



Levée de fonds : et si c'était le bon moment ?

Passage quasi incontournable pour les entreprises régionales en croissance, la levée de fonds demeure un exercice parfois complexe. Un constat exacerbé par une conjoncture propice à l'attentisme. Malgré tout, les opportunités restent nombreuses pour les modèles résilients. Décryptage. **PAR MICKAËL DENEUX ET ALEXANDRE LÉOTY**

Souvent évoquées lorsqu'il est question de start-up, les levées de fonds maintiennent leur cadence en région Occitanie en 2022. Selon le baromètre publié en octobre par le cabinet In Extenso, les entreprises régionales ont levé un montant total de 183 M€ lors des trois premiers trimestres de l'année, soit une hausse de 23 % par rapport à la même période en 2021 (148 M€). L'Occitanie sort néanmoins du top 5 des régions françaises les plus dynamiques en termes de montant levé, loin derrière l'Île-de-France,

qui monopolise 80 % du marché national du capital-investissement avec un montant pantagruélique de 9,2 Md€ récoltés. Quant au contexte inflationniste, il est forcément propice à l'incertitude. De là à voir un coup de frein dans les mois à venir ? Corinne d'Agrain, présidente de la société de capital-risque Irdi Capital Investissement, estime plutôt que la course au financement sera plurielle, alors que les capitaux, eux, sont disponibles. « *Il y a beaucoup de fonds très actifs sur le marché du private equity, constate-t-elle. Cette concurrence n'est pas favorable à une baisse des valo-*

risations. Certaines sociétés vont pouvoir se positionner. Pour d'autres, plus petites, ce sera compliqué. » Le fonds basé à Toulouse, Montpellier et Bordeaux (480 M€ d'actifs sous gestion) a investi 67 M€ dans 54 entreprises en 2022, soit près du double de l'exercice précédent.

Des investisseurs plus exigeants

De son côté, le business angel Arnaud Laurent, qui a investi dans une cinquantaine de sociétés via deux véhicules d'investissement montpelliérains (XLR Capital et WeSprint), pointe



une exigence croissante des investisseurs à l'aune de la conjoncture actuelle : « Avec la chute des valeurs technologiques outre-Atlantique, il va y avoir une vigilance accrue des investisseurs en capital-risque. Dans les deux prochaines années, les investissements seront fléchés vers des modèles assez résilients, à taux de marge élevé et à croissance rentable. » Selon lui, à l'avenir, l'exercice de la levée sera en revanche « plus difficile pour les entreprises portant des projets ambitieux nécessitant des pertes pour prendre des parts de marché. » Ce constat s'observe aussi sur la phase d'amorçage, si charnière en début d'activité. Pierre Carli, président du réseau

toulousain d'investisseurs individuels *Capitole Angels*, abonde, estimant que les business angels restent encore trop peu nombreux dans le territoire. « En France, ils représentent 70 M€ investis chaque année au total. Or nos membres ont engagé l'an dernier 600 k€ lors de six opérations. Ce qui nous manque, ce ne sont pas les start-up, mais bel et bien les investisseurs ! »

Des fortunes diverses

Mon Chasseur Immo figure parmi les cinq plus grosses levées régionales de l'année (voir encadré). La société montpelliéraine a bouclé en mai sa

« Les investisseurs demeurent à l'affût d'opportunités pour des tickets entre 500 k€ et 10 M€. Les problématiques macro-économiques actuelles impactent davantage les levées supérieures à 100 M€ »

Benjamin Bessac,
directeur
d'investissements
au sein de Sofilaro,
société de capital-
risque du Crédit
Agricole.



Sweep a réalisé la plus grosse levée de 2022 en Occitanie

Selon le baromètre régional du cabinet In Extenso, onze opérations ont été réalisées dans l'Hérault en 2022, contre dix en Haute-Garonne et une dans le Gard. La start-up montpelliéraine Sweep (photo) arrive en tête du classement régional avec 66 M€ levés en avril. Elle devance SeqOne (20 M€, Montpellier) et TLS Geothermics (13,3 M€, Toulouse). L'étude évoque également les levées réalisées par deux autres entreprises régionales : les montpelliéraines Bricks.co (4 M€) et Mon Chasseur Immo (10 M€).



