

À quel moment faut-il aller chercher des financements non dilutifs pour être en position de force ?

C'est au lendemain de sa levée de 30 millions d'euros en mai 2022 que Rise Up s'est mis en quête de financement non dilutif. Un an plus tard, la startup annonce ainsi avoir rassemblé 8 millions d'euros supplémentaires pour lui permettre de préparer sereinement l'avenir.

Temps de lecture : minute

17 janvier 2024

Rise Up est une solution qui permet aux entreprises de gérer la formation de leurs collaborateurs, qu'elle soit en présentielle, en distancielle ou complètement virtuelle. Créée en 2014 par Arnaud et Guillaume Blachon, deux frères ingénieurs passés par SUPINFO et l'EPITA, l'aventure décolle véritablement lorsque la startup signe avec Schneider Electric pour former 15.000 collaborateurs par an.

Après une levée de 5 millions d'euros en 2020 auprès de MAIF Avenir et une autre de 30 millions d'euros en 2022 auprès du fonds néerlandais Connected Capital, la startup Rise Up annonce aujourd'hui avoir réalisé une opération de financements non dilutif à hauteur de 8 millions d'euros auprès de la BU Tech de la Banque Postale, mais aussi BNP, HSBC, le CIC et Memo Bank.

Commencer par une traversée du désert

Les planètes ne semblaient pourtant pas toutes alignées quand Arnaud et Guillaume Blachon décident de s'attaquer au marché de la formation. Tout d'abord, ils ne connaissaient absolument pas ce secteur et ont tout de même décidé de se lancer sans faire la moindre étude de marché.

« On a d'abord développé plusieurs prototypes avant de s'apercevoir qu'aucun n'était capable de fonctionner en France à cause des systèmes de financement de la formation qui sont très codifiés. Au bout de presque trois ans, on a décidé de faire une troisième tentative en se disant que ce serait la dernière. On a travaillé avec beaucoup plus de proximité avec les DRH pour partir d'un problème à résoudre », explique Arnaud Blachon, CEO de Rise Up.

Ils identifient alors le besoin d'améliorer la gestion administrative de la formation. *« On s'est rendu compte qu'avant de faire passer nos idées un peu innovantes et sexy, il fallait d'abord aider dans la gestion et la planification de la formation... en commençant par une feuille de présence digitalisée. C'est comme ça que l'on a trouvé notre premier client. Qui a amené un deuxième, puis un troisième. »*

En parallèle, ils ajoutent des briques pour permettre la gestion de tous types de formations, qu'elles soient en présentielle ou en distancielle, devenant le premier acteur à faire le pari du tout-en-un à une époque où de nombreuses startups choisissaient une approche verticalisée.

« Cela nous a permis de traverser différentes crises parce que l'on reste la plateforme au cœur de la formation dans les entreprises. On gère vraiment 100 % de l'activité formation. » Le décollage de Rise Up aura finalement lieu en 2018. Arnaud Blachon reçoit un lead entrant par mail. À la suite d'un appel d'offres peu concluant, Schneider Electric cherche un acteur innovant capable de gérer la formation de 15.000 collaborateurs

par an. Si la startup ne l'a jamais fait, elle saisit l'opportunité au vol et décroche ce premier grand client. Sept ans plus tard, Schneider Electric est toujours cliente de Rise Up.

Lever en position de force

Au lendemain de sa levée de fonds de 2022, le directeur administratif et financier de Rise Up vient voir Arnaud Blachon avec une idée simple : « *Il m'a dit que c'était le meilleur moment pour aller chercher le maximum de dettes possible. Après tout, c'est plus sexy d'aller chercher de l'argent quand on en a le moins besoin. Cela permettait d'aller chercher de bonnes conditions. Pour être honnête, je n'y croyais pas trop, mais on a réussi à former un pool de banque avec des conditions super intéressantes. Au final, on rassemble 8 millions d'euros en non-dilutif.* » Accompagné par la société iii-Financements, l'entrepreneur rencontre la BU Tech de la Banque Postale avec qui la discussion est immédiatement très fluide :

« *Ils ont une très bonne compréhension de notre secteur, de la tech et du modèle économique SaaS. On ne perd pas de temps à expliquer des choses qui nous paraissent simples et c'est très appréciable alors que j'étais épuisé en sortie de levée de fonds et que je ne me voyais pas reprendre mon bâton de pèlerin.* »

Pour Nizar Dahmane, directeur de cette BU Tech, Rise Up est l'exemple parfait du dossier parfait pour aller chercher du financement non dilutif : « *L'équipe de Rise UP évolue sur un marché dont les fondamentaux sont solides et que le Groupe La Poste connaît particulièrement bien avec de nombreux actifs : gestion du code de la route, Ecole de la Banque et du réseau ou encore Docaposte Institute. La capacité à connecter des formations en présentiel, e-learning et en hybride est un élément déterminant pour appréhender les évolutions de ce secteur dont les fondamentaux sont bons pour les acteurs ayant développé un bon mix phygital pour des grands comptes. Au-delà du positionnement*

stratégique, l'équipe de Rise Up dispose d'un très bon mix entre vision et capacité à exécuter une stratégie avec vélocité. »

Avec ses 500 clients et son revenu récurrent annuel (ARR) entre 10 et 15 millions d'euros, Rise Up espère n'être qu'au début de son histoire.

« On va se maintenir à peu près à 40 % de croissance cette année alors que nous avons modifié notre trajectoire pour chercher une croissance plus raisonnée et maîtrisée. On fait encore 80 % de notre chiffre en France, mais on investit beaucoup sur le Royaume-Uni, et le Benelux », conclut Arnaud Blachon.



À lire aussi

Rise Up déploie sa solution de formation professionnelle en Europe



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddyness avec BU Tech (Banque Postale)