et brut en France et à l'international.

Ces robots répondent à la problématique de perte d'eau sur le réseau français évaluée à près d'1 milliard de mètres cubes d'eau du fait de la vétusté de canalisations.

- French Web, Nothing2install, le 15 mars

Streaming d'applications: cette startup marseillaise lève 1 million d'euros auprès de Sofimac



L'incubateur de la Belle de Mai à Marseille a donné naissance à une nouvelle DeepTech prometteuse. Nothing2Install (ou N2I) vient de lever 1 million d'euros auprès de Sofimac Innovation et Région Sud Invest, avec l'ambition de démocratiser le streaming d'applications.

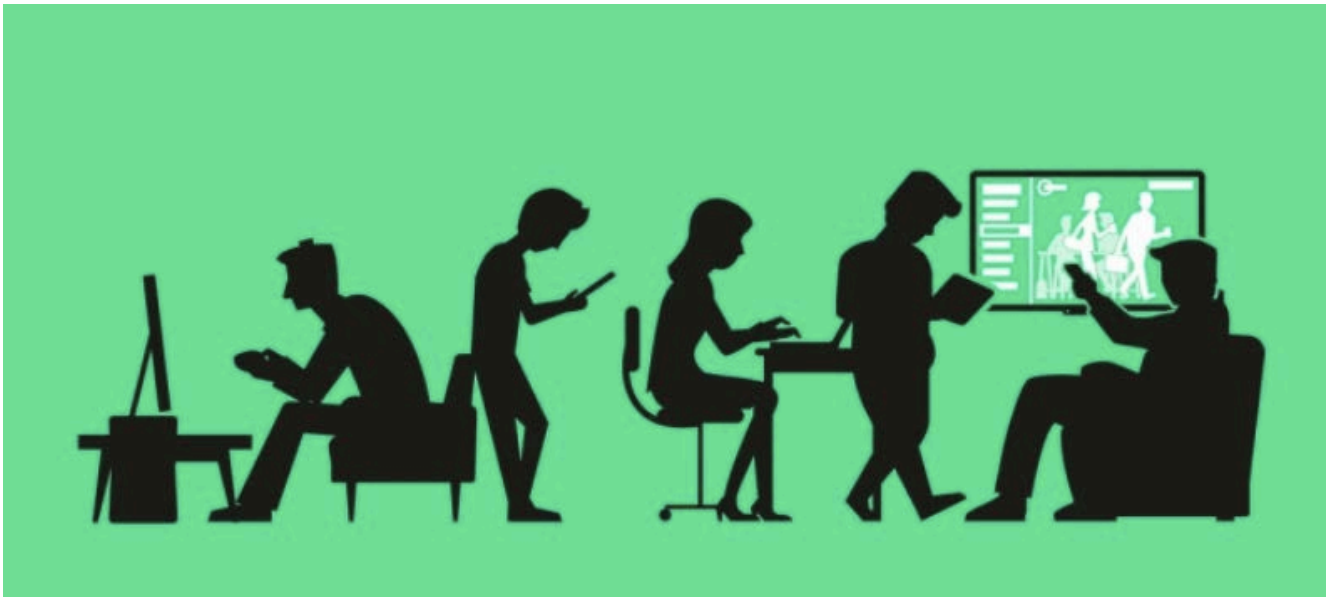
Pour les développeurs et fournisseurs d'applications, il peut s'avérer difficile de développer des apps qui fonctionnent sur tous les supports et gérer les mises à jour continuellement. Dans ce contexte, Nothing2Install a déployé une solution baptisée 3Dpipe, qui leur permet de « streamer » des applications à partir du cloud, au lieu d'avoir recours au traditionnel encodage vidéo ou d'implanter des cartes électroniques dans les infrastructures cloud.

Ces applications seront ainsi accessibles instantanément, sur de nombreux supports (TV, smartphone, etc), de la même manière que des films ou des musiques sont disponibles de manière instantanée via Spotify ou Netflix. Des technologies similaires sont déployées par Google, Microsoft ou encore Amazon via leurs branches de cloud gaming, mais celles-ci reposent principalement sur les cartes électroniques.

- **CFnews, Nothing2install, le 16 mars**

[TECH] Nothing2Install télécharge deux fonds

> Le créateur marseillais d'une technologie de streaming de logiciel lève 820 K€ auprès de Sofimac Innovation et Région Sud Investissement pour rendre commercialisable sa solution.



Après le *streaming* de musique, celui de la vidéo, pourquoi pas le *streaming* de logiciels, d'applications, de jeux vidéo ou encore de navigateurs web ? C'est ce qu'espère démocratiser le marseillais **Nothing2Install** qui a développé une technologie brevetée pouvant rendre ces applications accessibles, via une plateforme en ligne, sans téléchargement au préalable. Pour finaliser sa solution, il lève **820 K€** (en ABSA) auprès de **Sofimac Innovation** qui mobilise son fonds **FPCI Pertinence Invest 2**, de **Région Sud Investissement géré par Turenne Group ainsi que d'un business angel**. La ***deeptech*** a été co-fondée en 2019 par **Sébastien Brulé** (président), qui a co-fondé deux sociétés avant celle-ci dont Wyplay, un fournisseur de solutions logicielles, **Vincent Penné** (directeur technique), ancien développeur chez Wyplay et **Patrick Fink,** qui travaillait à la direction commerciale chez Rosemarine, un fournisseur de matériel informatique.

- L'Usine Digitale, Nothing2install , le 19 mars

Payfit, Cubyn, Pledg... Les levées de fonds de la French Tech cette semaine

LEVÉE DE FONDS Les start-up de la French Tech ont levé plus de 170 millions d'euros cette semaine, d'après le décompte hebdomadaire d'eCAP PARTNER pour L'Usine Digitale.

PUBLIÉ LE 19 MARS 2021 À 07H00

LES LEVÉES DE FONDS DE LA SEMAINE, FRENCH TECH, START-UP

NOTHING2INSTALL A LEVÉ 1 M€

nothing2install propose une solution de streaming d'applications.

- Secteur : Applications et technologies d'entreprise
- Investisseurs : Sofimac Innovation, Région Sud Investissement

- GOMET, Smart Sailors, le 22 mars

[Start-up] Smart Sailors se renfloue avec une levée de 780 000 euros

Tangi et Guereg Capitaine, les deux frères fondateurs de Smart Sailors (Crédit Smart Sailors)

La start-up marseillaise Smart Sailors, conceptrice d'un outil de gestion de la maintenance des flottes maritimes, annonce le 15 mars avoir bouclé une levée de fonds de 780 000 euros. Pour ce tour de table, elle accueille à son capital un pool de nouveaux investisseurs : le fonds institutionnel Region Sud Investissement, le groupe CMA CGM,...

UNION EUROPÉENNE

RÉGION SUD PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

RÉGION SUD /INVEST:

Revue de presse Septembre 2021

- *SEPTEMBRE // La Tribune* 1
- *SEPTEMBRE // Le Journal des Flottes* 3
- *SEPTEMBRE // Ouest France* 4
- *SEPTEMBRE // CFNEWS* 5
- *SEPTEMBRE // VIPresse* 6

LA TRIBUNE POLITIQUE | BUSINESS | FINANCE

ViPress.net

le journal des Flottes

ouest france

CFNEWS L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

13 septembre 2021

LA TRIBUNE
POLITIQUE | BUSINESS | FINANCE

(/abonne/authentification) S'abonner (Https://Abonnement.Latribune.Fr)

(//objectif-languedoc-roussillon.latribune.fr)

ARTICLE LA TRIBUNE

13 SEPT. 2021

Fermes agricoles verticales : les questions que soulève la 2e levée de fonds de Futura Gaïa

Après une première levée de fonds de 2,5 millions d'euros au printemps 2020, la startup gardoise Futura Gaïa, qui a mis au point des systèmes de fermes agricoles verticales, s'apprête à boucler la seconde, de 20 millions d'euros environ. L'un des deux cofondateurs pointe avec étonnement la frilosité de certains fonds d'investissement, notamment les fonds dit « à impact ». Explications.

Écoutez cet article

Powered by ETX Daily Up (https://hubs.ly/H0P90H0)

00:00/00:00

Cécile Chaigneau
13 Sept 2021, 18:40

7 mn

La startup gardoise Futura Gaïa développe un système de culture en géoponie rotative : de l'agriculture de précision en sol vivant et dans un environnement climatique contrôlé, opérée dans des fermes agricoles verticales. (Crédits : Futura Gaïa)

La startup gardoise Futura Gaïa développe de l'agriculture de précision en sol vivant, utilisant terreau et environnement climatique contrôlé, opérée dans des fermes agricoles verticales qu'elle installe dans des bâtiments de friches industrielles. Baptisé géoponie rotative, ce nouveau mode de production n'a pas vocation à remplacer les cultures en pleine terre, mais à les compléter.

