

"Travailler avec la famille Mulliez a été une évidence". Nicolas Brien, CEO d'Euratechnologies

Avec une levée de 24 millions, notamment réalisée auprès de la Famille Mulliez, Euratechnologies affirme son rôle d'incubateur leader en France et à l'international. Pour comprendre pourquoi et comment l'AFM (Association Famille Mulliez) a rejoint ce site d'excellence et d'innovation, nous avons, en exclusivité, interviewé Nicolas Brien, CEO d'Euratechnologies.

Temps de lecture : minute

1 juillet 2022

Euratechnologies est en train de lever 24 millions d'euros : à quoi va servir une telle somme ?

" Euratechnologies est le premier incubateur de startups en Europe, et s'assurera de le rester. En 2021, nous avons fait face à un boom entrepreneurial sans précédent, avec une augmentation de la création de startups de plus de 30%. Il est donc nécessaire pour les incubateurs de startups de repenser la manière dont ils accompagnent les entrepreneurs, notamment en transformant leur business model.

Tout d'abord, avec cette levée de fonds, Euratechnologies va acquérir 10 millions d'euros d'équipements de pointe, notamment en cybersécurité, afin de renforcer son accompagnement deeptech.

La levée de fonds permettra d'embaucher des talents en résidence, c'est-à-dire experts qui souhaitent, par exemple après une levée de fonds de leur propre entreprise, donner leur expertise au service d'un écosystème.

Ainsi, un CFO ou CTO d'une startup qui vient de se faire acquérir peut avoir envie de passer 1 ou 2 ans en tant qu'entrepreneur en résidence, et accompagner les autres entrepreneurs, en partageant leur savoir-faire.

Ensuite, rappelons qu'Euratechnologies a toujours eu une identité européenne et internationale, puisque l'incubateur était historiquement présent à Dubai, Londres, Shanghai, ... Ces implantations ont dû fermer avec le covid.

Ce montant de 24 millions démontre une véritable volonté des investisseurs d'accompagner nos projets, et de s'impliquer. Or, il était essentiel pour nous de travailler avec de vrais partenaires stratégiques, avec des entreprises présentes depuis longtemps sur notre territoire, et qui pouvaient nous ouvrir les portes de leur groupe.

Ainsi, la Famille Mulliez a été une véritable évidence pour nous. En effet, comme on dit chez nous, "Quand les entrepreneurs du nord s'allient pour travailler ensemble, ils vont loin". "

Quel est l'intérêt pour Euratechnologies de faire entrer les Mulliez au capital ?

La Famille Mulliez est apparue comme une évidence pour nous, qui cherchions des investisseurs qui s'alignaient parfaitement avec nos valeurs : Euratechnologies n'a pas pour objectif les grosses levées de fonds, mais bien la création d'emplois locaux.

De plus, nous avons réfléchi à une stratégie " 0 carbone " à l'horizon 2030, à l'échelle de la planète, et les Mulliez réfléchissent justement à la décarbonation de leurs activités. Pour cela, ces derniers recherchent des solutions technologiques innovantes, ce que nous pouvons sourcer. Cette vision s'appuie également sur l'accélération de la stratégie de digitalisation des enseignes Mulliez du fait du COVID. Ils se sont donc

imposés comme un véritable " coup de cœur stratégique ", et une évidence.

Pourtant, cet entrée en capital ne signifie pas une perte d'indépendance d'Euratechnologies. En effet, les actionnaires de référence d'Euratechnologies restent les actionnaires publics, et continueront à être majoritaires.



À lire aussi

Après la Chine, les États-Unis et l'Europe, EuraTechnologies part à la conquête du Brésil

Vers quelle forme d'écosystème se dirige Euratechnologies ?

" Il est important de noter qu'Euratechnologies ne s'éparpillent pas : nous concentrons nos efforts sous l'angle de plusieurs verticales. Ainsi, depuis 2022, tout entrepreneur reçoit une formation zéro carbone, et doit

pouvoir s'insérer dans une trajectoire 0 carbone.

Qui plus est, dès septembre, nous mettrons à disposition des entrepreneurs des ressources en cybersécurité, afin de leur permettre de mettre en place les plus haut standards de sécurité dès le premier jour de leur création.

Toutes nos verticales principales sont concernées : retail et e-commerce, proptech, l'industrie et la robotique industrielle, fintech et assurtech, agrotech. Sur ce dernier point, je ne peux m'empêcher de souligner l'importance de la startup Sencrop, qui conçoit des stations météorologiques pour les agriculteurs. Elle est pour moi une de nos startups les plus prometteuses et emblématiques.

Quelles sont les perspectives d'avenir pour Euratechnologies ?

" Cette levée de fonds consacre la possibilité pour nous de changer de modèle en 18 mois, à la place de 7 ans. En 2023, nous visons 10 implantations internationales, notamment dans les écosystèmes d'Europe de l'Est, les Balkans et l'Afrique du Nord. Ces régions du monde disposent d'entrepreneurs et de startups vraiment remarquables. Mais la taille du marché conduit les boîtes à scaler en Europe continental. Euratechnologies a donc un rôle à jouer.

Aujourd'hui, nous ne prenons pas de prise d'équité dans nos startups, mais un pourcentage des levées de fonds que nous facilitons et, dans la continuité de notre dynamique actuelle, la levée doit permettre à Euratechnologies d'attendre son objectif de 3000 emplois sur site et directs, en CDI, en 5 ans.

Depuis la création d'Euratechnologies, nous en avons déjà créé 10 000. 5 000 autres emplois stables et locaux s'insèrent donc dans la continuité

même de la mission que nous nous sommes fixés : créer des emplois sur notre territoire ".

Article écrit par Guillaume Cossu