



Montpellier Le Crédit Agricole du Languedoc accompagne l'innovation

■ P. 2

midilibre.fr

Midi Libre

CAHIER SPÉCIAL VILLAGE BY CA

MARDI 18 DÉCEMBRE 2018 | N° 26697

Le Village by CA Languedoc souffle sa première bougie



■ Le Village by CA a ouvert ses portes il y a un an, quartier Odysseum, en accueillant 17 start-up en développement.

FANNY COMBES

Ils sont Partenaires du Village by CA Languedoc



axeleo



LE CONTEXTE**Accélérer les talents**Olivier Chalon
"Maire" du Village by CA

L'odyssée Village by CA est en route. Une expérience unique où partenaires, start-up et acteurs locaux se rencontrent et échangent autour de thématiques innovantes afin de faire émerger des opportunités de développements communs et de business croisés. Parce que notre région est un terrain fertile de talents, nous avons créé ce lieu unique et regroupé l'ensemble des expertises au service du développement des entreprises de notre territoire. Grâce à ce véritable accélérateur de croissance, nous donnons aux start-up du Village la possibilité d'accroître leur développement dans un environnement créateur de valeur avec le concours de plus de 30 entreprises de notre région. De leur côté, les start-up accélérées accompagnent ces grands groupes dans leur démarche de transformation numérique. Le Village by CA Languedoc est un écosystème fertile au service de nos partenaires et de nos start-up.

« Nous avons l'ambition de développer l'économie »

Regard. Véronique Flachaire, directeur général du Crédit Agricole du Languedoc, initiatrice du Village by CA.

Pourquoi Le Village, by CA ?

C'est une idée qu'a eu le groupe Crédit Agricole. L'idée a germé dans l'ensemble des caisses régionales. Nous avons immédiatement pensé, avec Jacques Boyer, le président de la Caisse régionale, que Montpellier était bien placé pour déployer ce projet. Le groupe a ouvert le premier Village by CA, expérimental, à Paris en 2014. Nous épousons la dynamique qui existe aujourd'hui dans notre pays, et dans notre région, d'aider et accompagner les jeunes entreprises à se développer. A l'origine, nous avons souhaité mêler l'esprit du Village aux servi-

ces spécialisés du Crédit Agricole du Languedoc et de l'Atelier Digital by CA (développement des applications mobiles du groupe Crédit Agricole). Une envie de rester ouvert sur l'innovation et favoriser dans ce lieu la co-création et la mise en réseau. C'est pourquoi nous avons choisi d'implanter un Village à Montpellier.

Sur quel principe ?

Nous ne souhaitons pas recréer la Station F en province, comme l'a fait Xavier Niel à Paris. Nous voulons nous appuyer sur le maillage régional du Crédit Agricole et irriguer toutes les régions de France. Il est évident, qu'ici à Montpellier, nous avons un environnement

favorable à la naissance de jeunes entreprises de par la présence de nombreux réseaux et dispositifs déjà existants.

Avec quelles ambitions ?

Nous avons pour ambition de développer l'économie régionale. Le Village by CA c'est d'une part 31 partenaires, des grandes entreprises de la région qui peuvent accompagner ce projet. Tous les acteurs qui accom-

pagent l'innovation ont vocation à être partenaires du Village by CA. Et il y a, d'autre part, les 17 start-up. L'idée est de développer un intérêt croisé. Le monde économique se transforme de manière considérable. Quand on est une grande entreprise, avec une longue histoire, c'est une gageure de suivre cette transformation. Il y a donc, pour elles, un réel intérêt à accompagner, à côtoyer les start-up. Et pour les start-up à bénéficier de l'expérience de développement entrepreneuriale de ces entreprises qui ont pignon sur rue.

Le projet montpelliérain est-il singulier ?

