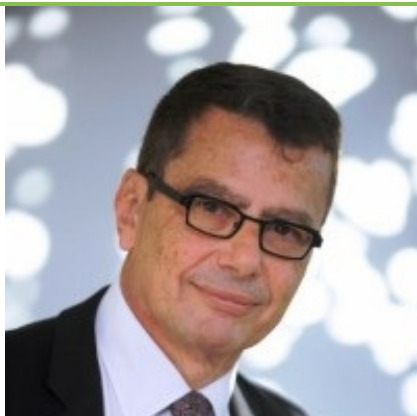




Lettre d'information interne Décembre 2022

- [Edito](#)
 - [Capitole Angels dans la presse](#)
 - [Capitole Angels au salon MAELE](#)
 - [Capitole Angels au concours Pépites de la Food](#)
 - [Portrait de Business Angel](#)
 - [Portrait de Start-upper](#)
 - [Des nouvelles de nos start-ups](#)
 - [Agenda](#)
 - [Soirée pitch](#)
-

EDITO



Bonnes fêtes de
fin d'année
avec nos
meilleurs vœux

Chers amis Business Angels, chers lecteurs,

Au moment où va s'achever l'année 2022, il est temps

de tirer le bilan de nos activités.

Comme la plupart des réseaux de BA's, nous avons connu une forte baisse de nos investissements en 2022, puisque nous terminerons l'année avec seulement 3 investissements pour 356K€, en baisse de 38% par rapport à 2022.

Pour autant, ce résultat aurait certainement été beaucoup plus élevé si le calendrier des clôtures de levées avait été plus favorable, puisque nous terminons l'année avec un portefeuille de 7 levées en cours d'investissement qui aboutiront toutes début 2023, et 6 dossiers en cours d'instruction.

Par ailleurs, l'activité a été intense en 2022, puisque nous avons reçu plus de 200 dossiers pour étude, et que 22 startups ont pitché pour présentation de leur projet, et 13 pour décision d'investissement.

Au-delà de ces chiffres, l'année a été marquée par de nombreux résultats porteurs d'enthousiasme pour l'avenir :

- Nous venons d'annoncer, en partenariat avec Aerospace Valley, le lancement de Aerospace Angels, la première antenne thématique d'Occitanie Angels.**
- Nous avons repris l'organisation de notre soirée Lauréats, le 22 novembre dernier, qui a connu un grand succès.**
- Nous avons recruté une community manager, Lucie Parra, et considérablement renforcé nos actions de communication (lettre d'information mensuelle, doublement de nos abonnés sur LinkedIn, diffusion d'une plaquette de présentation, participation à de très nombreux événements sur Toulouse, etc)**
- Nous avons préparé le lancement d'une SIBA pour le début 2023, qui devrait nous permettre de lever plus de 500.000 €, et de consolider notre capacité à accompagner les start-ups.**
- Et surtout, après une période de stagnation, nous entrevoyons une forte croissance du nombre de nos membres, avec le recrutement de 11 nouveaux membres et 4 membres « affiliés » à ce jour, et nous pourrions dépasser le nombre de 20 nouveaux Business Angels d'ici le 31/12.**

De nombreuses nouvelles actions sont également prévues pour 2023. Merci à toutes et à tous les Business Angels et aux membres du CA pour leur engagement, qui nous permettra d'accompagner encore plus les start-ups occitanes dans leur développement.

Je vous souhaite de très belles fêtes de Noël et de fin d'année.

Amicalement,
Pierre CARLI

Capitole Angels dans la presse

Merci à Agnès BERGON pour cette interview dans La Gazette du Midi:

Financement. Spécialisé dans le financement de la phase d'amorçage, le réseau de business angels toulousain veut doubler de taille pour répondre aux besoins des start-up.

Capitole Angels recrute !

Vous avez « le goût de l'entreprise » et êtes prêts à « consacrer du temps et de l'argent » pour accompagner les start-up qui « feront les emplois de demain » ? Capitole Angels vous ouvre grandes portes ! Le réseau de business angels de l'ouest de l'Occitanie recrute en effet des bénévoles pour accroître son action au soutien des pépites de la région. C'est ce qu'a rappelé Pierre Carli, le président de Capitole Angels lors d'une soirée de remise de prix le 22 novembre. L'occasion pour le réseau de mettre en avant six start-up parmi toutes celles que Capitole Angels a soutenues depuis sa création en 2007 (lire la Gazette du Midi du 28 novembre).