Le principe : les plantes (salades, fraises, herbes aromatiques, fleurs, etc.) vont pousser dans 48 bacs remplis de terreau et disposés sur une roue. Ils bénéficient d'une ligne d'arrosage par le haut de la roue, distribuant l'eau à la plante quand elle a la tête en bas afin de permettre au système racinaire de se développer facilement. L'ordinateur calcule la quantité de nutriments et d'eau strictement nécessaire à chaque plante

Suite :

La start-up a été créée en 2019 par Pascal Thomas, ingénieur en génie logiciel, et Nicolas Ceccaldi, au profil commercial et entrepreneur. Au printemps 2020, Futura Gaïa avait bouclé une première levée de fonds de 2,5 millions d'euros. Sa première ferme-pilote a été installée à Tarascon (30), dans d'anciens entrepôt logistiques que l'entreprise a loués, soit une cinquantaine de systèmes de cultures (des roues), avec l'objectif de monter à 200. Opérationnelle depuis janvier 2021, elle a déjà produit et Pascal Thomas annonce que Futura Gaïa « *commence à vendre de la coriandre, du basilic et du persil plat* ».

Cette première levée de fonds, démarrée en septembre 2019 et bouclée en mars 2020, avait été réalisée auprès de Sofimac Innovation (société de gestion indépendante dédiée à l'investissement technologique et innovant), SOFILARO (société d'investissement filiale des Caisses régionales de Crédit Agricole du Languedoc et de Sud Méditerranée), Région Sud Investissement (fonds de co-investissement créé par la Région Sud), Caap Création (filiale du Crédit Agricole Alpes Provence), Occipac (holding d'investissement pour les PME de croissance de la région Sud), un family office (qui ne voulait pas être cité) et l'investisseur Alain-François Raymond.

> *« La crise sanitaire n'a fait que renforcer les convictions de nos investisseurs », soulignait alors Pascal Thomas en mai 2020.*

Une étonnante frilosité des fonds à impact

Depuis mars 2021, la startup a lancé une seconde levée de fonds, d'environ 20 millions d'euros, dont l'objectif est d'étendre la ferme-pilote de Tarascon et surtout d'implanter une première ferme de grande taille (soit un investissement d'un peu plus de 10 millions d'euros). Mais le chemin semble moins simple que pour la première levée de fonds...

Économe en eau et sans pesticides, avec la même productivité qu'en pleine terre, enchaînant les cycles de culture toute l'année et sans aléas climatique, et donnant « *des produits aux très bonnes qualités gustatives et nutritives* », assurent les fondateurs... Pascal Thomas rappelle que ce système de fermes agricoles verticales répond aux enjeux de santé publique, d'environnement et d'adaptation aux bouleversements climatiques. Pourtant, selon lui, les investisseurs, à commencer par les fonds à impact, affichent une étonnante frilosité.

> *« Nous observons quelque chose de surprenant et d'inquiétant en France, argue-t-il avec une certaine amertume. Nous pensions que les fonds à impact seraient les premiers intéressés, mais pas un n'est venu nous voir... J'avoue que c'est une déception car je pensais qu'ils avaient vocation à faire bouger les choses, mais aujourd'hui, j'ai une certitude : ils ne feront pas émerger d'innovation. Probablement que les gens y croient mais ils sont pris à leur propre discours qui impose des investissements dans des projets qui ont fait leur preuve et qui commencent à rapporter. En fait, ils prennent zéro risque... »*

« Les gens ne font pas le lien »

Comment expliquer alors l'engouement du premier tour de table ?

> *« Au-delà de la démonstration technique, nous avions fait goûter aux investisseurs les produits agricoles qui avaient poussés sur quatre machines, et nous les avions convaincus sur la qualité, raconte Pascal Thomas. Ce qui est compliqué pour le 2nd tour, c'est le passage à l'échelle. On parle de réindustrialisation, mais en France, on ne sait pas financer l'industrie : il faut construire des usines, or on nous dit que pour nous financer, il faut qu'on ait déjà vendu ! Notre faiblesse, c'est bien que nos produits ne soient pas encore dans les rayons de tous les grands magasins. Et nous avons un problème de timing : les acteurs de nos débouchés, comme la grande distribution ou les laboratoires cosmétiques, veulent tout de suite de gros volumes. »*

L'entrepreneur reste sidéré d'un déclic qui ne se fait pas en Europe au regard des défis climatiques : « *Il n'y a qu'à regarder le rapport du GIEC de cet été ! Futura Gaïa propose un système de culture qui n'est pas soumis aux aléas climatiques comme le sont les cultures en pleine terre. Et les gens ne font pas le lien... Un kg de salade en pleine terre demande 150 litres d'eau, et seulement dix chez nous. Demain, on devra réserver les terres agricoles en extérieur pour ce qui nécessite impérativement d'être en extérieur* ».

Question de souveraineté

Pascal Thomas plaide l'adéquation de Futura Gaïa avec les enjeux du siècle.

> *« On voit que les chaînes automatiques de fabrication de composants électroniques ont été mises à l'arrêt à Taïwan à cause de la sécheresse qui les privaient d'eau, ce qui pose de gros problèmes de souveraineté partout dans le monde, dont en Europe et en France, ajoute également Pascal Thomas. La Californie, qui fait pousser 85% des leafy green (légumes à feuilles, NDLR) de l'Amérique du Nord, est victime d'une importante sécheresse, et 25% des terres pourraient être mises en jachère par manque d'eau... Nous sommes persuadés qu'il y a forcément une opportunité pour les fermes agricoles verticales aux États-Unis ainsi qu'en Europe bien sûr, où seulement deux acteurs existent aujourd'hui... Nous sommes donc vraiment étonnés que les fonds d'investissement à impact ne réagissent pas. »*

Enfin, il avance un autre argument à une autre problématique actuelle : « *Aujourd'hui, le monde agricole manque de salariés agricoles en France. Comment fait-on pour récolter ? Chez Futura Gaïa, les emplois sont des emplois annuels, pas saisonniers, et on récolte toute l'année ! Quand on est sur un système basé sur les saisons, il existe plein de pénuries. Chez nous, il n'y a pas de saisons* ».

« On continue avec des gens qui y vont avec conviction »

Le closing de la deuxième levée de fonds approche cependant, dans les semaines qui viennent si tout va bien.

En attendant, la startup poursuit ses projets de développement. L'extension du laboratoire de R&D est presque finie : « *On rajoute quatre salles et huit machines, grâce à une subvention de la Région Occitanie. Nous voulons avoir quatre zones climatiques différenciant les climats sur les températures, l'humidité ou le cycle solaire, afin de faire des tests par exemple sur des plantes destinées à l'oncologie et voir les quantités de principes actifs selon les cycles* ».

La startup, qui est accompagnée par Akka Technlogies sur la robotisation de son processus de culture, travaille également avec le CEA de Toulouse pour optimiser sa consommation d'énergie via des panneaux photovoltaïques, des batteries de véhicules électriques recyclées, etc.

> *« Nous faisons depuis peu partie de l'écurie des 35 startups Dassault Système, avec qui nous allons travailler sur la notion de jumeaux numériques pour piloter les fermes à distance », ajoute Pascal Thomas.*

En parallèle, l'entrepreneur continue d'évaluer diverses pistes de bâtiments pour installer sa future ferme de grande taille de préférence en Occitanie : « *Il existe pas mal de friches commerciales mais avec des hauteurs de plafond insuffisantes. Il nous faut 9 mètres...* ».

Cécile Chaigneau

le journal des Flottes

IMA et Région Sud Investissement mettent un million d'euros dans la start-up Carbookr

Publié le 20 septembre 2021 ■ Par Jean-Baptiste Kapela ■ 2 min de lecture

Le groupe d'assistance IMA et Région Sud Investissement annoncent avoir participé à hauteur d'un million d'euros à la levée de fonds de Carbookr, marketplace de location de véhicules en ligne.

Carbookr est une marketplace B2B de location de véhicules, fondée en 2018.