Chaque région a son propre projet et écosystème. Celui de Montpellier est d'une extrême richesse dans l'accompagnement des jeunes entreprises, en amont, en comparaison à d'autres régions. Il y a ici tout ce qu'il faut pour faire éclore de jeunes pousses. A l'image du BIC, deuxième meilleur incubateur mondial. Nous avons choisi de ne pas nous positionner en concurrence mais plutôt en complémentarité. Nous accompagnons des jeunes pousses qui sortent des structures d'incubation et qui ont encore besoin d'être accompagnées avant de pouvoir voler de leurs propres ailes. L'idée est de favoriser au maximum des entreprises qui seront, demain, nous l'espérons, des fleurons de notre région.

**ÉCOSYSTÈME**

Incubateurs

La dynamique montpelliéraine



Le concept Le Village by CA vient enrichir et compléter l'écosystème montpelliérain en matière d'accompagnement des start-up. « Outre le fait que le Crédit Agricole du Languedoc montre, à travers cette initiative, qu'il accompagne l'innovation sur son territoire, c'est la preuve aussi qu'il a pris acte de l'existence d'une réelle dynamique montpelliéraine en la matière à travers un écosystème performant », insiste Olivier Chalon. Il cite la présence du BIC, premier incubateur français et deuxième meilleur incubateur mondial, initié par la Métropole. « La plupart des start-up hébergées au Village en sortent. Nous nous inscrivons dans une complémentarité et non dans une concurrence ». Le "Maire" rappelle que « la place montpelliéraine est unique, avec le travail du cluster régional Frenchsouthdigital, des universités, de l'école des mines d'Alès, de la Montpellier business school, de l'IAE, de l'ISCOM, de La Mée, etc. ».

En un an, Le Village a permis de lever plus de 6 M€

Premier bilan. Au total, 15 nouveaux emplois ont été créés sur le territoire.

Un an après le lancement de l'accélérateur Le Village by CA à Montpellier, quel bilan peut-on faire ? Premier constat : il porte sur l'essence même du développement économique des start-up, à savoir la levée de fonds. « Depuis janvier, en un peu moins d'un an, nos start-up ont levé un peu plus de 6 M€ afin d'accélérer leur développement et d'embaucher déjà une quinzaine de collaborateurs », dévoile Olivier Chalon, le "Maire" du Village. « C'est le propre de la nouvelle économie, tout va très vite et c'est une bonne chose parce que cela prouve que le concept développé au sein du Village est pertinent et efficace ».

« Nous avons reçu 80 candidatures »

Autre élément d'appréciation du bilan : le développement des ressources humaines des start-up hébergées. « Nos start-up ont accru au total leurs effectifs de plus d'une quinzaine de collaborateurs. Là encore nous les accompagnons dans le développement et l'enrichissement de leurs compétences », précise Olivier Chalon. Aujourd'hui, Le Village by CA, ce sont



■ Le Village by CA : une communauté de 200 personnes.

FANNY COMBES

17 start-up, soit une communauté de 200 personnes qui y travaillent sur 2 000 m². « À ce jour, nous avons reçu pas moins de 80 candidatures ». Olivier Chalon estime que les start-up candidates « ont bien compris tout l'intérêt d'être dans un lieu comme le nôtre. Avec la possibilité de s'appuyer sur la force du

réseau du groupe Crédit Agricole, la force du réseau des 29 Villages by CA aujourd'hui ouverts, qui passeront à 42 d'ici 2020. Sans oublier la force de nos 31 partenaires montpelliérains ». Le Village de Montpellier, qui est aujourd'hui « un des plus gros Village en France, après

Paris », présente de plus une singularité qui lui est propre. « Nous avons su développer, avec les autres structures de la banque installées sur le site du CA Center, une vraie synergie, une vraie dynamique d'étroite collaboration avec nos start-up hébergées », conclut Olivier Chalon.

LES START-UP

► **Plateforme de financement participatif dédiée aux projets d'énergies renouvelables**



► **Édition numérique interactive**



► **Spécialiste de l'édition et de l'intégration de solutions digitales et d'objets connectés**



► **Borne photo nouvelle génération**

Union
Matériaux,
avec BSB Web

Partenaire de la première heure du Village, Union Matériaux joue là son « rôle territorial », selon son président Alexandre Vachet. Le groupe travaille avec BSB Web pour la mise au point d'un service d'automatisation digitale de la veille tarifaire sur ses prix et ceux de ses concurrents.