AMORÇAGE

« En France, les business angels sont une goutte d'eau dans le financement des start-up qui représente de l'ordre de 12 Mds€ par an. Les business angels en représentent 70 M€. Mais pour autant, leur contribution est indispensable parce que nous intervenons à un moment où les start-up n'ont que peu d'alternatives pour se financer », explique Pierre Carli.

De fait, en phase d'amorçage, « les besoins des start-up sont de l'ordre de 200 à 800 K€ et

pour les financer, il n'y a pas grand monde. Les fonds sont généralement absents – ils attendent la levée suivante dite en série A. En résumé, les porteurs de projet ont deux possibilités : les plateformes de crowdfunding, très efficaces mais un peu plus impersonnelles en termes d'accompagnement, et les réseaux de business angels, qui vont leur apporter des fonds mais aussi du conseil et de l'accompagnement. Donc, même si sur le plan du volume, nous représentons une goutte d'eau, pour certaines jeunes pousses, nous sommes indispensables, parce qu'à défaut, elles ne peuvent pas passer cette étape », assure l'ancien président du directoire de la Caisse d'Épargne de Midi-Pyrénées.

NOUVELLE FORCE DE FRAPPE

Les réseaux de business angels sont des associations, « ce qui signifie, ajoute-t-il, que nous mettons en commun nos moyens pour nous faire connaître et ainsi recevoir le plus de dossiers possible, sachant que nous en recevons plus de 150 par an ». Outre le plaisir d'être ensemble, les business angels partagent l'étude des dossiers « mais les investissements sont individuels. À l'issue d'une première sélection, les



Pierre Carli, président de Capitole Angels.

start-up retenues font un premier pitch. Ensuite si le dossier est jugé intéressant, une équipe de deux à trois business angels procède à l'instruction du dossier, ce qui prend près de deux mois. C'est très chronophage, parce que nous décortiquons tout le modèle de la start-up. Nous lui apportons beaucoup de conseils à ce stade. Lorsqu'elles sont prêtes, elles reviennent pitcher devant un comité d'investissement. À l'issue, chacun se détermine individuellement pour savoir s'il peut investir. Le montant minimal est de 2000 € », sans maximum. Dans la pratique,

la start-up procède à une augmentation de capital à laquelle souscrivent les business angels.

La sélection est drastique. « Sur 150 dossiers reçus, une vingtaine fait le premier pitch de présentation et nous investissons au final dans cinq à six dossiers par an ».

FÉMINISER LES EFFECTIFS

Alors que le nombre d'adhérents au sein de Capitole Angels avait baissé depuis quelques années, Pierre Carli s'attache, depuis son arrivée à la présidence le 1^{er} janvier 2022, à recruter de nouveaux membres. « À l'époque nous n'en avions plus qu'une trentaine, un nombre très insuffisant compte tenu du besoin de financements des start-up. Nous devrions en effet avoir une force de frappe deux à trois supérieure à celle qu'elle a aujourd'hui. Notre campagne de recrutement a cependant permis de passer d'une trentaine à 48 business angels, mais mon objectif est d'en réunir une centaine. » L'association compte beaucoup d'anciens cadres ou chefs d'entreprise à la retraite, patrons de start-up qui ont cédé leur entreprise et de jeunes actifs passionnés. Pierre Carli veut en effet rajouter mais aussi féminiser les effectifs.

tifs. Capitole Angels ne compte, de fait, que 10 % de femmes.

PORTRAIT-ROBOT

Le business angels idéal a « le goût de l'entreprise, de la transmission. L'envie d'aider les autres. Il doit être prêt à consacrer du temps et à investir. Cependant, on ne refuse pas ceux qui n'ont pas beaucoup de temps mais sont prêts à investir de manière plus importante ni au contraire ceux qui ont peu de moyens financiers mais sont prêts à consacrer beaucoup de temps et ont une expertise dans des domaines où, à mon avis, il faudrait vraiment favoriser l'éclosion de start-up. Je pense notamment, comme j'y suis très sensible, à la lutte contre le changement climatique grâce au vivier que constituent les nombreuses écoles d'ingénieurs de Toulouse, dans le bâtiment par exemple – nous avons ainsi financé Immo-blade qui développe des vitrages de protection solaire –, l'énergie, etc. Nous avons également à Toulouse un gros pôle aéronautique et spatial. Or, on parle beaucoup des nouvelles générations d'avions hybrides ou à propulsion électrique ou à hydrogène. On étudie également des dossiers dans ce domaine, ce

qui veut dire que nous avons besoin de compétences pour nous accompagner sur ces différents thèmes. Il y a enfin d'autres sujets comme la communication avec par exemple l'e-sport. Et là aussi, nous recherchons des compétences particulières. »

