

NUMÉRIQUE

Étude
La tech européenne plutôt en forme

À l'occasion du salon international Slush à Helsinki, en Finlande, la société d'investissement Atomico a dévoilé son rapport annuel sur l'état de la tech européenne. Une publication plutôt optimiste, dans laquelle la majorité des observateurs ne doutent plus que le continent européen produise rapidement un géant mondial. Néanmoins, si l'élection d'Emmanuel Macron est accueillie comme l'un des points les plus positifs de l'année, la situation en suspens du Brexit reste l'une des inquiétudes majeures des spécialistes interrogés.

Montpellier
La Halle French Tech sur les rails

La Métropole de Montpellier et la SA3M ont initié la semaine dernière, à l'espace de coworking de l'ancienne mairie, l'une des premières réunions pour définir les attentes de l'écosystème pour le futur bâtiment-totem French Tech. D'une superficie de 10 000 m², ce nouvel équipement attendu pour 2020 sera l'un des éléments-phases du quartier Cambacérés.

MedTech lance un grand plan de recrutement
Montpellier. La pépite de la robotique chirurgicale accélère ses projets.



Marie-Anne Péchinot, nouvelle D.G. de MedTech. DG
Rachetée en juillet 2016 par le groupe américain Zimmer Biomet Robotics, la société montpelliéraine de robotique chirurgicale MedTech, fondée par Bertin Nahum, accélère. Après notamment la neurochirurgie, la société va développer des solutions robotiques pour l'orthopédie. Elle lance un grand plan de recrutement.
63 salariés. Les postes recherchés concernent principalement la branche recherche et développement de l'entreprise. « Nous recherchons majoritairement des ingénieurs software, hardware et manufacturing afin d'augmenter le volume de production de nos robots actuels, et en développer de nouveaux » poursuit Marie-Anne Péchinot. Également en projet, la recherche de nouveaux locaux pour l'entreprise, actuellement divisée dans deux bâtiments du quartier Millénaire. « Zimmer Biomet veut faire de Montpellier une vitrine d'excellence mondiale en terme de robotique. » MedTech recherche actuellement un bâtiment de plusieurs milliers de mètres carrés, avec un déménagement prévu à l'horizon mi-2019. **c. a.**

« Il faut beaucoup plus de business angels dans la région »

Occitanie. Dans une région innovante mais souvent trop faible en investissement, ces financeurs sont parfois le dernier recours de fondateurs de start-up. Gilles Roche, président du réseau Méliès, fait le point.

Quel est le rôle du business angel dans le financement d'une start-up ?

Un business angel est une personne physique qui investit une partie de son propre patrimoine dans une start-up innovante, au stade d'amorçage, en y prenant généralement une participation minoritaire. Il accompagne également cette structure de façon bénévole pendant son développement. Les business angels se regroupent souvent en réseau, afin de mutualiser leurs compétences et ressources.



■ Gilles Roche, président du réseau Méliès Business Angels DR

Comment choisissez-vous les sociétés que vous soutenez ?

Nous recevons une centaine de dossiers par an, et finissons par investir dans trois ou quatre start-up en cours d'amorçage. Nous apportons 150 000 à 200 000 € lors de leur première levée de fonds, en prenant 15 à 20 % de leur capital pendant cinq à dix ans. Nous accompagnons également pendant plusieurs semaines, lors de cette phase de sélection, une petite dizaine de structures, même si au final nous choisissons de ne pas y investir.

Existe-t-il suffisamment d'opportunités d'investissement pour les start-up en région ?

Il faut beaucoup investir pour pouvoir dénicher des "champions", et les faire grandir. Ainsi, il est communément admis que, sur dix start-up, six disparaissent avant leur cinquième année, et une seule devient une "star" de son secteur. Dans ce contexte, trop peu d'argent circule dans la région Occitanie pour permettre un financement suffisant de champions éventuels.

Quelles sont les conséquences de cette situation ?

Il ne faut pas s'étonner si, pour réussir, les start-up qui ont le mieux réussi sont rachetées par des groupes étrangers pour mieux financer leur développement. On ne compte plus les exemples : Bime revendu à l'Américain Zendesk, Aquafadas au Japonais Rakuten, MedTech à l'Américain Zimmer Biomet... Preuve qu'il est urgent de faire naître des vocations afin de multiplier le nombre d'investisseurs régionaux !

