

# Pourquoi et comment une startup peut-elle aussi entrer en Bourse ?

*L'introduction en Bourse est souvent considérée comme un marché réservé aux grandes entreprises, où les startups n'ont pas leur place. Et pourtant, elles sont de plus en plus nombreuses à envisager cette option. L'expérience du constructeur de serveurs informatiques 2CRSI, racontée par son co-fondateur dans l'épisode 2 du podcast #WAIStories par BNP Paribas, nous montre qu'il est en effet possible de recourir à l'IPO (Initial Public Offering) sans accroc.*

Temps de lecture : minute

---

23 novembre 2018

En pleine recherche de financement, la startup française choisit généralement le parcours classique : accélérer son développement via des incubateurs et des accélérateurs, se faire repérer et négocier son financement avec des investisseurs privés. Pourtant, une option plus ambitieuse s'offre à elle : l'introduction en Bourse. Qu'en est-il de ce mode de financement ? À quel moment une startup doit-elle envisager d'entrer en Bourse ? Et comment s'y préparer au mieux ?

Accompagnée par [WAI Banking](#) - l'offre de WAI BNP Paribas qui accompagne les projets innovants via une centaine de banquiers spécialisés en France - la société 2CSRI a connu l'expérience de l'IPO. Son Directeur Général, [Alain Wilmouth](#), partage son histoire dans un podcast réalisé par BNP Paribas. Aux côtés de [Pierre-Emile Taral](#), Responsable Pôle WAI Grand Est, et de [Vincent Le Sann](#), Directeur Général Délégué de Portzamparc, société spécialisée dans le financement des ETI/PME, il évoque avec lucidité et beaucoup de recul en quoi cette décision a

changé l'histoire de son entreprise.

## La Bourse, une alternative crédible pour lever des fonds

Aujourd'hui, une startup prend la décision d'entrer en Bourse lorsqu'elle veut accélérer sa croissance et qu'elle a atteint ses limites en termes de capacité d'endettement. Elle peut ainsi lever des fonds autrement que via la levée de fonds privée avec des fonds de Venture Capital. Par ailleurs, les modalités de financement des entreprises proposées par les banques ne semblent pas toujours correspondre aux attentes des entreprises innovantes. Pour Alain Wilmouth, *"les banquiers traditionnels vous parlent de financer vos locaux, vos travaux etc., mais quand vous leur parlez d'innovation, ils ne sont plus là."*

Sans compter que la plupart des banques demandent d'après Alain Wilmouth aux dirigeants des garanties sur les actifs de l'entreprise lorsqu'il s'agit de financer leur société... Or, d'après le chef d'entreprise, c'est justement cette R&D qui a le plus besoin d'être soutenue pour développer des solutions qui changeront le monde demain. C'est aussi la philosophie WAI Banking pour qui *"les sociétés innovantes ont des besoins de réactivité mais aussi d'imagination de crédit. On ne va pas nous solliciter uniquement pour un objet de crédit comme financer de l'actif/du matériel/des murs etc., mais aussi sur des crédits d'effets de levier, comme de l'immatériel ou de la R&D"*, précise Pierre-Emile Taral. WAI Banking a ainsi financé un plan de croissance pour 2CSRI qui lui permet aujourd'hui de faire 12 fois plus de chiffre d'affaires qu'il y a 2 ans et demi (la société a réalisé un CA de 30 millions d'euros en 2017 et prévoit un CA de 200 millions d'ici 2020).

Pour Pierre-Emile Taral, le financement bancaire ne représente que 20% de la collaboration entre l'entrepreneur et son banquier WAI Banking. Tout se joue sur ce que ce dernier propose en plus aux sociétés innovantes qu'il accompagne : des mises en relation, de la réactivité et une grande disponibilité.

## La Bourse, comment s'y préparer efficacement

Plus concrètement, la décision d'entrer en Bourse doit se prendre avec 3 objectifs en tête : accélérer son développement, diversifier son actionnariat et atteindre un bon niveau de valorisation. C'est en effet une course de fond de plusieurs mois qui nécessite la bonne prise en compte et l'analyse de ces enjeux.

Pour s'y préparer au mieux, Vincent Le Sann rappelle l'importance de sa communication financière (ce qui vous permettra d'obtenir notamment le visa de l'AMF) et de vous assurer d'une bonne organisation des rencontres avec le marché : dans la plupart des cas, près de 200 investisseurs européens seront contactés, avec une accélération sur les 15 derniers jours de l'IPO, ce qui prendra 100% de votre temps. Autre point non négligeable d'après lui pour réussir son introduction en Bourse : le charisme du dirigeant, qui sera mis à rude épreuve lors de ces multiples rendez-vous de 45 minutes environ pendant lesquels il devra démontrer le potentiel de sa société.

*“La Bourse tire les chefs d'entreprise vers l'excellence”*

*Alain Wilmouth, Directeur Général de 2CRSI*

Avant de vous lancer, le Responsable Pôle WAI Grand Est conseille tout de même d'aller voir différents acteurs, publics et privés, en plus de son banquier habituel. Cela vous permettra de confronter les différentes visions et de prendre la meilleure décision pour votre business. Et ne jamais oublier que votre objectif est de faire grandir votre société : *“il faut réussir à distinguer l'actionnariat de la gestion d'entreprise. L'actionnariat est là pour décider avec vous de la stratégie alors que le management est là pour faire avancer les projets et gagner de l'argent”*, rappelle Alain Wilmouth pour conclure la discussion. L'IPO est une étape comme une autre du développement de votre société et il est important de réussir à écouter les autres tout en s'écouter.

*Maddyness, partenaire média de BNP Paribas.*

---

Article écrit par Maddyness, avec BNP Paribas