Bénéficiant des conseils et souvent du carnet d'adresses du business angel, toutes ces start-up (50 ont été accompagnées depuis la création de Capitole Angels pour un montant investi de 6,7 M€) ne deviendront pas des licornes. Mais précise Pierre Carli, « la première motivation des business angels n'est pas de gagner de l'argent. C'est surtout d'accompagner les jeunes pousses. Suivant les statistiques, sur 10 start-up que nous finançons, quatre déposent le bilan, trois vivent et à la sortie (programmée cinq ans après la levée de fonds, NDLR), nous récupérons notre mise. Et c'est sur les trois dernières que nous espérons avoir des multiples de l'ordre de quatre ou cinq fois la mise. Sachant que ce qui pèse pour 70 % de la réussite, c'est le profil des porteurs et la qualité de l'équipe. C'est donc un placement très risqué, mais les business angels le font avant tout par passion. »

AGNÈS BERGON

Capitole Angels au salon

MAELE



L'initiative MAELE a vu le jour en novembre 2020 et a ouvert la voie à la Semaine de la Mobilité Aérienne Légère, Verte et Durable qui s'est tenue pour la 2ème fois du 29 au 30 novembre 2022 à Toulouse.

Capitole Angels est intervenu dans la table ronde "Investisseurs, Investissez" au cours de laquelle Jean Philippe RIEUF, aux côtés des autres intervenants (Thierry COTELLE pour la Région, Alexandre SCHERER pour l'IRDI, Jérémy CAUSSADE Fondateur de AURA AERO, Rasika FERNADO - BPI FRANCE, et Steven UNGAR - Aeropave Valley), a présenté les modalités d'intervention de Capitole Angels et sa démarche auprès des start-ups du secteur de l'aéronautique et du spatial.

Un stand Capitole Angels était également présent pendant toute la manifestation. Cela nous a permis de rencontrer des start-ups en levée de fonds, et de futurs Business Angels.

Très belle manifestation en marge du salon AEROMART au MEET de Toulouse.

Capitole Angels au concours Pépites de la Food



Clap de fin sur la 1ère édition du Concours Les Pépites de la Food dont la finale a eu lieu jeudi 8 décembre au Regal Pro - Sud de France



Le palmarès
1er prix : Oh My Cacao
2ème prix : Qualinoa
3ème prix : PimpUp
Coupe de coeur : FOLIZ kombucha

Un grand merci à tous nos partenaires Grand Marché MIN Toulouse Occitanie BNP Paribas @investintoulouse Mouvement des Entreprises de France Maryline Vergnaud @ladepecheevents Toulouse Métropole @laregionoccitanie

Ainsi qu'aux membres du jury : Victoria M. Jennifer Dirand @pierrearli @capitoleangels @renaudvallet Maguelone Pontier Thomas Fantini Mélanie Tisné-Versailles Robin Castello mioumfr
Rendez-vous en 2023 pour une nouvelle édition!

Portrait de Business Angel



Business Angel, c'est arrivé comment ?

Nous avons posé la question à Baptiste FAURE, membre actif de Capitole Angels.

“ Lors de mon arrivée à Toulouse en 2018, j'ai souhaité poursuivre des investissements entrepris auprès de start-ups via des plateformes de crowdfunding. C'est donc naturellement que je me suis tourné vers le réseau local des business angels.”

Ma carrière commence chez Vinci Energies et se poursuit au sein du groupe ADF (branche LATESYS). Lors de ces expériences, j'acquies des compétences en gestion de projets industriels et techniques, en gestion financière et gestion des relations humaines. L'innovation et les défis techniques sont au cœur des projets.

En parallèle, avec ma compagne, nous réalisons des opérations de promotion/marchand de biens afin de réhabiliter le patrimoine de la région et de créer des habitats de qualité en ayant un impact important sur l'ensemble du cycle de vie du bâtiment (éco-conception, réemploi)

Parlez-nous d'un investissement qui vous a marqué ?