INVESTISSEMENTS

L'Occitanie au 5^e rang national



Selon le réseau national France Angels, qui regroupe les réseaux régionaux de business angels, 415 entreprises en amorçage ont été financées via ce moyen en 2016, pour un tour de table moyen de 116 000 €. Soit un total de 42,7 M€, et 3 000 emplois créés et maintenus. Dans ce contexte, la région Occitanie arrive cinquième sur le plan national, avec 2,4 M€ investis. Un classement logiquement dominé par Paris, avec un total de 12,7 M€ investis dans les jeunes start-up. Depuis sa création en 2001, France Angels a calculé que 3 000 jeunes entreprises ont bénéficié de 500 M€ d'investissement global, via un réseau cumulé de plus de 10 000 business angels.

RECUEILLI PAR
CHRISTOPHE GREUET
cgreuet@midilibre.com

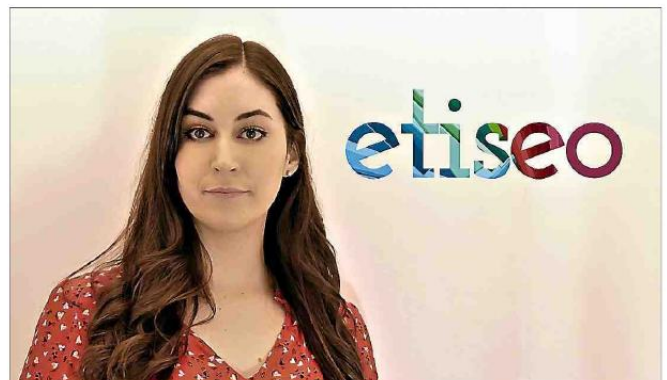
Etiseo met l'intelligence artificielle au service de la e-réputation

Innovation. La start-up montpelliéraine développe une application permettant aux organisations et personnalités publiques d'optimiser leur présence sur internet.

Devenue un véritable enjeu de la communication, la e-réputation calcule la popularisation de toutes les publications faites sur le web sur une organisation ou une personne. Pour une entreprise ou une personnalité publique, un "bad buzz" peut être catastrophique pour l'image, et éventuellement les résultats financiers. À l'inverse, une communication bien menée, se distinguant de celle des concurrents, peut se révéler comme une véritable "mine d'or".

Prédire les tendances

La gestion de la e-réputation est au centre de l'activité de la start-up montpelliéraine Etiseo, créée en 2015, et qui commercialisera son produit début 2018. La jeune société développe SmartSEO, « la première plateforme en ligne utilisant l'intelligence artificielle pour gérer la e-réputation et optimiser le référencement naturel d'un site », explique la fondatrice Emilie Espona, 28 ans. Concrètement, SmartSEO est un outil qui se destine en premier lieu aux organisations qui souhaitent « émerger rapidement sur le web ». Une ambition qui peut se révéler assez hasardeuse à réaliser sans aide extérieure. « Notre application va analyser tant le contenu



■ Emilie Espona, la fondatrice de la start-up montpelliéraine Etiseo. DR

d'un site, de sa structure aux liens qui y conduisent, ou aux retours postés sur les réseaux sociaux. » L'algorithme d'intelligence artificielle qui fait partie de SmartSEO va, de son côté, prédire les termes émergents dans le secteur d'activité de la structure. Cela va permettre à son responsable de mieux concevoir ses nouveaux éléments de communication, tels que les mots-clés à choisir sur les publicités Google, tant qu'ils sont peu onéreux. SmartSEO sera commercialisé par abonnement,

entre 50 et 200 € par mois selon le volume de données à traiter. « Etiseo vise tant les grands comptes que les start-up ou les personnalités publiques. » La start-up, qui compte sept personnes dans son équipe, est actuellement pré-incubée au BIC Montpellier. « Je vais désormais me consacrer à contacter des structures telles que Bpifrance, Crealia, ainsi qu'à la recherche d'investisseurs externes. »

c. a.

► Sur internet : www.etiseo.fr

STRATÉGIE

Un projet au féminin

Unique fondatrice de sa start-up, Emilie Espona alerte sur la difficulté pour une femme de créer son entreprise. « Certains banquiers adoreraient le projet, mais auraient préféré négocier avec mon développeur. Heureusement, j'ai fini par trouver des soutiens, tels que la Banque Populaire Innovation, et la Métropole de Montpellier », confie t-elle.