Carbookr, plateforme dédiée à la location B2B de véhicules légers et utilitaires, a réalisé une levée de fond d'un million d'euros, avec la participation du groupe IMA et de Région Sud Investissement. Chacun des investisseurs a contribué à hauteur de 50 %, et a pour but de soutenir le développement de la start-up pour les cinq prochaines années, en France et en Europe. **Frédéri Villa Vega** et **Nicolas Job**, cofondateurs de Carbookr s'enthousiasment : *"Avoir à nos côtés des acteurs industriels et institutionnels tels que le groupe IMA et Région Sud Investissement, nous permet de co-construire rapidement des solutions d'avenir, ancrées dans les territoires, pour rendre la location de véhicules aussi accessible que socialement responsable. Nous sommes fiers de leur reconnaissance et de leur soutien au bénéfice de toutes les parties prenantes."*

Un partenariat qui est en accord avec les objectifs du groupe IMA et de Région Sud Investissement, que ce soit sur des aspects sociaux, environnementaux et territoriaux selon le communiqué. En effet, Carbookr permet d'agréger les flottes vertes disponibles, y compris les véhicules mis en location par les constructeurs. De plus, les entreprises clientes de la start-up peuvent fixer un objectif d'émissions maximales de CO_2 pour tous les déplacements effectués dans le cadre professionnel. Pour finir, le marketplace carbookr devrait permettre de mettre en lumière divers acteurs locaux souhaitant commercialiser leurs offres pour les entreprises. *"Notre participation à cette levée de fonds s'inscrit dans notre stratégie d'investissement dans des start-ups d'avenir qui contribuent directement à l'exercice de notre métier d'assisteur afin de garantir la mobilité de nos bénéficiaires et clients"*, explique **Claude Sarcia**, président du Groupe IMA.

Carbookr, start-up en plein essor

Carbookr est une jeune entreprise marseillaise créée en 2018 qui propose une marketplace à destination des entreprises pour la location de véhicules légers et utilitaires. La startup incorpore l'offre de loueurs internationaux, nationaux, régionaux *"dont certains sont spécialisés dans les véhicules connectés ou les véhicules à faible émission"*. Le catalogue Carbookr couvre plus de 150 pays de destination. Ainsi, elle propose plusieurs services, allant de la mise à disposition du véhicule à proximité des clients, via l'intervention de voiturier, ou encore une conciergerie disponible tous les jours, à n'importe quelle heure.

20 septembre 2021

Assistance. Carbookr et IMA procèdent à une levée d'un million d'euros pour développer la start-up

Cette levée de fonds s'inscrit dans la dynamique de croissance, doublée année après année, depuis la création de la start-up, Carbookr, et pose les bases de son implantation européenne.

Le Courrier de l'Ouest
Publié le 20/09/2021 à 12h09

Abonnez-vous

ECOUTER
LIRE PLUS TARD
NEWSLETTER NIORT

IMA a sollicité sa structure IMA participations. | PHOTO DOCUMENTATION CO

Pour soutenir son développement sur les 5 prochaines années en France et en Europe, Carbookr, market place de la location de véhicules, a réalisé une levée de fonds d'un million d'euros avec le Groupe IMA, via sa structure IMA Participations, et Région Sud Investissement, à hauteur de 50 % pour chacun des investisseurs. Cette levée de fonds s'inscrit dans la dynamique de croissance, doublée année après année, depuis la création de la start-up et pose les bases de son implantation européenne.

20 septembre 2021

CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

Ombrea s'offre une place au soleil

> Le développeur aixois de solutions agrivoltaïques permettant de protéger les cultures des effets du réchauffement climatique lève 7 M€, auprès du nouvel entrant, Mirova, lead suivi par ses investisseurs historiques, Région Sud Investissement et CMA-CGM Ventures.

PAR **AURORE BARLIER**
Publié le 29 sept. 2021 à 11:37, mis à jour le 29 sept. 2021 à 18:25 - 8 conseils

Jeune pousse née en 2016 avec l'ambition de prendre sa part dans la lutte contre les effets du réchauffement climatique, **Ombrea** poursuit sa croissance avec une levée de **7 M€**. La start-up aixoise ayant développé un système d'ombrières connectées permettant de protéger les cultures des aléas climatiques s'appuie, dans le cadre de son deuxième tour de table, sur **Mirova**. Ce dernier signe la première opération de son véhicule dédié à l'*early growth*, **Mirova Environment Acceleration Capital** (lire ci-dessous), qui investit au total **5,5 M€**, dont 1 M€ en OC, pour s'arroger **26,45 % du capital**. Son intervention est complétée par trois tickets de **0,5 M€** apportés par Région Sud Investissement - investisseur entré avec notamment Alumni Business Angels lors de la première levée de l'entreprise en 2019 - **CMA CGM Ventures**, et un *family office*. L'opération, qui devrait être complétée prochainement par **une dette bancaire de 3 M€** apportée par les partenaires historiques d'Ombrea, permet aussi la conversion en actions d'OC émises en 2020 pour 410 K€. Des BSA réservés au management sont quant à eux liés à des objectifs financiers et d'impact.

29 septembre 2021

ViPress.net

CIRCUITS GAN : LA START-UP WISE-INTEGRATION LÈVE 2,7 MILLIONS D'EUROS

Publié par Frédéric Fassot | 29 Sep 2021 | - ECO -, 7/7, FRANCE, SEMICONDUCTEUR, STRATÉGIE

Le Grenoblois **Wise-integration**, qui conçoit des composants en technologie GaN (nitrure de gallium) pour miniaturiser les chargeurs, annonce avoir levé 2,7 millions d'euros lors d'un premier tour de table. Les fonds serviront à finaliser l'industrialisation de la première génération de semiconducteurs WiseGan de la start-up pour les commercialiser d'ici 2022.

Ils permettront également de finaliser le développement et la qualification de la plateforme de conversion de puissance WiseWare. Cette plateforme apporte un réel avantage aux fabricants de chargeurs et d'alimentations en réduisant considérablement la taille, la consommation et le coût de ces systèmes de conversion d'énergie. L'avantage est particulièrement visible pour les applications de moyenne puissance de 30W à 3kW sur les marchés grand public, de la mobilité électrique, de l'industrie et des télécoms (centres de données), souligne la start-up.

Aujourd'hui, les chargeurs sont devenus un enjeu majeur pour les fabricants de systèmes électroniques pour répondre au besoin croissant de recharge rapide, de compacité pour la mobilité et de réduction de la consommation électrique pour réduire notre empreinte carbone. La technologie Wise-integration promet de réduire jusqu'à 6 fois la taille, le poids et la consommation d'énergie des systèmes.

« *Nous sommes très heureux et motivés par la confiance que nous accorde le soutien d'investisseurs français de premier plan. L'atout majeur de notre technologie est notre capacité à augmenter significativement l'intégration des alimentations tout en améliorant l'efficacité de conversion énergétique et le coût des systèmes. Notre accès privilégié à la technologie GaN disponible auprès du leader mondial TSMC nous donne une capacité de production importante à un coût attractif pour adresser le marché de masse* », se réjouit Thierry Bouchet, président de Wise-integration.

Wise-integration a été créée en février 2020 par Thierry Bouchet, Dominique Bergogne, Rym Hamoumou et Florian Couvin. Le projet incubé au CEA-Leti avait reçu un premier financement d'amorçage en tant que lauréat du concours i-Lab 2019. Ce concours de l'innovation est organisé par le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation en partenariat avec Bpifrance.

Supernova Invest a mené ce premier tour de table, accompagné de Région Sud Investissement, Angels for Greentech, Crédit Agricole Alpes Développement et le fonds de dotation Foreis.

Wise-integration est une start-up française deeptech, issue du CEA et fondée en février 2020. Basée à Aix en Provence et Grenoble, elle est spécialisée dans la conception et le développement de solutions d'électronique de puissance basées sur la technologie GaN. En combinant à la fois un composant GaN (WiseGan) et une architecture de système AC-DC avancée avec un logiciel (WiseWare), l'intégration Wise ouvre la possibilité d'un chargeur jusqu'à 6x plus petit, 5x plus efficace et 4x plus léger de 30W à 3kW.