Lucia et
Urbasolar
avec Enerfip

Enerfip, plateforme de financement participatif dédiée aux projets d'énergies renouvelables, a accompagné durant cette première année deux partenaires du Village, Lucia Holding et Urbasolar dans leurs campagnes participatives sur des projets d'envergure territoriale.

PlussH, avec
CATS, filiale du
Crédit Agricole

PlussH développe des applications de direct vidéo en marque blanche, garantissant privatisation et sécurisation des lives réalisés. PlussH a été retenu par Crédit Agricole Technologies et Services pour diffuser en direct une vidéo HD sécurisée à l'occasion d'un événement.

VR Solutions,
avec FDI
et Socri Reim

David Attali, dirigeant de VR Solutions collabore avec FDI Promotion sur de nouveaux services innovants, pour le développement d'une application de modélisation 3D des choix clients. La start-up a également décroché un contrat avec Socri Reim.

La porte ouverte d'IBM pour La Valériane

Relation. Le groupe américain met à disposition ses experts du Studio.



■ Roland Sicard et Frédérique Letellier.

FANNY COMBES

La relation entre IBM et La Valériane, la start-up spécialisée dans l'e-santé, n'est pas nouvelle. « Elle a débuté il y a un an et demi. Depuis l'entrée de La Valériane au sein du Village, elle s'est renforcée », commente Frédérique Letellier, chargée des affaires extérieures et publiques d'IBM Montpellier. « Nous leur ouvrons nos portes dès qu'ils ont besoin de nos experts en matière notamment d'intelligence artificielle ou de quantique. Nous disposons de notre Studio, qui est un lieu de travail collaboratif, en faisant bénéficier notre start-up partenaire de la méthode

Agile, de l'IBM Design Thinking ».

Pour Roland Sicard, président fondateur de La Valériane, « un grand groupe comme IBM a des outils dont on ne dispose pas ». « Sa démarche est de nous orienter vers les bons interlocuteurs, nous éclairer vers de bonnes voies afin d'éviter les erreurs ». C'est ainsi que le groupe américain propose la mise en relation avec des bons experts en interne ou ceux de son propre écosystème. « Ceux avec lesquels nous travaillons », précise Frédérique Letellier. « Notre porte est toujours ouverte », ajoute-t-elle.

L'expertise de Nicollin pour Arthur Dupuy

Conseil. Le groupe soutient la start-up dans l'univers des appels d'offres.



■ Arthur Dupuy soutenu par le groupe Nicollin.

FANNY COMBES

Face au développement de ses activités, la start-up Arthur Dupuy, créateur de signatures olfactives, devait répondre à un important appel d'offres. Elle trouvera l'expertise auprès du groupe Nicollin. « C'est l'une de nos interrogations : comment répondre à de très gros appels d'offres, notamment à l'international. Le groupe Nicollin nous accompagne sur nos dossiers, sur leur montage et dans les réponses », explique Arthur Dupuy son fondateur.

Un mois et demi durant, la start-up a bénéficié de l'expérience du groupe montpelliérain en matière juridique et législative. « Nous attendons les résultats de cet appel d'offres pour cette fin d'année. L'accompagnement du groupe Nicollin a été précieux ».

Les relations sont devenues si précieuses que les deux partenaires envisagent maintenant une nouvelle collaboration. Comme avec d'autres dont le promoteur FDI Promotion. Le partenariat amène Arthur Dupuy à imaginer pour le groupe régional de promotion immobilière une identité olfactive.

GGL et Enerfip en ambition partagée

Projets. L'aménageur et la plateforme collaborative préparent un avenir commun.



■ Pascal Louchet et Léo Lemondant.

F.C.

Le groupe GGL, spécialisé dans l'aménagement territorial, et Enerfip, plateforme d'investissement participatif de la transition énergétique, travaillent en synergie.

« Depuis quinze ans, notre groupe est passé du métier de lotisseur à celui d'aménageur du territoire. Nous créons des lieux de vie et nous avons à cœur d'innover pour répondre aux évolutions de la société et aux besoins des collectivités. La transition énergétique est un enjeu important face auquel nous souhaitons proposer, avec l'aide de nos partenaires, des solutions

pragmatiques et pérennes », précise Pascal Louchet, responsable de l'environnement et du développement durable chez GGL.

