



"Pour entrer en Bourse, il faut s'entourer de personnes de confiance"

Caroline Ansart

Neuf mois après l'introduction sur Euronext Growth de Mon Courtier Énergie, spécialiste bordelais du courtage en énergie pour les entreprises, son président et cofondateur Charlie Evrard revient sur les étapes du processus et la bonne formule pour réussir son entrée en Bourse.



Mon Courtier Énergie a sonné la cloche d'Euronext — Photo : Mon courtier énergie

Fin mai 2023, Mon Courtier Énergie (180 collaborateurs, 21 M€ CA) est entré à la Bourse de Paris, avec une augmentation de son capital de 7 millions d'euros. Quand vous avez cofondé Mon Courtier Énergie en 2017 avec deux associés, prévoyiez-vous déjà de coter l'entreprise ?

À la création de Mon Courtier Énergie, j'avais demandé à mon comptable quelle était la taille minimum pour être introduit en Bourse. La question l'avait surpris parce qu'à l'époque la structure et les résultats n'étaient pas les mêmes. J'avais déjà cette idée dans un coin de ma tête.

Qu'est-ce qui vous a décidé à sauter le pas ?

Nous avons besoin de fonds pour accélérer notre développement. Au moment où nous réfléchissions à une levée de fonds, nous avons été contactés par un listing sponsor, une personne de mon réseau. C'était la sollicitation de la bonne personne au bon moment. Pour autant, nous avons commencé par évaluer l'ensemble des possibilités, entre private equity, dette et Bourse, pendant plusieurs mois.

Combien de temps l'opération a-t-elle nécessité ?

Une fois la décision prise, il faut six mois de process. Donc quasiment un an entre nos premières réflexions en juillet 2022 et l'introduction effective en mai 2023.

Concrètement, quelles ont été vos étapes ?

Il fallait d'abord trouver les partenaires qui allaient nous accompagner. Outre le listing sponsor, qui est le chef de projet, le plus important c'est la ou les banques introductrice(s). Ce sont elles qui s'occupent ensuite d'identifier les premiers investisseurs, d'établir la première valorisation et de gérer la partie introduction financière.

Nous en avons rencontré plusieurs à partir de mi-novembre. Notre équipe projet était composée d'une quinzaine de personnes pendant les six mois de préparation : listing sponsor, banque introductrice, l'équipe juridique, l'équipe communication financière et l'équipe

compta et commissaire aux comptes.



Charlie Evrard, président et fondateur de Mon Courtier Énergie : "Nous avons pris le temps d'étudier toutes les possibilités pour lever des fonds avant d'opter pour l'introduction en Bourse." — Photo : Mon courtier énergie

Ensuite, il a fallu préparer le story telling, définir les montants visés et leur future utilisation. Puis vient une phase de rencontres en off, pour convaincre des investisseurs de s'engager avant même de lancer le processus. C'est assez nouveau et très rassurant, surtout dans un contexte de marché compliqué. Eiffel Investment avait ainsi pris 3, 8 millions d'euros en avance de phase sur notre objectif de 7 millions. Plus de 50 % de l'opération était couverte avant l'ouverture de l'opération au retail et autres fonds. Mais avant de trouver Eiffel, nous avons rencontré entre 20 et 30 fonds. Certains sont revenus par la suite. C'était un gros travail de road show, beaucoup de visio, de rencontres dans des bureaux parisiens. C'est très chronophage. Avez-vous tout externalisé ? Oui. Pour l'équipe projet, parce qu'à l'époque nous n'avions ni



responsable financier, ni responsable juridique. Mais c'est le DG Guillaume Rouaud et moi qui étions les opérationnels, les "représentants du client".

Qu'est-ce qui vous a fait préférer l'introduction en Bourse plutôt que la dette ou le private equity ?
 Pour une question de notoriété d'abord. Nous sommes une licence de marque, un métier de conseil basé sur la confiance. C'est important pour recruter et rassurer les clients. C'est ensuite la possibilité d'ouvrir le capital à nos salariés. Par simplicité, nous ne l'avons pas fait en même temps que l'IPO, mais la démarche est aujourd'hui en cours.

Enfin, il y a aussi un sujet de gouvernance. Nous sommes déjà plusieurs associés, nous ne souhaitons pas d'autres personnes, ce que le private equity implique généralement. Et comme notre activité est facilement appréhendable, nous pouvions nous ouvrir à du retail, des investisseurs particuliers.

"C'est frustrant d'avancer avec le contexte boursier du moment. C'est une donnée que l'on ne maîtrise pas."

Comment vos équipes ont-elles réagi ?

Nous avons dû tenir l'opération très secrète longtemps. Les collaborateurs (180 désormais, NDLR) voyaient bien que nous étions pris sur un autre sujet, donc ils ont été rassurés de savoir que nous n'étions pas en train de vendre ! Globalement ils étaient contents. Pour les plus anciens, surtout, c'est une preuve de réussite et un argument supplémentaire pour les commerciaux.

Y a-t-il un point particulier qui vous ait surpris lorsque vous avanciez

dans votre projet ?

C'est compliqué et frustrant d'avancer avec le contexte boursier du moment. C'est une donnée que l'on ne maîtrise pas et qui influe directement sur la réussite de l'opération. Je ne l'avais pas forcément en tête. C'est toujours désagréable quand on travaille beaucoup, qu'on dort peu... Pourtant, quand le processus est lancé, quand la communication a été faite, il faut avancer ; hors de question de reporter pour attendre une période plus favorable.

Que feriez-vous différemment ?

Peut-être nous staffer un peu en amont, intégrer un directeur financier pour être mieux préparé à la charge de travail supplémentaire. Nous avons porté le projet à deux et avons délaissé un peu le business pendant six mois. La croissance - de 10 % sur l'année - aurait peut-être été meilleure.

Quel conseil ultime

dispenseriez-vous à des dirigeants hésitants ?

Il faut s'entourer de personnes de confiance parce que c'est vraiment la découverte d'un nouveau monde, avec des nouveaux codes en termes de communication, de vocabulaire. Ce n'est pas facile à appréhender, il y a beaucoup de décisions stratégiques à prendre dans le montage, la taille de l'opération. Il y a aussi un impact sur les autres associés. C'est un schéma qui fait disparaître les pactes d'actionnaires au profit du seul marché. Nous abandonnons une part de liberté, notamment dans la communication, même interne. ■