UNION EUROPÉENNE

RÉGION SUD PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

RÉGION SUD /INVEST:

Revue de presse Octobre 2021

- *OCTOBRE // IDmediacannes* 7
- *OCTOBRE // Les Echos* 8
- *OCTOBRE // Banque des Territoires* 9
- *OCTOBRE // Usine Digitale* 10
- *OCTOBRE // Maddyness* 11
- *OCTOBRE // Les Nouvelles Publications* 12
- *OCTOBRE // CFNEWS* 13
- *OCTOBRE // Tribuca* 14
- *OCTOBRE // Le Journal des Entreprises* 15
- *OCTOBRE // Webtime medias* 16

IDmediacannes
www.IDmediacannes.com
contact@idmediacannes.com

Maddyness

Les Echos

BANQUE des TERRITOIRES
Caisse des Dépôts GROUPE

L'USINE DIGITALE

LNP

tribuca.net

Le Journal des Entreprises

Webtime medias

ViPress.net

2 Octobre 2021

IDmediacannes

www.IDmediacannes.com
contact@idmediacannes.com

Soirée de lancement du Comité de Soutien de Daniel Sfecci – Plage Le Temps d'un Été

Daniel Sfecci remercie l'équipe de la plage **Le Temps d'un Été,** les amis et invités venus le soutenir lors de cette » soirée particulière « . Fervent défenseur de l'entrepreneuriat et de l'industrie, **Daniel Sfecci** nous propose un petit retour sur la génèse de son intention de se présenter en candidat libre à la succession de **Jean-Pierre Savarino**, actuel président de la **CCI Nice Côte d'Azur.** Il nous fait part de son engagement sincère pour un programme innovant … nouvelles pistes pour trouver des fonds afin d'améliorer le développement économique du territoire azuréen, revoir nos modèles actuels, révéler les compétences, développer les formations et les projets collaboratifs. *C'est un challenge énorme ! Il faut partager, construire, aller plus vite, plus grand pour nos enfants et notre territoire.*

Daniel Sfecci, est chef d'entreprise depuis 38 ans. Il est ancien président de l'Association des Partenaires pour la Promotion de l'Industrie Méditerranéenne, aujourd'hui ATI-CA et, depuis 2016 Président de l'UIMM Côte d'Azur et Vice-Président de la **Chambre de commerce et d'industrie de Nice-Côte d'Azur** en charge de l'Industrie .

Depuis juillet 2019 et jusqu'en janvier 2021 il a été Vice-Président puis conseiller spécial du Président de l'UPE 06 *(Union pour l'entreprise des Alpes-Maritimes)*. **Daniel Sfecci** a également enseigné pendant plusieurs années en CFA et en lycée technologique. **Daniel Sfecci**, est également très engagé dans la société civile entrepreneuriale : Lycée Guillaume Apollinaire Nice, CCI Régionale, CCI France, CESER PACA, Région Sud Investissement, Conseil de Développement de la métropole Nice Côte d'Azur… Il est aujourd'hui candidat à la présidence de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur lors des prochaines élections consulaires en octobre et novembre 2021.

Les Echos

Rofim lève 4,4 millions d'euros pour sa plateforme de télé-expertise médicale

La start-up marseillaise a conçu un outil de transmission sécurisé d'images médicales et d'avis experts entre praticiens. Pour étoffer ses services et s'étendre à l'international, Rofim annonce ce lundi avoir bouclé un tour de table à 4,4 millions d'euros conduit par Orange Ventures Impact.

Après avoir prouvé la pertinence de sa plateforme de télé-expertise en équipant au printemps l'Institut Gustave Roussy, dans le Val-de-Marne, premier centre européen de lutte contre le cancer, Rofim passe à la vitesse supérieure en réalisant un tour de table de 4,4 millions d'euros pour financer sa croissance. Annoncée ce lundi, l'opération a été conduite par Orange Ventures Impact, dont c'est la première participation, accompagné par la Banque des Territoires , le fonds Axeltim spécialisé dans la santé, la Région Sud Investissement et des business angels de la première heure. Elle laisse la majorité aux trois associés fondateurs.

Rofim a imaginé un outil de diagnostic collaboratif fondé sur la facilité de transmission de données médicales lourdes. Auparavant, un médecin qui voulait obtenir l'avis précis d'un confrère devait passer par les services d'un coursier ou transmettre par WhatsApp, en version dégradée, les images issues de scanners, d'échographies et d'IRM.

Un millier de centres en 2022

Après un an de développement, son réseau privé est fin prêt et permet au praticien qui reçoit une image de la manipuler telle qu'elle est à l'origine, sans aucune déformation. Ce service a déjà convaincu une cinquantaine d'établissements hospitaliers qui payent a minima 39 euros d'abonnement mensuel, pour chacun des médecins qui l'utilisent.

Près de 7.000 praticiens le font déjà et 3.000 autres devraient rejoindre la plateforme d'ici à Noël, pour pouvoir opérer des échanges avec des confrères présents dans quelque 400 établissements. « Nous visons un millier de centres hospitaliers d'excellence connectés en 2022 », ambitionne Emilie Mercadal, directrice générale de Rofim.

Sa plateforme autorise non seulement la télé-expertise mais aussi les réunions d'échanges collégiaux qui permettent de confronter les avis médicaux de différentes spécialités sur un patient, la téléconsultation ou la formation professionnelle avec la mise à disposition de webinaires et de millions d'articles scientifiques.

Forte de ces fonds, la start-up va enrichir son offre, par exemple en matière d'éducation thérapeutique des patients, et se déployer d'abord en Europe vers le Luxembourg et l'Italie, et dans les pays du Maghreb. L'entreprise vise 40 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2025.

12 Octobre 2021

Orange Ventures Impact, la Banque des Territoires, Axeltim, Région Sud Investissement et des business angels investissent dans la start-up de télémédecine Rofim lors d'une levée de fonds en série A de 5 millions d'euros

Publié le 12 octobre 2021

Plan de relance, Santé, médico-social, vieillissement

Rofim est une plateforme de télémédecine qui révolutionne le marché du diagnostic médical collaboratif sécurisé.

Cette levée de fonds va permettre à la société de renforcer ses équipes, de poursuivre le développement du produit et d'accélérer le déploiement de sa solution dans les établissements de santé et du secteur médico-social.

22 Octobre 2021

L'USINEDIGITALE

360Learning, DentalMonitoring, CleverConnect... Les levées de fonds de la French Tech cette semaine

LEVÉE DE FONDS Bonne semaine pour les start-up de la French Tech qui ont levé près de 385 millions d'euros, d'après le décompte hebdomadaire d'eCAP PARTNER pour L'Usine Digitale.

PUBLIÉ LE 22 OCTOBRE 2021 À 07H00 MIS À JOUR LE 22 OCTOBRE 2021 À 17H30

GOMECANO A LEVÉ 2 M€

Plateforme de mécanique auto à domicile.

- Secteur : Transport
- Investisseurs : Région Sud Investissement, Rise Partners

22 Octobre 2021

Maddyness

Dans le cadre de ce bilan hebdomadaire des levées de fonds, *Maddyness* recense toutes les opérations annoncées par les startups dont le siège social se trouve en France. Si tous les secteurs d'activité sont éligibles, seules les entreprises âgées de dix ans ou moins apparaissent.

234 millions d'euros levés par les startups françaises cette semaine

Maddyness dresse le bilan des levées de fonds de la semaine qui vient de s'écouler. 25 opérations ont permis aux startups françaises de lever près de 234 millions d'euros.

#SERVICES

GoMecano — **2M€**

Région Sud Investissement et Rise Partners

29 Octobre 2021

280 millions d'euros levés par les startups françaises cette semaine

#PROPTECH

YouStock — **3,7M€**

Amavi Capital, Région Sud Investissement et business angel

Les Nouvelles Publications

Julie Davico-Pahin : « Ces 10 millions d'euros vont nous servir à monter en puissance »

La cofondatrice d'Ombrea revient sur la levée de fonds que la start-up aixoise vient de boucler afin d'atteindre ses ambitions en matière de croissance et de développements.

Les Nouvelles Publications : Fin septembre, Ombrea annonçait une levée de fonds de 10 millions d'euros. Diriez-vous qu'il s'agit d'un montant plutôt important pour votre secteur ?
Julie Davico-Pahin : C'est une somme élevée car nous sommes une « *greentech* ». Les boîtes plus industrielles ont besoin de plus de fonds et n'ont pas les mêmes cycles de développement que les *fintechs* par exemple. Nous, nous sommes plutôt sur du temps long.
Nous voyons cela comme un signal positif pour les start-up comme la nôtre. J'espère que cela va en entraîner d'autres, d'autant qu'au sein de la French Tech Aix-Marseille Région Sud*[dont Julie Davico-Pahin est la présidente déléguée, NDLR]*, il s'agit du premier secteur d'activité de nos adhérents. Par ailleurs, lever de l'argent donne de la visibilité : il y a cinq ans, quand nous avons créé Ombrea, nous aurions adoré pouvoir nous identifier à de telles histoires. C'est super de pouvoir jouer de rôle modèle.

Il s'agit de votre second tour de table, après une levée de fonds d'un million d'euros en 2019. Combien de temps avez-vous mis pour la finaliser ?
Ça a été rapide puisque nous avons établi les premiers contacts début 2021. Pour atteindre un tel montant, nous avons fait appel à un leveur spécialisé dans les greentechs. Nous accueillons ainsi comme investisseur principal le fonds à impact Mirova, mais aussi le groupe CMA CGM. C'était important pour nous de le faire avec des acteurs locaux, et d'autant plus avec une entreprise d'une telle envergure, car cela montre que notre territoire est dynamique. D'ailleurs, Région Sud Investissement, qui avait déjà participé à notre première levée de fonds, complète le tour de table, ainsi que deux entrepreneurs.