Enerfip est le partenaire idéal pour l'accompagner dans ses ambitions de développer des programmes en harmonie avec les citoyens et les enjeux du développement durable.

« Travailler avec GGL est une belle opportunité d'intervenir sur des métiers dont nous sommes experts, comme le solaire, pour mieux inclure les riverains au cœur des projets », ajoute Léo Lemondant, président de la plateforme.

LES START-UP

THE
CHATBOT
FACTORY

► Plateforme de création et d'enrichissements de chatbots intelligents

vr solutions

► Créateur d'expériences réalistes et immersives de réalité virtuelle

ARTHUR DUPUY
SIGNATURE OLFACTIVE

► Créateur de signature olfactive - Marketing sensoriel

HOMEKONNECT
LA MAISON TOUTE

► L'application mobile qui lie les professionnels de la construction et leurs clients

Keetiz

► Application de Cashback qui récompense et fidélise

PRICE
COMPARATOR.PRO

► Veille tarifaire sur internet pour les professionnels, e-commerçants et marques

LKSPATIALIST

► Plateforme de logiciels dédiés aux métiers du foncier, de l'immobilier et de l'aménagement du territoire

LE JURIDIQUE

Les ateliers de PVB

PVB Avocats, cabinet régional de renom, est un partenaire plus qu'investi au Village. À la demande des start-up, PVB organise des ateliers thématiques : la nouvelle réglementation RGP, le prélèvement à la source, la levée de fonds, les pactes d'associés, les fusions et

acquisition, les restructurations d'entreprises, la stratégie start-up. D'autres partenaires viennent désormais y assister. Dans le cadre de permanence d'experts, PVB Avocats se tient à la disposition des start-up du Village pour prodiguer des conseils « sur mesure ».

L'EXPERTISE COMPTABLE

Les conseils d'Axiome

Proximité, expertise et agilité sont des valeurs portées par le cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes Axiome Associés qui accompagne les start-up en matière comptable, audit, sociale, fiscale et juridique. « Toute

démarche d'innovation nécessite de construire une feuille de route avec des méthodes solides, agiles et une expertise éprouvée. Ce partenariat nous permet de consolider cette approche », déclare le président, Pierrick Belen.

INNOVATION

La veille d'In Extenso I.C

Consultant en innovation chez In Extenso Innovation croissance, Pierre Antoine écoute, oriente et conseille les start-up dans leurs stratégies de développement : marketing, accès aux financements, accès à de nouveaux partenaires ou clients. Le cabinet stratégique

en innovation organise tous les trois mois un événement prisé par l'écosystème : Le « Baromètre des levées de fonds ». Pierre Antoine y présente les grandes tendances et évolutions de l'investissement en capital-risque dans les entreprises innovantes.

LKSpatialist revoit la notion d'espace

Lahouari Kaddouri a créé LKSpatialist en 2015. L'application LINA® permet de qualifier et d'évaluer le potentiel parcellaire à destination des acteurs de l'aménagement des territoires (collectivités territoriales, promoteurs immobiliers, agences immobilières, architectes, urbanisme commercial...) ainsi qu'aux particuliers. Il a organisé les lancements de ses services "Queconstruire" et PLU-Value® au Village, et y a notamment pitché lors d'ateliers business organisés par le Village.

Les solutions construction d'HomeKonet

HomeKonet a développé une solution web et mobile qui rapproche les constructeurs de maisons individuelles, les promoteurs et leurs clients. L'interface web permet de faciliter la relation et la satisfaction client. Le mode application permet d'accompagner les propriétaires dans leur parcours de construction, suivi, entretien de la maison et centralisation de tous les documents. Le Village lui offre des conditions de développement optimum.