Je dirai qu'il s'agit de mon premier investissement, soit IMMOBLADE. J'ai pris part à l'aventure parce que je crois au projet et au « time to market » associé. Mais surtout, la volonté des dirigeants d'apporter une solution innovante à un problème d'actualité est la raison majeure pour laquelle j'ai investi dans ce projet. Les valeurs de cette start-up qui ressortent, l'écologie, l'aspect innovant et l'adaptation de la technologie dans le BTP m'ont marqué.

Que diriez-vous pour donner envie de tenter l'aventure Capitole Angels ?

Se projeter en tant que BA, c'est avoir l'envie, le temps et la passion d'apporter avant de recevoir. Je pense qu'il est nécessaire d'être dans un état d'esprit d'entraide, de bienveillance et de solidarité autant auprès des start-ups qu'auprès des autres membres du réseau. En effet, lors des instructions, il faut unir nos compétences diverses pour mener à bien une étude de qualité qui apportera de la clairvoyance sur le sujet aux autres membres. Ce partage de connaissances et ce soutien dans les différents processus de Capitole Angels est clé pour l'émancipation de l'association.

J'ajouterais que rejoindre les BA's c'est avant tout continuer d'apprendre tous les jours et aussi rencontrer des personnes (autant porteur que membre) ayant des valeurs communes qui vous tirent vers le haut et auxquelles vous pourriez apporter par vos compétences et votre personnalité. Alors rejoignez-nous !

Quels sont vos critères d'investissement ?

A mes yeux, le projet doit répondre à des critères clés : innovation, valeur ajoutée par rapport à une problématique donnée, de fortes barrières à l'entrée, une valorisation décente.

Il ne faut pas oublier le porteur. C'est d'ailleurs souvent sur lui que tout repose. Pour moi le (la) porteur (se) du projet doit montrer des traits de caractères significatifs tels que : l'enthousiasme, la détermination, la bienveillance, l'envie d'apprendre, l'écoute, la gestion humaine et organisationnelle et l'humilité.

Je préfère investir sur un projet dont l'idée me semble légèrement bancal mais avec un porteur de projet qui est prêt à se remettre en question et à pivoter au moment opportun qu'une tête brûlée qui n'écoute aucun conseil et mène sa barque sans écouter les remarques avisées.

Une phrase inspirante ?

« La clef du succès est de voler d'échecs en échecs sans jamais perdre son enthousiasme » W. CHURCHILL

Celle qui me suit depuis mes débuts de prise de conscience de l'optimisme.

Portrait de Start-upper

Xavier SEMBELY, co-
fondateur d'IMMOBLADE



Immoblade a été créée en 2018 pour développer une innovation brevetée en 2015. C'est une société liée à l'innovation industrielle qui a pour but de travailler sur l'apport énergétique. Nous proposons une solution permettant de rafraîchir les bâtiments l'été et de garder la chaleur l'hiver de manière passive grâce à un système de locked. Cela se traduit par la commercialisation de deux produits de vitrage : la sérigraphie et notre mini-store.

Je m'appelle Xavier SEMBELY et j'ai 48 ans, je suis co-président avec Patrick CALLEC et je suis un ingénieur qui a voulu se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat.

Avant la fondation d'Immoblade, j'ai travaillé pendant 20 ans dans le secteur spatial et on peut dire que j'ai fait ma révolution verte en 2017/2018 où j'ai décidé de changer de secteur et donc de travailler dans l'efficacité énergétique du BTP.

Aujourd'hui j'ai le rôle de président mais également de CTO, référent technique sur la solution que nous avons développée avec mon associé qui lui est responsable de la gestion administrative, commerciale et financière.

Quelle est la vision de votre projet ?

Nous voulons améliorer le confort thermique, diminuer la consommation énergétique, limiter le recours à la climatisation et réduire l'empreinte carbone des bâtiments grâce aux vitrages de protection solaire Immoblade.

Les produits que nous commercialisons s'inscrivent dans la problématique de la diminution de l'empreinte carbone mais sont aussi être aussi en phase avec la réglementation du bâtiment qui évolue constamment. Nos produits s'insèrent donc naturellement dans cette logique-là, avec un niveau d'émission de carbone très faible par rapport à notre concurrence et une plus grande efficacité à l'utilisation.

Pourquoi entreprendre ?