Le montant total de cette levée en *equity* est de 7 millions d'euros. Elle sera complétée par 3 millions d'euros de dette, en cours de bouclage auprès de nos partenaires banquiers. Quand nous avons commencé Ombrea, nous avions un capital de 3 000 euros et cela nous rend d'autant plus fiers.

CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

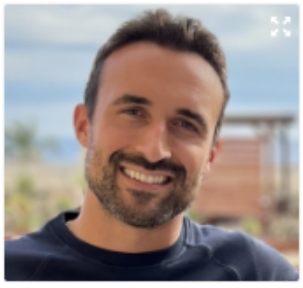
1ER TOUR

[TECH] YouStock s'agrandit

> Après de l'amorçage, le spécialiste niçois du stockage pour les particuliers, réalise son premier tour instit avec en lead le fonds belge Amavi Capital, suivi par Région Sud Investissement, pour se lancer à Lyon début 2022.

Près d'un an après son implantation en région parisienne, **YouStock**, le spécialiste niçois du stockage pour les particuliers, signe un premier tour. Après avoir bouclé deux précédentes levées (une auprès des *friends & family* de 740 000€ à sa création, ainsi qu'un *seed round* de 2,3 M€ en 2019), YouStock augmente cette fois-ci son capital d'environ **3 M€**, à travers une pré-Série A de **3,7 M€**. Il est mené en *lead* **par Amavi Capital**, fonds belge spécialiste de la proptech européenne, suivi par Région Sud Investissement et le *business angel* **Jean-Luc Haddad**, fondateur et président de Grospiron International. L'entreprise prévoit d'atteindre un **chiffre d'affaires de 4,5 M€** en 2022, tout en tenant secret celui de cette année. Actuellement implantée en Île-de-France et dans les Alpes Maritimes, **elle compte se lancer à Lyon** au début d'année prochaine, mais également développer des produits tech relatifs à son secteur d'activité. Une stratégie déjà amorcée avec le recrutement de six nouveaux collaborateurs, faisant passer le nombre total de salariés à 41.

Un 3e tour de table pour fin 2022



Alexis Bouresche, YouStock

Fondé en 2015 à Monaco et désormais basé à Nice, YouStock, piloté par **Alexis Bouresche** et **Pierre Charvet**, compte répondre à un besoin d'optimisation d'espace, en permettant l'organisation du stockage à travers sa plateforme en ligne. Il compte aujourd'hui **plus de 1 200 clients actifs**, soit une **augmentation de 90 %** par rapport à l'an dernier et affiche depuis 2019 « une croissance constante d'environ **87 %** », comme le précise Alexis Bouresche ne cachant pas qu'un **troisième tour de table** est prévu pour **fin 2022**, pour s'implanter dans une nouvelle capitale d'Europe occidentale en 2023. Son ambition : « Devenir le leader européen du stockage citadin d'ici quatre ans. »

28 Octobre 2021

tribuca.net

3,7M€ dans les cartons pour YouStock

Fondée à Monaco en 2015, la startup vient d'officialiser sa troisième levée de fonds d'un montant de 3,7M€.

Avec plus de 1.200 clients, soit une augmentation de 90% par rapport à 2020, la solution de stockage sur mesure YouStock est en pleine croissance et les investisseurs ne s'y trompent pas. Amavi Capital, Région Sud Investissement, BPI ou encore le business angel Jean-Luc Haddad ont décidé d'investir à hauteur de 3,7M€ dans la société spécialisée dans l'aménagement.

Avec ce nouveau financement (le dernier était de 2,3M€ en 2019), la société dirigée par Alexis Bouresche et Pierre Charvet souhaite «*intégrer de nouveaux processus d'automatisation sur les acheminements et le stockage*» tout en continuant son expansion nationale avec l'ouverture d'une antenne à Lyon prévue pour 2022. Les entrepreneurs regardent également en dehors des frontières de l'Hexagone et projettent de s'implanter dans une capitale européenne début 2023.

Optimiser l'espace

YouStock permet aux particuliers et entreprises de stocker leurs affaires en payant à l'unité et non pour un box entier. Avec ce mode de fonctionnement, la société répond aux problèmes liés au marché du garde-meubles en proposant une tarification adaptée et une organisation de stockage sur mesure. En 2019 la société a étendu son offre en développant un service de déménagement à la carte 100% en ligne. Désormais présente sur la Côte d'Azur, à Monaco, Paris et en Ile-de-France, la startup souhaite «*devenir le leader européen du stockage citadin d'ici quatre ans*».

28 Octobre 2021

Le Journal des Entreprises
L'ÉCONOMIE EN RÉGIONS

Comment Hysilabs s'appuie sur l'Europe pour tracer sa route dans l'hydrogène

Par Hélène Lascols, le 28 octobre 2021

La start-up aixoise Hysilabs a décroché 4 millions d'euros d'aides européennes pour résoudre le problème du transport et du stockage de l'hydrogène. Pour industrialiser sa solution, son dirigeant Pierre-Emmanuel Casanova espère désormais lever 10 millions d'euros en 2022.

28 Octobre 2021

Spécialiste de la digitalisation du stockage citadin, YouStock lève 3,7 M€

Une belle levée de fonds à inscrire sur la liste de la French Tech Côte d'Azur et celle de MonacoTech : la startup YouStock, incubée puis accélérée par MonacoTech, annonce aujourd'hui un nouveau tour de table de 3,7 M€. Fondée en 2015 à Monaco par **Alexis Bouresche** (CEO) et **Pierre Charvet** (COO), puis implantée à Nice, YouStock a entrepris de digitaliser le stockage. Elle vient répondre du même coup à un besoin d'optimisation d'espace ainsi qu'aux problématiques du marché du garde-meuble avec ses prix élevés et ses contraintes logistiques. *(Photo DR : de gauche à droite, Alexis Bouresche et Pierre Charvet).*

Un algorithme pour piloter le stockage à la demande

L'arme fatale de YouStock ? Un algorithme qui comptabilise le volume de stockage nécessaire. Grâce à cet algorithme, la startup est capable de proposer une surface adéquate au besoin de ses clients et proposer ainsi une tarification jusqu'à 40% moins cher que le self-stockage classique. Autres avantages : elle permet à sa clientèle de pouvoir gérer en direct l'organisation du stockage, de la prise en charge des biens effectuée à domicile par ses équipes à la gestion des effets personnels en direct par le client. La solution lui donne aussi la possibilité de récupérer, sous 48 heures, les objets souhaités grâce à un inventaire en ligne sous QR code.

Une forte croissance malgré le contexte de la pandémie

Cette levée de fonds intervient à un moment crucial du développement de YouStock. Malgré le contexte de l'année dernière, l'entreprise a achevé une croissance importante et compte désormais plus de 1.200 clients actifs, soit une augmentation de 90% par rapport à 2020. Le succès de son lancement parisien lors du confinement a aussi confirmé la pertinence de sa stratégie. L'inflation du prix du m2 dans la capitale a fortement réduit la superficie habitable ce qui a obligé de nombreuses personnes à trouver de nouvelles solutions pour stocker leurs effets personnels.

Devenir le leader européen du stockage citadin

La startup souhaite profiter de ce nouveau tour de table pour accélérer son développement avec notamment l'intégration des processus d'automatisation sur les acheminements et le stockage. Présente sur la Côte-d'Azur, à Monaco, Paris et en Ile-de-France, elle vise par ailleurs une expansion nationale et internationale avec notamment l'ouverture d'une antenne lyonnaise début 2022 ainsi qu'une implantation dans une capitale européenne début 2023. Des projets de développement qui s'alignent sur l'objectif de ses fondateurs : devenir le leader européen du stockage citadin d'ici 4 ans.

Les acteurs de la levée de fonds

La levée de fonds les y aidera. Elle a été menée par Amavi Capital, fonds spécialiste de la PropTech européenne, Région Sud Investissement, BPI ainsi que le Business Angel Jean-Luc Haddad, fondateur et président de Grospiron International.

UNION EUROPÉENNE

RÉGION SUD PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

RÉGION SUD /INVEST:

Revue de presse Novembre 2021

- *NOVEMBRE // Presse Agence* 17
- *NOVEMBRE // Fusacq Buzz* 18
- *NOVEMBRE // Gomet* 19

PA PRESSE AGENCE
la lettre économique et politique de PACA

FUSACQ
l'actualité collaborative des fusions-acquisitions

GOMET' BETA
com et médias
buzz

05 Novembre 2021

PRESSE AGENCE
la lettre économique et politique de PACA

05 Nov 2021

ROQUEFORT LES PINS : GOMECANO lève 2 millions d'€

Written by Floriane. Posted in LES NEWS DE PACA

GOMECANO lève 2 millions d'€ pour développer le 1er service centralisé de mécaniciens à domicile.

