Transcription textuelle de la vidéo : Le financement dilutif dans le secteur de la Tech

Le retour d'expérience d'EGERIE

Arnaud Biasse :

En 2022 EGERIE est dans une position enviable puisque l'on retrouve leader sur le marché de la gestion du risque cyber et donc tout naturellement se pose la question du développement à l'international, en Europe en particulier. À ce titre-là, nous avons dû chercher des financements.

Précision écrite :

- *Logo EGERIE*
- *Activité : analyse des risques cyber.*
- *Chiffre d'affaires 2022 : 5 M€.*
- *Ambition 2027 : 50 M€.*
- *Levée de fonds fin 2022 : 30 M€*

Arnaud Biasse :

Des financements que nous avons cherchés avec une stratégie qui était assez claire. En deux étapes. La 1ère était de faire un premier tour de table, et ensuite de profiter de l'effet de levier pour faire du financement non dilutif. Le financement non dilutif dans le cas d'EGERIE aurait pu paraître un peu contre-intuitif. Pourquoi ? Parce qu'on est sortis du tour de table en étant in bonis par rapport aux investissements suggérés dans notre BP. On aurait pu dire : « On s'arrête là ». Néanmoins, il était important pour nous de faire du non dilutif pour plusieurs raisons :

1. Intensifier nos investissements,
2. Faire des projets de croissance externe,
3. Et au final sécuriser le BP que l'on a présenté à nos investisseurs.

Il y a deux grands défis pour un directeur financier qui vient chercher des financements auprès d'un établissement bancaire. Le 1er c'est de réussir à faire comprendre son produit. Avec les technologies EGERIE qui aident les grandes organisations à calculer le retour sur investissement de leur stratégie cyber, ça a été plutôt facile, ça parle directement à un banquier. Le 2ème, qui est plus difficile

quand on est une société Tech, c'est que le banquier comprenne notre business model. Et ce que je dois dire, c'est qu'avec La Banque Postale, le process a été hyper rapide puisque sur le business model, ils ont tout de suite compris. Et donc en moins de 3 mois, j'avais un accord définitif de La Banque Postale. En tant que DAF, je dois dire que le retour sur investissement de mon expérience avec La Banque Postale a été excellent.

L'accompagnement de La Banque Postale

Nizar Dahmane, Directeur de la BU Tech à La Banque Postale, s'assoit aux côtés d'Arnaud Biasse.

Arnaud Biasse :

Aujourd'hui, La Banque Postale est complètement intégrée au projet EGERIE. Ça se traduit comment dans les faits ? Par des contacts informels et réguliers entre EGERIE et La Banque Postale, ce qui nous permet aujourd'hui de développer une vraie relation de confiance.

Nizar Dahmane :

Cette relation de confiance se traduit par deux coopérations. Une coopération sur les stratégies de placement pour optimiser la rentabilité des opérations pour EGERIE. Un 2ème axe sur la compréhension des enjeux d'une hyper-croissance avec une expertise Tech que l'on essaie d'apporter à EGERIE. La BU Tech se positionne comme un industriel qui a une vision à long terme à plus de 10 ans. Le champ des possibles de l'accompagnement de la BU Tech est très large. On peut imaginer une aide pour la prochaine levée de fonds, une participation à une opération de refinancement, le financement d'une opération de croissance externe, ou encore un accompagnement de la feuille de route à l'international.

Arnaud Biasse :

C'est vrai que pour EGERIE, qui est une petite société en hyper-croissance, on arrive avec des problématiques complexes, d'où l'importance pour nous d'avoir un établissement bancaire solide à nos côtés.