PriceComparator pour les e- commerçants

La start-up PriceComparator a imaginé des solutions pour l'univers de l'e-commerce. Internet a augmenté le nombre d'offres en ligne. Pour se démarquer, il est essentiel d'être bien placé en prix afin de rester compétitif. PriceComparator, start-up en pleine croissance, automatise cette veille concurrentielle. Ce logiciel permet de connaître les prix, les stocks, les promotions et les meilleures ventes en ligne pour gagner en parts de marché.

Comment Keetiz redonne du pouvoir d'achat

Conso. L'application qui rembourse en partie nos achats.

Lancée en janvier 2015, Keetiz a travaillé sur un concept permettant de donner plus de consistance au concept de fidélisation de la clientèle. Imaginé au profit des commerçants, il a donné lieu à la conception d'une application dont l'ambition est de redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs.

« Nous avons voulu réinventer la manière de conquérir et fidéliser la clientèle en lui faisant bénéficier d'une récompense en euros après chaque achat, cela s'appelle le Cashback », explique Jean-Christophe Russier, président fondateur de la start-up. Au marketing de masse, stratégie jusqu'à la dévotion, Keetiz propose le marketing personnalisé, hyper ciblé. « Grâce à la mutualisation des données de



■ Jean-Christophe Russier, Keetiz. F.C.

consommation, le client final est mieux qualifié pour être mieux ciblé ». L'application développée propose une formulation très simple : une partie des achats réalisés auprès des commerçants partenaires est reversée en euros dans une cagnotte virtuelle. Dès que l'on atteint les 10 €, ceux-ci sont directement reversés sur le compte bancaire du consommateur.

Mon chasseur immo bouscule l'immobilier

Innovation. La start-up a créé le mandat de recherche pour acheteur.

Frédéric Bourelly, le président fondateur en 2012 de Mon Chasseur Immo a une formule pour décrire le projet développé par sa start-up. « Nous sommes une agence immobilière inversée », dit-il. Et d'ajouter : « au lieu de travailler sur un mandat de vente, comme le font tous les agents immobiliers, nous travaillons sur le mandat de recherche. Le but est de simplifier le parcours de l'acheteur ».

C'est à partir de cette philosophie entrepreneuriale que lui et ses équipes ont développé une série de services digitaux à destination des candidats à l'achat d'un bien immobilier. L'application concentre une multitude d'informations pratiques afin d'aider les candidats qui n'ont pas le temps nécessaire pour s'engager dans une telle



■ Frédéric Bourelly, Mon Chasseur Immo. F.C.

démarche ». Aujourd'hui, Mon Chasseur Immo, qui a développé un réseau de 70 conseillers dédiés sur le territoire national, fait savoir que son application permet de « réduire par dix le temps passé à chercher à acquérir un bien immobilier ». Grâce à son application et au rôle de proximité joué par ses conseillers attitrés, appelés « chasseur immo ».

Thaïs Soft simplifie la gestion hôtelière

Optimisation. La start-up édite des logiciels destinés à l'hébergement.

Aurélien Vionnet et Nathan Poiso, respectivement fondateur et associé de la start-up Thaïs Soft, investissent un univers certes déjà largement occupé : celui de la gestion hôtelière. Mais avec Thaïs Soft, ils se singularisent en allant encore plus loin. La start-up spécialisée dans l'édition de logiciels de gestion hôtelière a développé une solution permettant de faire gagner beaucoup de temps aux hôtels, gîtes, spa... « La différence, c'est le cloud. Nous utilisons des informations accessibles depuis un navigateur internet pour proposer des applications qui permettent une gestion très complète et à la carte d'un hébergement. Cela va du planning de réservation jusqu'à la facturation. La direction de l'établissement dispose ainsi d'une palette très large et très



■ Aurélien Vionnet, Thaïs Soft. F.C.

complète pour développer sa stratégie commerciale », expliquent-ils. Aujourd'hui Thaïs Soft est la seule start-up à proposer toutes les applications métiers, toutes développées en interne. Ce qui lui permet ainsi d'être compétitive en matière de coûts vis-à-vis d'une concurrence éparpillée et trop centrée sur un ou plusieurs métiers seulement.

Openflow démocratise les documents juridiques

Droit. La legaltech développe une application au profit des TPE-PME.

