

CIIB REPART À LA CONQUÊTE DES ACTIONNAIRES INDÉPENDANTS

Après plusieurs années de relative léthargie, le cabinet CiIB (Conseil en ingénierie et introduction boursière des PME-PMI) se lance dans une levée de fonds pour redynamiser son développement et moderniser son « carnet d'annonces », une solution digitale individuelle pour les PME de négociation de gré à gré de leurs actions, qui leur permet de lever des fonds en amont de leur entrée en bourse. Le point avec Didier Salwa, directeur général de CiIB.

BIOTECH FINANCES : CiIB existe depuis plus de 30 ans. Quelles sont ses origines ?

Didier Salwa : CiIB a été fondée en 1983 par mon père, Jean Salwa, qui est à l'origine de la création du Second Marché. Il s'est battu toute sa vie pour rendre accessible l'actionnariat individuel pour les PME, avec ou sans l'aide de la Bourse. Si le cœur de métier de CiIB, agréé listing sponsor par Euronext, est d'accompagner les PME lors de leur entrée en bourse, il est le premier cabinet français à avoir pris par la main des petites entreprises qui faisaient moins d'1 M€ de chiffre d'affaires, pour leur enseigner comment trouver des fonds propres via l'actionnariat individuel, en amont de la Bourse. Il est le précurseur de l'actionnariat régional dans les PME locales. Pour l'histoire, dans les années 1980, CiIB a permis l'introduction de 54 PME sur le marché hors cote des sept bourses régionales de France. Ces entreprises ont pu collecter environ 90 M€ auprès de 30 000 personnes. Ensuite, la fermeture des bourses régionales, dont nous avions dynamisé le développement, a cassé net notre évolution. Vingt-cinq ans plus tard, Emmanuel Macron a voté, en tant que ministre des Finances, une réouverture d'une forme moderne des bourses régionales. Pendant ce laps de temps, nous avons fait énormément de R&D notamment avec notre association Love Money, qui joue un rôle de formation et de protection des actionnaires individuels. Aujourd'hui, nous souhaitons réassurer le développement de CiIB et son modèle économique. Nous voulons faire revenir ces millions de Français qui ont quitté la bourse. S'ils étaient 3 millions au début des années 80, ce chiffre est passé à 10 à la fin de la décennie. CiIB a joué un rôle dans cette évolution. Mais entre les années 90 et 2000, la fermeture des bourses régionales et la création par les banques de produits intermédiaires qui ont capté l'actionnariat ont fait retomber ces 10 millions d'actionnaires individuels à 3 millions.

BF : Comment se présente aujourd'hui CiIB et comment comptez-vous redynamiser la société ?

D. S. : Quatre entreprises et entre 600 et 700 actionnaires utilisent actuellement notre service. Ces quatre sociétés sont Cell Constraint & Cancer, Accueil Hôtel, Air Qualité - Arc en Ciel et Tecwec System. En faisant appel à notre carnet d'annonces, elles ont déjà récolté 4 à 5 M€ auprès des actionnaires. Nous visons d'avoir 1000 entreprises en portefeuille dans

les quatre ans qui viennent. C'est un projet très ambitieux qui exige des capitaux. Nous avons donc lancé début mai une levée de fonds via notre propre carnet d'annonces. Nous



Didier Salwa

« L'actionnariat individuel permet à l'entreprise de lever des fonds tout en gardant son indépendance, contrairement aux fonds d'investissement ou aux industriels. »

des fonds tout en gardant son indépendance, contrairement aux fonds d'investissement ou aux industriels, par exemple, qui vont prendre une participation au capital et potentiellement imposer certaines choses.

BF : À quelles sociétés vous adressez-vous ?

D. S. : Nous nous adressons aux PME trop matures pour le crowd equity mais qui n'ont pas encore la taille suffisante et les connaissances requises pour entrer en bourse. Nous veillons à sélectionner les entreprises qui présentent un potentiel de croissance qui les portera vers le marché libre ou Alternext, et nous leur apportons l'apprentissage nécessaire à cette évolution. Nous requérons le statut de SA, trois bilans, des perspectives de développement, une pérennité réfléchie et organisée et un engagement de traitement égalitaire de l'ensemble des actionnaires. Nous estimons à 1 sur 1000 le nombre de sociétés en Europe qui pourraient être intéressées par notre carnet

d'annonces, bien que pour l'instant nous n'cevrons que dans l'Hexagone.

