

tion exponentielle du nombre d'entreprises innovantes. Avec près de 15 000 start-up en France dont 355 sur Toulouse Métropole et le Sicoval (700 en Occitanie), la région est n° 1 français (hors Paris).

« L'écosystème toulousain est très riche en dispositifs d'aide aux start-up, analyse Alexis Janicot directeur délégué de la Fench Tech Toulouse. En Haute-Garonne, nous sommes passés de 26 acteurs en 2016 à 75 aujourd'hui ». Étude de marché, levée de fonds, solutions RH, hébergement... Cet écosystème propose un ensemble de services aux start-up. « Contrairement à Montpellier où le BIC brasse l'es-

sentiel du volume des start-up, à Toulouse c'est la diversité des structures qui prime », poursuit Alexis Janicot. Une spécificité régionale qui couvre mieux les besoins des jeunes pousses. « Nous assistons à une coopération entre les structures, explique le directeur. La Cité, par exemple, intègre un fablab avec Roselab, At Home pour les solutions immobilières et un incubateur avec Nubbo ». Une complémentarité louée par Ingrid Sarlandier, directrice du Village by CA, l'accélérateur du Crédit Agricole : « Dans cet écosystème, nous devons être des référents les uns

avec les autres pour aiguiller au mieux les start-up ». Véritable force pour les pépites, cette offre plurielle crée néanmoins des tensions.

Se rapprocher ou disparaître

« Le marché commence à montrer des signes de saturation, alerte Anne-Laure Charbonnier, directrice de Nubbo, historique du secteur. Certains acteurs proposent des services presque identiques et veulent attirer les mêmes clients ». Loin d'être inquiet, Nubbo affiche complet avec une cinquantaine de start-up accompagnées. « Notre modèle écono-

mique public/privé nous permet une certaine pérennité, rassure la directrice. Mais un grand nombre d'acteurs n'a toujours pas réussi à trouver l'équilibre financier car ils rencontrent les mêmes problématiques que les start-up qu'ils accompagnent ».

Les structures d'accompagnement sont elles aussi de jeunes entreprises souvent fragiles. Trouver une rentabilité rapide devient un exercice périlleux. « Nombre d'entre eux sont encore financées par les levées de fonds et non par leur rentabilité propre, prévient Anne-Laure Charbonnier. Certains ont aban-

donné l'accompagnement pour bifurquer exclusivement sur un modèle séminaire et formation ». Un constat partagé par Arnaud Thersiquel, dirigeant d'At Home. « Depuis 2019, le marché est en concentration, certains acteurs vont soit se rapprocher ou disparaître, analyse le dirigeant. Il y a un seuil critique, le marché n'est plus vraiment ouvert. Seuls les plus gros vont pouvoir se maintenir ». Impactés par la crise, les acteurs les plus fragiles sont déjà dans le rouge. Une manière d'assainir un marché quasi saturé pour qu'il puisse retrouver un certain équilibre.

Faouzi Asmoun

laire. La start-up a levé 7 M€ fin 2020 auprès de Mérieux Equity Partners en tant qu'investisseur principal. Des fonds qui permettront notamment d'aménager un laboratoire pharmaceutique de 750 m² sur le site de l'oncopole au Campus de santé du futur. Jérôme Bédier devra notamment mener l'augmentation des cadences de production des cellules-souches. Il possède plus de 18 ans d'expérience principalement chez Novasep, où il a été vice-président des opérations biopharmaceutiques.

Toulouse

L'Imnovation met en scène votre bien

L'agence immobilière « l'innovation » applique le concept du « home staging » (mise en scène de la maison) pour valoriser un bien mis en vente. D'ailleurs l'agence installée dans le quartier St Cyprien de Toulouse a aménagé ses locaux comme un appartement. Une démarche de la fondatrice Karine Alvès qui a fondé cette agence en 2015 : « L'Imnovation doit aider les vendeurs à estimer un bien, explique la jeune femme, les aider dans leur valorisation et faciliter ainsi le parcours de la transaction ». En Grande-Bretagne, cette technique concerne 70 % des transactions immobilières. En Suède, ce concept est déduit des impôts favorisant ainsi le marché immobilier.

En France le home staging existe depuis 2008, devenant un réel argument de vente. « Il faut savoir qu'un acquéreur prend sa dé-



Karine Alvès fondatrice de L'Imnovation. / DDM Nathalie Saint Affre

cision dans les 90 premières secondes de la visite, précise la jeune femme. C'est pour cela qu'il doit non pas se sentir chez vous mais potentiellement chez lui. Pour « embellir » les biens à la vente, Karine Alvès dispose des locaux de stockage qui regorgent

d'objets de décoration capables de meubler sept biens. Une fois cette mise en scène installée, elle prend des photos professionnelles, pose une annonce sur les différents sites et démarre les visites avec les futurs acquéreurs.

Un délai d'écoulement de 29 jours

En cette période plutôt délicate à cause de la crise sanitaire, la formule marche bien. « Nous vendons un appartement ou une maison en 29 jours, soit trois fois plus rapidement que la moyenne nationale, assure Karine Alvès. Nous vendons 98 % de nos biens en exclusivité contre seulement 25 à 30 % pour une agence traditionnelle ». Cette prestation porte donc ses fruits et a permis à L'Imnovation d'afficher une croissance de 60 % en un an.

Silvana Grasso

Balma

Banque Populaire Occitane : plus d'un milliard de PGE

Ce sont des informations intéressantes que vient de communiquer la Banque Populaire Occitane dont le siège est basé à Balma. Alors que la banque a distribué plus d'un milliard d'euros de prêts garantis par l'Etat (PGE) sur le marché des entreprises où elle est leader, 12 % de ces PGE vont être remboursés à échéance c'est-à-dire à la fin de la première année. Par ailleurs, 71 % des encours de PGE vont être amortis sur cinq ans parmi lesquels 66 % bénéficieront d'une nouvelle franchise en capital de douze mois. Seulement 2 % de PGE accordés sont remboursés par



Christophe Bosson, nouveau directeur général de la BPO. / DR

anticipation. 85 % des clients bénéficiaires de ce dispositif sont plus particulièrement des PME ayant un chiffre d'affaires de moins de 3 M€. La BPO se prépare à la relance et mobilise 400 conseillers sur le prochain dispositif de Prêts Participatifs avec le Soutien de l'Etat (PPSE).