Les automobilistes entretiennent une relation compliquée avec les mécaniciens. En cas de panne, ils doivent en effet affronter un véritable parcours du combattant pour trouver un créneau disponible dans un garage, puis déplacer leur véhicule, qui doit être souvent immobilisé pendant plusieurs jours.

À cela s'ajoute la problématique des devis, qui peuvent aller du simple au double.

Dans ce contexte, GOMECANO s'est donné pour mission de rétablir la confiance entre les mécaniciens et les automobilistes.

Cette société innovante, fondée en 2017 à Roquefort-les-Pins, mise sur la technologie pour proposer à ses clients un service de confort : la réparation et l'entretien de leur véhicule à domicile ou sur leur lieu de travail par des mécaniciens professionnels indépendants.

GOMECANO a finalisé sa deuxième levée de fonds, d'un montant de 2 millions d'euros.

Soutenue par Région Sud Investissement et Rise Partners, qui accompagne les entreprises en hypercroissance, elle a pour objectif le déploiement national de l'entreprise, après un lancement réussi en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Tweeter Like 0

08 Novembre 2021

FUSACQ buzz
l'actualité collaborative des fusions-acquisitions

RÉGION SUD INVESTISSEMENT se sépare de HUBLO

Lundi 08 novembre 2021 à 16h29

Hublo est née de la fusion entre Whoog et medGo en mai 2020. Avant de choisir d'unir leurs forces, ces start-ups travaillaient déjà depuis quelques années dans le même but : améliorer le quotidien de millions de professionnels de santé grâce à des outils numériques simples d'utilisation, afin de leur permettre de gagner du temps et de l'énergie au quotidien pour se concentrer sur leur mission principale, le soin.

L'équipe Hublo c'est maintenant 90 personnes et 1 mission commune : simplifier le quotidien des professionnels de santé avec des outils simples et efficaces.

Région Sud Investissement a investi dans la société Whoog en avril 2018 et a accompagné l'entreprise dans son développement depuis son entrée au capital.

Pierre Joubert, Région Sud Investissement : « La société a trouvé son modèle économique, elle est arrivée maintenant à une certaine maturité où les investisseurs sont plus présents. C'est ce qui a incité Région Sud Investissement à sortir lors du tour précédent. Bonne continuation à cette belle entreprise territoriale ! »

Guerric Faure, Hublo : « Au-delà des montants significatifs investis dans Hublo (investissements Whoog) qui nous ont permis d'activer des effets de levier avec des co-investisseurs et ainsi d'accélérer la société. Nous avons été très satisfaits du soutien de Région Sud Investissement. Un partenaire qui nous a accompagné sur des sujets stratégiques, des mises en relation, des retours d'expérience d'autres sociétés de leur portefeuille. L'équipe d'investissement a toujours fait preuve de bienveillance envers le management de la société.

A propos de Hublo :

Né en mai 2020 de la fusion de Whoog et medGo, Hublo est le premier outil de gestion des remplacements dans la santé. Depuis sa création, Hublo a pour mission de simplifier le quotidien des professionnels de santé. En septembre 2021, Hublo annonce une levée de fonds de 22 millions d'euros auprès de Revaia (ex Gaia Capital Partners) et du fonds allemand Acton Capital pour devenir le leader de la gestion RH des établissements de santé en Europe. Hublo souhaite ainsi consolider sa position en France et en Allemagne, accélérer son expansion à l'international, en commençant par l'Europe, et poursuivre le développement technique de son outil.

Quelques chiffres clés :

- 90 employés à Paris, Sophia Antipolis et Cologne
- 2 800 hôpitaux, cliniques et EHPAD clients en France et en Allemagne
- 400 000 professionnels inscrits et actifs en France et en Allemagne
- 7 000 missions de remplacement publiées chaque jour sur la plateforme

Source : Communiqué de presse

GOMET' BETA
com et médias

Pierre Joubert : « Région Sud Investissement veut être le premier fonds régional à l'équilibre »

par Richard Michel · 12 novembre 2021 à 09h30 (modifié le 12 novembre 2021 à 09h31)

Pierre Joubert, le directeur général de Region Sud Investissement (Crédit DR)

Gomet' avec ses partenaires, Région Sud Investissement et le cabinet Crowe Ficorec, publie tous les semestres le baromètre métropolitain des levées de fonds. Cet automne, nous publions l'ensemble des données et analyses du premier semestre 2021. Pierre Joubert, le directeur général de Région Sud Investissement, fonds le plus actif dans la région, revient sur ce début d'année 2021 avec une belle croissance de son activité et des perspectives encore plus fortes dans les mois et années à venir.

Quelles sont vos performances en ce début d'année ?

Le début d'année s'est révélé particulièrement riche pour Région Sud Investissement. Nous avons bouclé six opérations sur ce premier semestre dans les Bouches-du-Rhône (contre cinq en 2020, NDLR) et douze au total dans toute la région. La Métropole Aix-Marseille Provence reste notre territoire le plus dynamique. Au total, depuis janvier, nous avons signé pour 5,6 millions d'investissements et nous devrions finir l'année aux alentours de 12 millions d'euros. Nous avons encore de nombreux dossiers à l'étude partagé entre l'amorçage et le capital développement.

Quelles sont les filières les plus dynamiques dans la region ?

Globalement, ce sont toujours les secteurs numériques et santé qui réalisent le plus d'opérations. C'est une tendance qui existe depuis plusieurs années maintenant. Par contre, nous avons davantage de sociétés industrielles, tous domaines, qu'auparavant. Nous ne les retrouvons pas encore dans les chiffres du premier semestre mais cet été, nous avons réalisé plusieurs deals dans la microélectronique. Les jeunes entreprises de la région sont très fortes dans ce domaine et elles ont besoin de cash pour passer à l'étape de l'industrialisation de leurs produits. Je pense notamment à l'aixois Wise Integration qui a levé 2,7 millions. Comme je le disais, les sociétés dans le domaine de la santé sont toujours très présentes, même un peu plus que les autres années. Sur les six opérations de Région Sud Investissement de la Métropole au premier semestre, trois concernent le médical (IntecMedia, Mimabs et CrocosGo Digital). Cela confirme l'excellence de la recherche dans les sciences du vivant à Marseille et positionne la région comme un pôle très attractif dans le domaine. L'écosystème sur la santé est très bien structuré.

Les opérations sont-elles plus ou moins importantes comparées aux années précédentes ?

Le ticket moyen a augmenté de manière générale. Les levées sont plus grosses que sur les années précédentes. Chez Région Sud Investissement, cela s'explique surtout par notre changement de positionnement. Nous visons davantage les projets industriels et cela demande des moyens plus importants. Mais quand on regarde les sommes levées, on voit effectivement une hausse des montants. Les demandes ont également évolué avec une demande plus importante soit pour financer des outils productifs, soit pour financer du stock.

Globalement, comment se portent les entreprises accompagnées par Région Sud Investissement ?

Plutôt bien. L'une des grandes nouveautés pour Région Sud Investissement, c'est l'augmentation du nombre de sorties. Contrairement à beaucoup de fonds, nous sommes un fonds patient. Nous restons dans l'entreprise tant qu'elle a besoin de nous et nous essayons de suivre les tours de table successifs. Nous avons beaucoup investi dans des opérations d'amorçage pour des sociétés naissantes au début de notre histoire. Il faut en moyenne une dizaine d'années pour que ces dernières arrivent à maturité. Aujourd'hui, cette stratégie s'avère payante même si ce n'est jamais facile d'attendre la rentabilité pendant des années. Il vous faut de l'argent et des partenaires solides au fur et à mesure des besoins financiers. Au 30 juin, nous avons réalisé trois sorties de capital avec de belles perspectives pour la suite. Pour que la stratégie soit efficace, il nous faut rendre nos participations visibles auprès d'autres industriels ou investisseurs. Ca a été le cas avec cette belle entreprise qu'est Ideol, fabricant de flotteur pour éolienne en mer à la Ciotat. En février, nous avons cédé nos parts à un nouvel actionnaire, le norvégien BW offshore. Espérons que la tendance se confirme et que nous puissions annoncer de belles cessions dans les prochaines semaines.

Suite :

Que deviennent ces revenus générés lors des sorties ?