Il y a toujours eu une part de moi qui a voulu entreprendre, et après avoir travaillé pendant 20 ans dans un grand groupe j'ai

pu lentement voir les libertés accordées se limiter. J'ai eu envie de revenir à cette autonomie que j'avais connue, et être capable de prendre des décisions rapidement tout en innovant à la manière dont je le souhaitais. En fait, être maître à la fois de la planche à dessin mais aussi du chéquier.

Lorsque j'ai déposé le brevet de notre innovation en 2015 je suis d'abord allé voir des grands groupes pour voir si le brevet les intéressait mais j'ai fini par prendre la décision de me lancer car elle sortait trop du cadre des « roadmap » innovation des grands verrier et créer une start-up était la seule façon qu'elle ne finisse pas au fond d'un tiroir.

Pourquoi avoir fait appel à des Business Angels et comment s'est déroulé votre processus de levée de fonds ?

Nous avons réalisé deux levées de fonds avec Capitole Angels. A notre sens, cela était la continuité naturelle après avoir obtenu de la love money. Nous avons fait appel à eux car les projets industriels comme le nôtre peuvent souvent effrayer les fonds d'investissement et notre projet a besoin de personnes qui adhèrent aux objectifs du projets, qui aiment nos idées, leur finalité et qui acceptent d'investir dans Immobilade pour ces mêmes raisons : pour moi c'est la définition même du terme « Business Angel ». Nous avons pu travailler ensemble et avons fait une deuxième levée de fonds fin 2021 grâce au climat de confiance qui s'est instauré entre nous.

Une phrase ou une image qui vous inspire ?

Venant du spatial, l'aventure de SpaceX, start-up industrielle partie de presque rien en 2002, pour devenir aujourd'hui le leader incontesté du marché, a toujours été une source d'inspiration. J'ai toujours essayé de comprendre comment ils avaient réussi l'impossible, et cherché à appliquer ce que j'en avais compris à notre toute petite échelle :

- 1) Entreprendre avec un enjeu qui transcende,
- 2) Innover radicalement mais toujours avec la physique comme boussole,
- 3) Préférer une innovation rapide et itérative plutôt que de faire bien du premier coup.

Un conseil pour tous ceux qui veulent se lancer dans l'entreprenariat ?

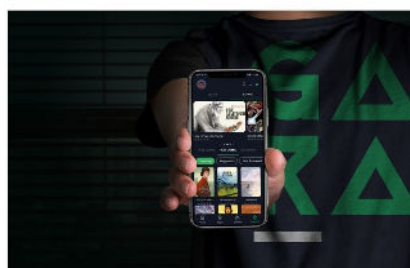
Prenez le conseil d'un maximum de personnes sur votre projet d'entreprise, mais à la fin la première personne à écouter pour savoir s'il faut vous lancer ou pas, c'est vous-même ! Ne vous mentez pas sur les éventuelles faiblesses de votre projet, et à l'inverse soyez convaincu de ses forces que les autres ne verront jamais aussi distinctement que vous.

Des nouvelles de nos start-ups



Industry Innovation of the Year

Game Store Launches



Félicitations à **Teddy KOSSOKO** qui a remporté, en tant que fondateur de **GARA STORE**, le prix Game Industry African Award dans la catégorie « Innovation industrielle de l'année ».

"Games Industry Africa Awards (GIAA) is an initiative to recognise, celebrate as well as promote the diverse portfolio of video games from the continent annually. The industry in Africa is largely, but still relatively nascent compared to its geographical contemporaries. An acknowledgement of the pool of talent is a way to aid continuous growth as well as inspire the next generation of creators and developers.

GIAA 2022 is sponsored by Mobidictum. Mobidictum is the top mobile gaming news brand and platform in Turkey for both B2B and B2C and hosts one of the largest bi-annual events in the region. Winners in each category will receive a couple of tickets to attend Mobidictum's conference in May 2023 where they can do unlimited network and showcase their profile.

<https://gamesindustryafrica.com/2022/12/05/presenting-the-giaa-2022-winners/>"



1ère ATEX
FAVORABLE POUR
IMMOBLADE
MINISTORE

IMMOBLADE a le plaisir de vous annoncer un avis favorable à l'ATEX pour le produit Immoblade MiniStore !

Cette ATEX de cas B a été délivrée pour un projet de rénovation situé à Montpellier:

L'Ecole Nationale Supérieure d'Architecture de Montpellier (ENSAM), qui a choisi notre technologie pour améliorer la performance thermique de ce bâtiment, datant de 1976.

L'ATEX, qu'est-ce que c'est ?

