

La nouvelle économie Interview

Hebdo Bourse Plus n°1184

Propos recueillis de Yannick URRIEN

CiiB lève 2 millions pour développer la bourse de proximité

Didier Salwa, PDG de CiiB : « Il y a énormément d'entreprises qui pourraient profiter de la renaissance des bourses régionales. »

CiiB, entreprise créée par Jean Salwa, accompagne depuis 40 ans des PME-PMI de croissance de toutes tailles et de tous secteurs, souhaitant grandir et conserver leur pleine indépendance de gestion, du private equity jusqu'à la cotation en bourse. L'objectif est de développer la bourse de proximité en mettant à la disposition de tous le système de la bourse sans la bourse, pour acheter et vendre localement des actions de son entreprise. Ainsi, l'épargne locale reste sur le territoire. Ce cabinet de conseil vient de réaliser une levée de fonds de 2 millions d'actions pour consolider le groupe et accélérer le développement de ses carnets d'annonces O.T.C (Over The Counter) d'ici à 2026. Le concept étant de créer une mini-bourse digitale privée qui permette aux actionnaires des sociétés non cotées d'échanger leurs actions de gré à gré. Les entreprises ont la possibilité de lever des capitaux de 300 K€ à 2 M€.



L'Hebdo-Bourseplus : Le terme d'introduction en Bourse fait toujours un peu peur alors que, dans votre métier, il s'agit simplement d'ouvrir le capital de PME régionales...

Didier Salwa : Il ne faut pas mélanger les multinationales et les PME régionales. Le grand public est parfois hostile aux multinationales, alors qu'à l'inverse les Français ont envie d'investir dans des entreprises de proximité. Depuis la fermeture des bourses régionales, malheureusement, il n'y a pas eu réellement de mécanismes de remplacement. Toutes ces bourses ont dû fermer en raison de l'informatisation, avec le système de cotation en continu, et toutes ces bourses n'ont jamais vraiment été remplacées. Il y a une dizaine d'années, lorsque M. Macron était au ministère des Finances, il avait voulu mettre en œuvre cela, mais un rapport du gouvernement estimait que c'était déjà trop compliqué. Notre système de bourse de gré à gré est vraiment très simple, puisque c'est une mini-bourse interne à chaque entreprise.

Le volume des PME cotées en Bourse est très faible : comment entrer et sortir ?

Effectivement, la première question que l'on se pose, quand on investit dans une entreprise, est de pouvoir récupérer son argent en cas de revente. Les échanges sont toujours proportionnels à l'importance d'une entreprise et à son nombre d'actionnaires. Nous venons d'aider une entreprise qui a plus de 1 000 actionnaires. Ils croient tous en ce projet, mais certains peuvent avoir besoin de revendre par la force des choses. Pour illustrer cette opération, nous observons qu'il y a déjà un à deux échanges par semaine, c'est au-delà de la moyenne des sociétés qui sont sur le premier compartiment de la bourse qui est Euronext Access. Nous défendons toujours cette idée que des petites entreprises peuvent devenir moyennes et progressivement un peu plus grandes, grâce à l'actionnariat régional. C'est un

mécanisme intéressant.

Pourtant, sur Internet, toutes les initiatives portent sur des idées participatives, avec des notions de solidarité. Tout cela ne relève pas d'un investissement traditionnel...

Effectivement, on n'observe pas ce que l'on pouvait voir au moment du Second marché il y a une quarantaine d'années. Nous partons du principe qu'il est essentiel de pouvoir revendre ses actions quand on investit dans une entreprise, mais ces plates-formes n'ont toujours pas intégré cette notion de marché secondaire. Tant mieux, cela nous permet de refaire surface et de réintroduire le principe du carnet d'annonces sur Internet. Il faut aussi défendre l'intérêt des dirigeants, pour qu'ils soient le moins dilués possible, tout en faisant en sorte que le prix des actions soit attractif pour les particuliers.

Il faut faire preuve de jugeote avant d'investir dans une entreprise, en n'analysant pas simplement ses chiffres, mais aussi son contexte économique, sa réputation, sa notoriété...

Effectivement, il n'est pas toujours simple de miser sur le bon cheval. Il y a quand même une notion de pari. On mise sur la réussite d'une entreprise, donc c'est aussi une question de bon sens. Tout a un prix et même les entreprises en difficulté peuvent ouvrir leur capital à l'épargne locale. Après, le prix ne sera pas tout à fait le même que celui d'une entreprise en bonne santé qui est en vitesse de croisière. Il y a énormément d'entreprises qui pourraient profiter de la renaissance des bourses régionales. Notre état d'esprit est de réorienter l'épargne vers la proximité, encore faut-il que l'entreprise soit pérenne. En plus, comme on est à un échelon local, les dirigeants de l'entreprise font généralement le maximum pour ne pas décevoir les investisseurs. Pour nous, c'est une évidence.

Quels sont les pièges à éviter ? Par exemple, si l'entreprise repose sur la personnalité de son dirigeant, cela peut constituer un piège...

Une entreprise ne peut pas reposer sur une seule personne, c'est impossible. Nous sélectionnons des entreprises qui ont de réels potentiels de développement et, dans l'organisation, le dirigeant doit aussi se poser la question de la pérennité de sa structure. Que se passe-t-il, s'il passe sous un autobus ? L'ouverture du capital peut aussi permettre l'implication des salariés ou des investisseurs extérieurs.

Quels sont les blocages qui reviennent le plus souvent ?

Le problème vient de l'apparition des fonds d'investissement, qui ont finalement remplacé l'actionnariat direct. Il y a aussi une méconnaissance de nombreux dirigeants des mécanismes boursiers. C'est déjà un blocage. Il y a également l'appréhension d'ouvrir son capital. Mais c'est une erreur. Faut-il avoir 100 % d'une entreprise qui stagne, ou 50 % d'une entreprise qui décolle ? Sur le fond, tout le monde veut faire décoller son entreprise mais, dans la pratique, c'est assez différent.