Il faut bien comprendre que le rôle d'un investisseur est de prendre une participation puis de sortir, si possible avec une plus value. RSI est un fonds institutionnel et à ce titre, il intervient dans des phases risquées de la vie de l'entreprise, pour inciter les fonds privés à intervenir en même temps que lui. Actuellement, lorsque RSI met 1 €, il y a 6 € d'argent privé qui entre ensuite dans l'entreprise ! Puis, nous devons envisager de sortir quand on estime que ce n'est plus notre rôle de poursuivre le développement de l'entreprise, que les principaux risques sont derrière nous. A ce moment là, l'argent est récupéré avec, si tout va bien, une plus value. Et cet argent est réinjecté dans l'économie ! Cela signifie qu'un euro investi permettra d'entrainer encore 6 euros d'argent privé soit 12 euros au total ! Tout ça pour permettre aux entreprises de se développer sur notre territoire et de créer de l'emploi. Les premières années d'un fonds comme Région Sud Investissement sont nécessairement douloureuses car nous faisons peu de plus values et pas mal de pertes. Puis la courbe s'inverse comme une courbe en J et l'objectif consiste à tenter de récupérer les fonds que nous avons investis, voire un peu plus. Compte tenu de notre configuration et des orientations que nous avons prises, nous espérons être à terme le premier fonds régional à atteindre l'équilibre. La feuille de route que nous avons rédigée nous permet d'envisager d'atteindre un recouvrement de nos fonds à hauteur de 70% en 2023. Ce serait une performance assez exceptionnelle mais il est encore trop tôt pour conclure que nous y arriverons. Même si la tendance est à l'optimisme..

Où en est la préparation de votre troisième fonds d'investissement ?

En partenariat avec l'Europe, nous pensons lancer un petit fonds intermédiaire de 10 millions d'euros au printemps pour faire le bridge entre le gros fonds «RSI 2 » et le futur fonds « RSI 3 » qui arrivera en fin d'année 2022, voire en 2023. Le montant de ce dernier n'est pas encore fixé mais il sera sans doute assez important et couvrira nos 5 futures années d'investissement. A l'occasion de la création de ce nouveau véhicule, nous allons proposer également d'augmenter le seuil maximal de deux millions d'euros d'investissement par participation qui est notre limite actuelle, de manière à davantage répondre aux besoins des entreprises.

La région est-elle plus attractive qu'avant pour les grands fonds nationaux ?

Le profil de nos co-investisseurs a effectivement changé. Nous restions très local au démarrage mais aujourd'hui Région Sud Investissement est considéré comme un fonds solide, avec une stratégie claire qui s'inscrit dans le temps. Nos partenaires sont donc de plus en plus des fonds institutionnels nationaux, voire internationaux. C'est une vraie preuve de reconnaissance du marché. Nous sommes vraiment à l'échelle européenne aujourd'hui.

Si les fonds nationaux et internationaux s'intéressent de plus en plus aux entreprises locales, sont-ils prêts pour autant à venir s'installer physiquement dans la région ?

Oui. Je ne peux pas encore vous dire lesquels mais plusieurs acteurs réfléchissent et certains vont bientôt annoncer leur arrivée. Un très gros opérateurs est en train de s'installer sur Nice et un autre s'interroge sur Marseille. Il s'agit de fonds capables de partager le risque, ce qui est un atout pour les entreprises innovantes de notre région. L'association Ambition Capital dont nous sommes membres, a permis au secteur de se structurer. Nous intervenons souvent à plusieurs sur le même projet, il est donc important de se connaitre. Localement, nous avons de plus en plus d'opérations avec des fonds nationaux présents localement, ce qui incite aussi les autres fonds nationaux localisés hors région à essayer de « se faire une place » et à venir en Région Sud pour mieux identifier en amont les futures pépites.

GOMET' BETA
com et médias

Matthieu Capuono (Crowe Ficorec) : « Marseille a besoin d'opérateurs financiers importants »

par Richard Michel · 13 novembre 2021 à 09h27

Matthieu Capuono, directeur associé du cabinet Ficorec (Crédit DR)

Gomet' avec ses partenaires, Région Sud Investissement et le cabinet Crowe Ficorec, publie tous les semestres le baromètre métropolitain des levées de fonds. Pour notre dernière édition sur le premier semestre 2021, Matthieu Capuono, directeur associé chez Crowe Ficorec, commente la tendance et livre son opinion sur les points forts et les points faibles de la métropole.

Tandis que la tech française bat tous les records de levées de fonds au premier semestre, au niveau métropolitain, les chiffres restent stables. Comment expliquez-vous ce décalage ?

L'envolée de ce début d'année au niveau national est essentiellement dû à des levées significatives portées par des sociétés qui ne sont plus vraiment des start-up. Si nous prenons l'exemple de Contentsquare, elle ressemble plus à une entreprise de taille intermédiaire (ETI) avec déjà du chiffre d'affaires et du résultat. Et ces sociétés sont pour la grande majorité basée à Paris. Ensuite, c'est vrai que je suis étonné de voir des chiffres encore un peu faibles alors qu'on s'attendait à une forte accélération en 2021. Mais les effets du Covid sont encore présents. On a vu beaucoup d'opérations de série A être repoussées vers la fin de l'année car elles se servent encore des fonds du prêt garanti par l'Etat (PGE) et des différentes aides mises en place. Leurs besoins de trésorerie se sont décalés de trois à quatre mois. Les dirigeants préfèrent donc attendre un peu pour être dilués tant que c'est possible.

Quels sont les enjeux de la métropole Aix-Marseille pour attirer les investisseurs ?

L'enjeu principal de notre région est de faire passer les petites entreprises au stade de PME puis d'ETI. On reste encore trop sur un tissu économique composé principalement de TPE-PME. Ce changement d'échelle passera par le financement et donc l'arrivée de nouveaux acteurs du capital-investissement plus importants. Aujourd'hui, les fonds comme Région Sud Investissement et BPI sont les référents principaux. Il y a un manque de décrochage local des opérateurs parisiens. Pour les attirer, il faut arriver à mieux vendre notre territoire, régler les problèmes de mobilités, créer davantage d'écoles internationales… Ce sont des aspects politiques mais en tant qu'acteurs économiques, nous avons aussi notre rôle à jouer. Cela vaut tout aussi bien pour les sociétés de capital-risque que pour les autres entreprises. Il y a quelques années, JPMorgan a ouvert une antenne à Marseille pour suivre les entreprises américaines du territoire. Beaucoup d'opérateurs font le même constat. Pour l'instant, il n'y a pas assez de grosses entreprises sur le territoire pour justifier l'ouverture d'un bureau avec une équipe sur place.

Est-il plus facile de lever des fonds sur Paris qu'à Marseille ?

Paris est naturellement la place financière où il est plus facile d'être en contact rapidement avec les gros opérateurs. La plupart des entreprises vont là-bas pour boucler leurs levées. Les fonds qui mettent beaucoup d'argent sont à Paris mais localement nous avons tout ce qu'il faut pour boucler les opérations qui deviennent intéressantes. Pour commencer, il faut s'assurer de réaliser celles-ci en région pour ne pas voir s'échapper les entreprises.

Suite :

Les dirigeants locaux sont-ils bien préparés pour mener à bien une levée de fonds ?

Les chefs d'entreprises doivent être accompagnés que ce soit au niveau local comme au niveau national. Certains dirigeants ont du mal à valoriser correctement leur entreprise. D'autres pensent que leur société vaut des millions sans même avoir réalisé le moindre chiffre d'affaires. Ensuite, il faut davantage accompagner les patrons de PME pour passer au stade d'ETI. Nous avons de plus en plus d'accélérateurs mais ils sont encore trop concentrés sur la transformation des projets en start-up. Il faut plus se tourner vers les PME qui sont déjà bien installées pour les pousser. Un peu comme le fait aujourd'hui l'accélérateur de Rising Sud en collaboration avec la BPI.

La place financière marseillaise est-elle bien structurée ?

Il existe d'excellent réseaux de business angels et tout le monde se connaît dans le milieu. Mais c'est vrai que depuis la disparition de la Cefim (communauté économique et financière méditerranéenne), aucun acteur n'a repris les rênes de l'animation du réseau des financeurs marseillais. Une nouvelle association vient de naître : Ambition Capital. Sous l'impulsion de Franck Paoli, le patron du fonds Connect Pro, elle fédère les acteurs du secteur et l'initiative est prometteuse. Il faut davantage travailler ensemble et partager les bonnes pratiques pour répondre aux besoins des entreprises et leur offrir une bonne raison de réaliser leur levée localement plutôt que d'aller tout de suite chercher les fonds parisiens ou étrangers.

Les entreprises de la santé et du numérique sont encore une fois les secteurs en tête de ce baromètre des levées de fonds. Pourquoi ?