Créée à l'initiative du CSTB, l'Appréciation Technique d'Expérimentation (ATEX) est une procédure d'évaluation technique formulée par un groupe d'experts sur un produit ou procédé innovant.

Cette évaluation est une étape significative de certification de notre produit, dans la perspective de l'étape ultime pour le marché français: l'Avis Technique.

Merci à Stéphanie LE ROUX du CSTB pour l'instruction approfondie du dossier et au rapporteur Laurent GOAS de Bureau Veritas France, ainsi qu'à NOBATEK/INEF4 pour son accompagnement sur cet ATEX.

Merci à la maîtrise d'ouvrage - l'ENSAM, le Ministère de la Culture et l'ARAC - d'avoir fait confiance à notre technologie, à toute l'équipe de maîtrise d'œuvre avec qui nous travaillons depuis plus d'un an sur ce projet: EGM, Benoit MAIGNIAL Architectes et Associés, Le bureau d'études Terrell Group.

Merci enfin au façadier GROUPE LORILLARD qui met en œuvre notre produit sur le chantier.



MICROBIA **Environnement,** lauréate du concours Cleantech

Basée au Pôle entrepreneurial d'Argelès-sur-Mer, la start-up Microbia Environnement vient d'être lauréate d'un concours national qui met en lumière sa technologie mesurant la qualité de l'eau. Afin d'accélérer son développement, la start-up envisage de lever des fonds. Entretien avec Delphine GUILLEBAULT, dirigeante de Microbia Environnement



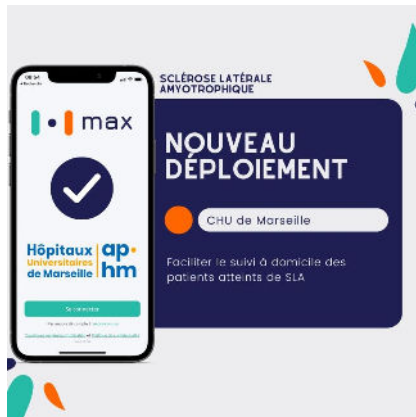
SUSTN FOOD **(HOOPE)** lance une nouvelle gamme

Quoi de mieux que de terminer l'année avec un teasing sur notre nouvelle gamme 2023 ?!

D'ici quelques semaines, on va faire notre entrée sur un nouveau segment de

produits : toujours en étant 100% BIO, sans huile de palme, sans additifs, 100% végétal, toujours avec de la spiruline bien sûr...

Et même sans sucres ajoutés, voire sans sucre du tout !



Nouveau déploiement pour ***BOT DESIGN***

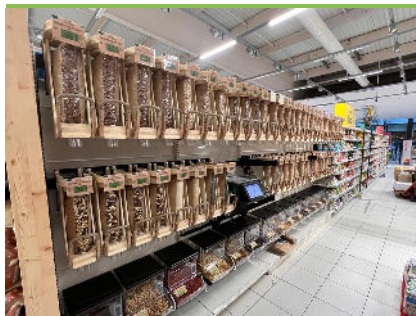
Nous avons le plaisir de vous annoncer que nous avons déployé cette semaine notre solution MAX SLA (Sclérose Latérale Amyotrophique) au APHM (Assistance Publique - Hopitaux de Marseille).

À quoi sert MAX dans le cadre de la SLA ?

Faisant ses preuves, depuis 2020, au sein de 6 établissements, notre plateforme MAX va désormais être mise à disposition des soignants et des patients du CHU de Marseille.

MAX permet, en collaboration avec la filière FilSLAN, de faciliter le suivi à domicile des patients atteints de SLA, particulièrement dans le contexte de la pandémie du Covid19. Envie d'en savoir plus ?

Contactez nous à l'adresse suivante pour bénéficier d'une démonstration : contact@botdesign.net



Bio Manon déploie les silos ***WOODLAND GARDEN*** dans le centre Leclerc de Montauban

Promouvoir une solution vrac + écoresponsable, + économique, + hygiénique : Un bel exemple de déploiement dans des Centres Leclerc par Le Bio de Manon et Renaud Sasso. Le rayon en plastique est remplacé par des silos en bois fabriqués en France. Les coûts d'exploitation sont réduits. Et l'hygiène est renforcée. Bravo Le Bio de Manon et E.Leclerc

!

"Après des mois de tests et d'améliorations... On peut maintenant vous présenter notre nouveau système #vrac éco responsable en bois.