En une année, Openflow s'est fait une petite place au soleil du numérique. Comment ? En développant une application qui démocratise l'accès aux documents juridiques pour les patrons de TPE et de PME. En attendant, demain, les particuliers. « Notre concept s'appuie sur la digitalisation des documents juridiques d'avocats », explique Simon de Charentenay, son président fondateur.

Après avoir levé, il y a un an, 400 000 €, la legaltech marseillaise a lancé une seconde opération de levée de fonds, qui devrait être bouclée au premier trimestre 2019. « Notre ambition est de développer un service numérique très complet, en augmentant le nombre de nos documents juridiques référencés, les passant de plus de 250 aujourd'hui à 400 l'an prochain ». Pour accroître la diffusion de son kit juridique,



■ Simon de Charentenay, Openflow. F.C.

Openflow multiplie les partenariats. La startup va d'ailleurs collaborer avec le Crédit Agricole du Languedoc. Une fois déterminées les modalités opérationnelles de cette collaboration, les services d'Openflow seront mis à la disposition de 50 000 clients de la banque régionale. Un autre partenariat est également lancé, celui avec le Medef Occitanie et ses 10 000 adhérents.

LES START-UP

Openflow

► Digitalisation des documents juridiques

plusssh
INSTANT LIVE VIDEO

► Solutions professionnelles de direct vidéo depuis smartphone

mon chasseur immo
Vous allez acheter

► Plateforme de service 100 % dédiée aux acheteurs immobiliers, combinant le meilleur de l'humain et du digital

Thaïs
Soft

► Logiciel de gestion hôtelière dans le Cloud

WEARELEARNING

► Agilisateur en ressources humaines

la valérie

► Éditeur de solutions e-santé

Léanovadigitalise les manuels scolaires

Edition. La start-up est une société spécialisée dans le « digital publishing » fondée en 2016.

La start-up est dans une phase de croissance qui intéresse les investisseurs. Grâce à des contenus numériques dynamiques et interactifs, Léanovadigitalise les manuels scolaires, les transformant ainsi en outils dynamiques et interactifs. « Concernant les entreprises, notre offre consiste à leur proposer des solutions pour toute leur communication, qu'elle soit interne ou externe, avec des outils de la dernière génération ». « C'est un outil extraordinaire

de démocratisation de la culture car il peut s'utiliser partout en lecture aussi bien on line qu'off line ». Léanovadigitalise le rapport d'activité interactif du groupe Altrad. L'équipe travaille à la réalisation aussi d'une BD de Badawi dans ce format dont elle est spécialiste, le roman autobiographique de Mohamed Altrad. Quant à Midi Libre, la start-up travaille en étroite collaboration avec les équipes du numérique du groupe pour les accompagner dans leur transformation numérique, en intégrant son savoir-faire unique et en adaptant son format dans le monde de la presse de demain.

de démocratisation de la culture car il peut s'utiliser partout en lecture aussi bien on line qu'off line ». Léanovadigitalise le rapport d'activité interactif du groupe Altrad. L'équipe travaille à la réalisation aussi d'une BD de Badawi dans ce format dont elle est spécialiste, le roman autobiographique de Mohamed Altrad. Quant à Midi Libre, la start-up travaille en étroite collaboration avec les équipes du numérique du groupe pour les accompagner dans leur transformation numérique, en intégrant son savoir-faire unique et en adaptant son format dans le monde de la presse de demain.



■ Léanovadigitalise l'édition. F.C.

Retrouver l'actualité et toutes les infos sur le site Le Village by CA

Spécial « Le Village by CA »

Décembre 2018. Cahier édité par la société du Journal Midi Libre. Société anonyme au capital de 6 278 802 €. Rue du Mas-de-Grille, 34450 Saint-Jean-de-Védas. Principal actionnaire : Groupe La Dépêche du Midi SA. Président-directeur général et directeur de publication : Bernard MAFRE. Rédacteur en chef : Olivier BISCAYE. Rédaction : Karim Maoudi. Photos : Fanny Combes. Origine géographique du papier : France et Espagne, 100 % de fibres recyclées, certification PEFC. Eutrophisation : P = 0,86 mg par exemplaire.