Le secteur de la e-santé gagne en maturité et n'est pas en manque d'innovation ; au contraire de plus en plus d'entreprises (petites et grandes) proposent des services pouvant améliorer l'accès aux soins ou la qualité des soins. La crise liée à la Covid-19, si elle a freiné les investissements pendant un temps, a surtout été un accélérateur de la digitalisation de la santé. La tendance va se poursuivre dans les années qui viennent. La recherche médicale qu'elle soit publique ou privée est très consommatrice de cash et nous avons de très belles pépites dans le domaine. C'est un gros atout mais il faut s'assurer de garder les sièges sociaux et les fonctions supports dans la région. Dans le numérique, les confinements ont été très profitables car les solutions digitales ont permis à l'économie de continuer à tourner. Les sociétés du secteur n'ont pas été freiné dans le développement de leur business surtout à l'international. Il y a aussi une culture de la croissance et de la recherche de la performance dans ces entreprises qui évoluent. Les patrons du digital ont de moins en moins peur d'aller chercher des fonds pour financer leur développement. Depuis un ou deux ans, je remarque que ces chefs d'entreprises ont de plus grandes ambitions que leurs homologues d'autres filières.

UNION EUROPÉENNE

RÉGION SUD PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

RÉGION SUD /INVEST:

Revue de presse décembre 2021

- *DÉCEMBRE // Les Nouvelles Publications* 23
- *DÉCEMBRE // La Provence* 24
- *DÉCEMBRE // Les Nouvelles Publications* 25

07 décembre 2021 :
Sur les réseaux :
(Linkedin)

Les Nouvelles Publications

12 décembre 2021 :

La Provence

LA PROVENCE du 12/12/2021.

Un nouvel acteur majeur de la beauté à Saint-Rémy

Universal Beauty Group annonce une levée de 6 millions d'euros

Charlie le Mindu qui coiffe Lady Gaga, Yseult, Angèle... connaît les produits Végétalement Provence. Jacquemus aussi. Universal Beauty Groupe, société de cosmétiques naturels, connue pour sa marque Végétalement Provence, prend son envol dans l'univers de la beauté. Basée à Saint-Rémy, elle annonce une levée de six millions d'euros auprès d'un groupe d'investisseurs mené par Connect Pro, fonds d'investissement basé à Marseille qui inclut les fonds de Private Equity BNP Paribas Développement et Étoile Capital. Le financement est également complété par le fonds Région Sud Investissement. À l'issue de la transaction, qui a été signée jeudi dernier les fondateurs, Vincent Faraco et Jean-Marc Delabre, restent les actionnaires de référence et continueront à diriger le groupe.

Cette opération fait suite à l'ouverture du capital auprès du fonds d'investissement Audacia en 2017. Ce premier soutien avait permis de doubler le nombre de références et d'ouvrir trois salons concept en propre sous la marque Végétalement Provence, aux côtés d'une vingtaine de salons concept indépendants sous enseigne, dont la plus récente ouverture est celle à Lyon en octobre. L'entrée au capital des nouveaux investisseurs va permettre à la société d'accélérer son développement sur un marché de la beauté naturelle en pleine expansion, avec une croissance annuelle de 6-9% prévue pour la période 2021-2027.

"Nous sommes fiers d'investir en Universal Beauty Group, qui sera la première participation de notre nouveau fonds Sud Rebond lancé en juin dernier. Cet investissement au cœur de l'écosystème économique local s'inscrit pleinement dans notre stratégie de soutien au développement des pépites de notre territoire", a déclaré Franck Paoli, président Fondateur de Connect Pro.

Crée en 2008, Universal Beauty Group a commencé comme distributeur de marques capillaires avant de lancer Végétalement Provence en 2011 pour offrir aux professionnels de la coiffure, des produits techniques plus respectueux de la santé et de l'environnement. En quelques années, Végétalement Provence est devenue une marque grand public et de référence, mêlant intelligemment bien-être et technicité.

Avec 170 000 produits de beauté vendus en 2020, Universal Beauty Group prévoit un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros et une croissance de 30 à 40% par rapport à 2019. 70% des ventes sont réalisées en France métropolitaine, 15% à la Réunion et 15% à l'international. Ses produits éco-responsables ont été récompensés par de nombreux prix pour leur innovation, et sont plébiscités par des coloristes et stylistes internationaux en quête de produits naturels. La marque est distribuée dans environ 500 points de vente et sur son e-shop.

À Saint-Rémy-de-Provence, l'entreprise a créé son académie de formation, un centre agréé qui accueille régulièrement des spécialistes de leurs domaines et son centre logistique. Pour Richard Morgan, conseiller financier de l'entreprise qui a coordonné la levée de fonds (Richard Morgan Advisory), *"Universal Beauty Group, a tous les atouts pour devenir un acteur majeur de la cosmétique alternative et de la beauté. Ils ont un tel potentiel ! Et c'est une marque qui est très inspirée du milieu de la mode et du luxe"*. De nombreux candidats se seraient positionnés pour cette levée de fonds qui a attiré des acteurs du secteur du luxe,

> **Cette levée de fonds a attiré des acteurs du secteur du luxe.**

de la beauté et de la finance. *"Ce groupe d'investisseurs menés par Connect Pro permet un environnement très stable, institutionnel et même européen. C'est un appui qui va mettre l'accent sur l'emploi, l'innovation. C'est une pépite dans le secteur de la beauté naturelle."*

Pour Vincent Faraco, cofondateur d'Universal Beauty Group : *"Ces dernières années nous avons prouvé que nous avions des choses à dire et à faire sur une industrie cosmétique bien saturée. Avec cette levée c'est toute une région qui en bénéficiera"*. Pour Jean-Marc Delabre, cofondateur d'Universal Beauty Group, *"Végétalement Provence, reconnue depuis une décennie comme leader de notre positionnement sur le marché de cosmétique professionnelle et alternative, va pourvoir consolider sa position et sa croissance. Nous allons pouvoir organiser la transformation et la mutation nécessaires pour accroître notre identité, savoir-faire, savoir-être et faire savoir. C'est également une immense fierté pour notre groupe d'être accompagné par un fonds régional, nous permettant de rester en France, dans notre région et avec l'Europe"*.

L'objectif est de développer plusieurs axes pour compléter les gammes avec la création dès l'an prochain de la gamme dédié aux cheveux fins, suivie par celle dédiée aux cheveux bouclés mais aussi développer le digital pour renforcer les liens avec le consommateur, de déposer de nouveaux brevets, renforcer les équipes au siège, développer de nouveaux lieux de concept stores dédiés à la beauté comme ce sera le cas à Paris dès le printemps prochain.

Agathe Westendorp
awestendorp@laprovence.com

Les principaux chiffres

10. UBG prévoit un chiffre d'affaires de 10 M€ à l'horizon 2023.

275. La marque offre 275 références de produits de beauté dont 140 références commercialisées au grand public couvrant le capillaire, gammes Cheveu, et le skincare, gammes Peau.

500. La marque est distribuée dans environ 500 points de vente et sur son e-shop.

17. Végétalement Provence est présent dans 17 pays.

REG ARLES

23 décembre 2021 :

Les Nouvelles Publications

Région Sud Investissement choisit Smalt Capital pour la gestion de ses fonds

Finance - Publié le 23 décembre 2021 à 12h05, par Caroline Dupuy

La gestion de la cinquantaine de participations détenues dans le portefeuille de RSI est confiée, à compter de janvier 2022, à Smalt Capital.

Arnaud Chiocca, directeur général de Smalt Capital. (D.R.)

Région Sud Investissement (RSI) vient de choisir, dans le cadre d'un appel d'offres, de confier la gestion de ses fonds RSI 1 et RSI 2 à la société de capital investissement Smalt Capital, pour une durée de cinq ans. Il s'agit de la deuxième phase de ces deux fonds qui sont aujourd'hui clos, à savoir la gestion des participations en portefeuille et les éventuelles cessions de ces dernières. *"C'est une très très bonne nouvelle pour nous,* se réjouit Arnaud Chiocca, directeur général de Smalt Capital. *C'était important et évident de nous positionner sur cet appel d'offres. Cela va nous renforcer et nous permettre de grandir aussi."* L'entreprise basée à Marseille et qui couvre le Sud-Est et la Corse récupère la gestion d'une cinquantaine d'entreprises de la région. *"Nous avons à coeur de suivre ces sociétés avec pour mission de les développer, les faire grandir"*, ajoute Arnaud Chiocca.

Pour rappel, les investissements dans les participations ont été effectués avec la société de gestion Turenne Capital qui est aux côtés de RSI depuis 2011. Le fonds RSI 1 totalise une dotation de 25,45 M€ et RSI 2 de 54,2 M€.