Merci à Woodland Garden, Christophe Ribot et Laurent ODINOT de m'avoir sollicité pour ce projet.

Du bois qui remplace du plastique, une traçabilité claire et précise, un sachet kraft recyclable et plus de nettoyage !

Merci au E.Leclerc #Montauban pour sa confiance.

Michel-Edouard Leclerc"

Agenda



Soirée Pitch



Inscrivez-vous à notre prochaine soirée de Pitch mensuelle avec présentation de projets innovants en recherche de fonds.

Lundi 30 janvier à partir de 18 h 00

Attention nouvel horaire ! Début des soirées pitches pour l'année 2023 à 18 h 00 !

Réunion se déroulant en présentiel à la **Cité des Start-**

ups,

55 avenue Louis Bréguet à Toulouse (31400 - Montaudran)

Inscription demandée (nombre de places en présentiel limité à 20)

[Je participerai en présentiel](#)

OU

[Je participerai en distanciel \(via Zoom\)](#)

Information importante :

Capitole Angels a un engagement de confidentialité auprès des porteurs qui partagent leur stratégie avec les Business Angels.

C'est pourquoi, les membres se connectant sur Zoom doivent être identifiables.

Veuillez, donc, à ce que votre nom apparaisse lors de la connexion.

Les "Olivier" et autres "JCB" resteront bloqués en salle d'attente.

NB : Il suffit d'un clic droit sur le nom affiché pour modifier son identité.

[Pour rejoindre la réunion, cliquez ici](#) (lien Zoom) ID de réunion : 834 1364 8161 (code secret 549781)

ou par téléphone : +33 1.70.37.97.29, le +33 1.70.37.22.46 ou le +33 7.56.78.40.48 -

NB : il n'est pas impératif de télécharger Zoom

Suivez-nous !



concours d'innovation



***Appels à projets : 25^{ème} édition
du Concours d'innovation i-Lab***

La 25e édition du Concours d'innovation i-Lab, qui s'inscrit dans le cadre du plan France 2030 et qui est opéré par Bpifrance, a pour objectif de détecter des projets de création d'entreprises de technologies innovantes et de soutenir les meilleurs d'entre eux grâce à une aide financière et à un accompagnement adapté. Peuvent être présentés des projets de « création-développement » dont la faisabilité technique, économique et juridique est établie et qui peuvent donner lieu, à court terme, à une création d'entreprise ou des projets d'innovation portés par des sociétés de moins de deux ans.

DEPOSEZ VOTRE CANDIDATURE AVANT LE 1er FEVRIER 2023.

S'inscrire



nubbō
L'INCUBATEUR

INSCRIPTION AU PROGRAMME DE PRÉ-INCUBATION

Nubbo profite de cette fin d'année pour lancer une nouvelle session de préincubation.

Notre objectif : repérer les pépites qui entreront en incubation au printemps prochain.

Les porteurs de projet peuvent s'inscrire au workshop en distanciel « Lancer sa startup en B2B » qui leur permettra de tester la faisabilité de leur projet pendant 2 mois.

Les inscriptions sont gratuites et ouvertes jusqu'au 22 janvier.

Si vous connaissez de jeunes entrepreneurs ou des porteurs de projet opérant dans tous les secteurs d'activité (mais en B2B), n'hésitez pas à leur partager l'information

Je m'inscris

Bonnes fêtes de fin d'année !

L'équipe de Capitole Angels vous souhaite à toutes et tous de belles fêtes de fin d'année et une bonne année 2023.

CAPITOLE ANGELS



Tél: 06 88 69 20 20

Siège: chez SCI Fiduciaire Canal du Midi
5 avenue Pierre-Georges Latécoère
31520 RAMONVILLE SAINT AGNE

contact@capitole-angels.com

<https://www.capitole-angels.com/>



Nos sponsors soutiennent l'accompagnement, la création d'emploi et le financement des startups



Capifole Angels
est membre fondateur
d'Occitanie Angels et
adhérent à France Angels



COMITÉ DE RÉDACTION

Pierre CARLI, Président / Jean Marc RIBAILLIER, Délégué
Général / Lucie PARRA, Community Manager

[\[Adressez votre sujet à la rédaction\]](#)

Cet email a été envoyé à {{contact.EMAIL}}
Vous l'avez reçu car vous êtes inscrit à notre newsletter.

[Se désinscrire](#)