« Nous voulons faire revenir ces millions de Français qui ont quitté la bourse. »

BF : Comment vous rémunérez-vous ?

D. S. : Nous réalisons un premier diagnostic

rapide et gratuit de l'entreprise, en analysant bilans, perspectives, équipe dirigeante, etc. Si nous pensons que la société a le profil pour rejoindre la bourse dans les cinq ans, nous procédons à une étude de faisabilité plus détaillée et établissons un plan quinquennal d'augmentation de capital. Cette étude est facturée environ 5000 €, dépendamment de la taille de l'entreprise. Le service carnet d'annonces et tenue des registres des mouvements de titres coûte entre 500 et 1500 € par mois, ce qui correspond aux honoraires d'un commissaire aux comptes. Pour les levées de fonds, nous offrons un deuxième volet de prestations qui consiste en de l'ingénierie financière et la production d'un document d'informations qui respecte les règles de l'AMF pour donner confiance au public, et dont le prix tourne autour des 10 000 €.

Propos recueillis par Viviane de Laveleye

Un acteur unique

Cell Constraint & Cancer, start-up fondée en 2009, développe une méthode de traitement de tumeurs cancéreuses basée sur les signaux mécaniques et non biologiques, par l'application d'un champ de contrainte sur la tumeur. Elle a rejoint CiIB il y a six ans et cherche aujourd'hui à lever 500 k€ à travers son carnet d'annonces pour obtenir la preuve d'efficacité de sa technologie dans le cancer du pancréas.



« Nous devons assurer la liquidité de nos actions avant d'entrer en bourse », lance Remy Brosse, CEO de Cell Constraint & Cancer. « CiIB est le seul acteur qui propose cette mini-bourse à l'échelle de l'entreprise. Ils sont de surcroît agrémentés par les autorités financières. Au-delà du carnet d'annonces, CiIB nous prodige ses conseils et se charge de toute la communication financière. Cela nous permet dans un premier temps d'éviter la lourdeur d'une entrée en bourse, qui est une opération chère, complexe et chronophage pour une

petite entreprise », détaille Remy Brosse. « En bourse, vous êtes sous l'emprise de l'AMF, ce qui requiert de respecter un certain nombre de conditions. » Cell Constraint & Cancer prévoit toutefois de rejoindre le marché boursier dans un second temps, vers la fin 2017. En attendant, la start-up se dit satisfaite du service de CiIB. « L'équipe est constituée de vrais professionnels de la communication financière et des mécanismes d'un marché d'actions. C'est une petite structure, mais ils sont en train de se réorganiser. Leur challenge dans les mois à venir est de parvenir à changer d'échelle », conclut le CEO.

Un portefeuille trop limité

Affichem, biotech développant des molécules thérapeutiques innovantes et des biomarqueurs de théranostic pour le traitement du cancer et des maladies neurodégénératives, a fait appel à CiIB en 2006 et est parvenue à lever 500 k€. Stéphane Silvente, son PDG et cofondateur, se montre toutefois sceptique quant à la performance de l'outil.

« J'ai travaillé avec l'association Love Money, qui a été une sorte de précurseur du crowdfunding et dont je ne pense que du bien », commence Stéphane Silvente. « J'ai donc utilisé l'outil CiIB, qui était le bras financier de Love Money. Si j'ai pu lever des fonds, j'ai toutefois cessé d'y adhérer pour cause de divergence de point de vue », explique le patron d'Affichem, qui pointe notamment le développement très lent du portefeuille de CiIB par rapport à celui, par exemple, de sociétés de crowdfunding qui fédèrent de nombreux projets. « CiIB se base sur

un concept en or mais, pour être performant, il doit compter un certain nombre de sociétés utilisatrices de son carnet d'annonces. Or, ce n'est pas le cas, le portefeuille reste limité à une poignée de PME depuis plusieurs années », soulève Stéphane Silvente. « S'ils parviennent à lever des fonds, ils ont un potentiel de développement important. Toutefois, ils auraient peut-être dû réaliser cette levée au moment où ils se sont relancés, avant de commencer à recruter des projets », nuance-t-il.