quatrième levée en dix ans d'existence, pour un montant de 10 M€. Son dirigeant Frédéric Bourelly, qui a toujours pu signer ses opérations dans un délai « allant de six à neuf mois » malgré les aléas sanitaires ou les problématiques d'approvisionnement, confirme que « les crises sont génératrices d'opportunités pour les modèles résilients ». Même son de cloche chez la start-up toulousaine U-Space, qui conçoit des nano-satellites nouvelle génération. L'exercice s'est déroulé sans embûche, avec 7 M€ levés en septembre. Le processus a débuté l'an dernier lors de la convention d'affaires Occitanie Invest. « Cela nous a permis de rencontrer une soixantaine d'investisseurs en une seule journée, explique Fabien Apper, cofondateur. D'autres rendez-vous ont suivi à Paris, puis Karot Capital, Definvest (fonds du ministère des Armées géré par Bpifrance, NDLR) et BNP Paribas se sont positionnés. »

Les paramètres d'analyse évoluent

Toujours dans la Ville rose, Aura Aero, qui développe des avions légers, doit boucler ...

3 Questions à

MAËLLE COUVREUX

Présidente
d'Occitanie
Place Financière



© EMMANUEL GRIMAUD

... une opération comprise entre 30 et 50 M€ en fin d'année. Pour Jérémy Caussade, cofondateur de la jeune pousse, la construction d'un solide modèle de développement – y compris commercial – reste la meilleure arme de séduction : « *La période n'est pas forcément très simple pour les start-up industrielles. Le premier levier consiste d'abord à avoir des clients.* » Pour Jean-Christophe Mifsud, président de la société toulousaine Ellona, spécialisée dans les technologies de suivi des nuisances, le contexte actuel suscite une certaine forme d'attentisme chez les investisseurs. Initialement prévue pour l'été dernier, sa levée de « *plusieurs millions d'euros* » devrait finalement avoir lieu fin 2022-début 2023. « *Il y a de l'argent, mais les paramètres d'analyse changent* », constate le dirigeant de la société de 40 salariés, qui a déjà levé 14 M€ depuis sa création en 2015.

Des problématiques également rencontrées par Pascal Thomas,

fondateur de la start-up gardoise Futura Gaïa (25 personnes). Après un premier amorçage de 2,5 M€ en 2020, le dirigeant peine depuis deux ans à boucler une deuxième levée, qu'il assimile à un parcours du combattant. Il a d'ailleurs revu ses ambitions à la baisse, passant d'un montant espéré de plusieurs dizaines de millions d'euros à 5 M€. « *Dans le modèle nord-américain, la prise de risque est ancrée, analyse-t-il. L'écosystème français est efficace pour l'amorçage ; c'est plus complexe sur l'accélération. Il y est quasiment impossible de lever plus de 10 M€.* » Tandis que les entreprises positionnées sur des marchés « *verts* » ont aujourd'hui la cote (*lire plus loin*), le sujet du financement de l'innovation et de la croissance est plus que jamais stratégique, dans un monde plongé en pleine zone de turbulences. ♦

Malgré la crise, les financements sont-ils toujours au rendez-vous en Occitanie ?

Ce qui est sûr, c'est que beaucoup d'acteurs sont prêts à investir dans les entreprises innovantes. La complexité, aujourd'hui, réside dans le fait que certaines sociétés souhaitant lever des fonds font face à des problèmes de trésorerie dus à la crise sanitaire, aux pénuries de main-d'œuvre, aux difficultés d'approvisionnement, mais aussi au remboursement des prêts garantis par l'État (PGE). L'offre demeure inchangée et les liquidités sont là, mais les financeurs sont parfois attentistes. Chacun scrute le marché afin de voir comment les choses vont évoluer dans les mois à venir.

Qu'en est-il des valorisations ?

Compte tenu du contexte, les valorisations sont impactées. Il y a beaucoup d'incertitudes, qui peuvent se résoudre très rapidement ou – au contraire – se prolonger dans le temps. En ce moment, les financeurs ont tendance à se tourner vers des investissements de plus courte maturité et à éviter les dossiers où ressortirait une forte dépendance à une main d'œuvre pénurique ou à certaines matières premières. Mais il faut rester positif : les projets innovants et solides trouvent des financements !

Diriez-vous que c'est le bon moment pour lever des fonds ?

Difficile de répondre à cette question car chaque situation est différente. Au final, c'est le marché qui va décider. Les stratégies des investisseurs sont diverses, mais je dirais qu'une entreprise qui se sent prête doit y aller !

