

INTRODUCTION EN BOURSE

Premiers pas vers la cotation

La société IBI, spécialiste conseil en introduction en Bourse et en ouverture de capital, accompagne les PME dans leur recherche de financement et dans leur développement à l'international.

IBI (Industrie, Bourse, International) est une société indépendante qui intervient lorsque les entreprises cherchent à lever des capitaux par le marché boursier ou par des opérations hors cotation, par entrée de fonds d'investissement ou emprunt bancaire. « Un développement à l'international se finance sur fonds propres. La majorité de nos clients nous sollicitent dans ce cadre, afin de réaliser une augmentation de capital pour gagner des parts de marché hors de France », indique Louis-Victor d'Herbès, fondateur de la société de conseil.

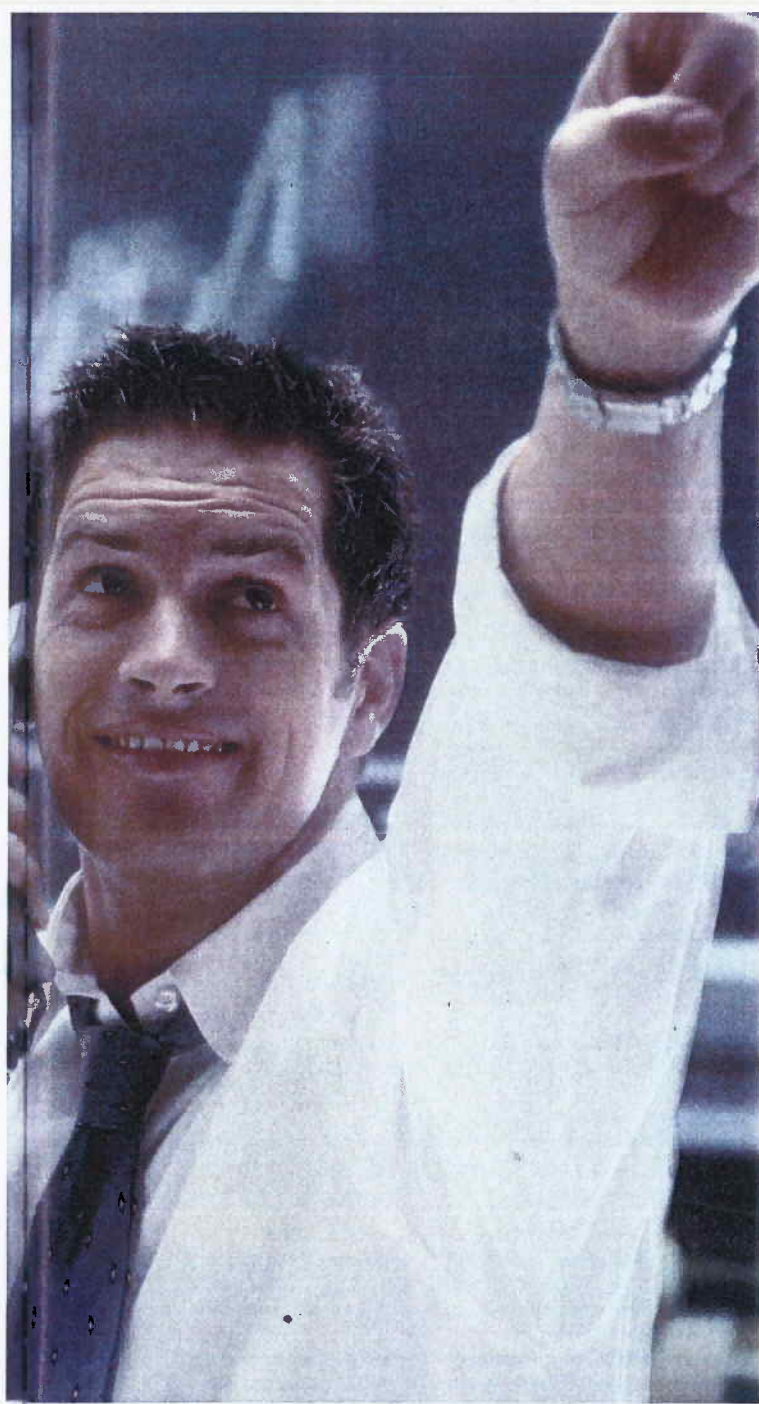
Instrument privilégié d'IBI : l'introduction en bourse, en particulier sur Alternext. « L'intérêt de la bourse est de récupérer des fonds à des conditions attractives. Cela permet de valoriser l'entreprise entre 25 et 30 % plus cher qu'une ouverture du capital à un fonds d'investissement », explique Louis-Victor d'Herbès. Bien sûr, toutes les entreprises ne sont pas aptes à prendre des risques en bourse : il faut qu'elles aient fait l'effort de se structurer pour produire des reporting (comptendu, rdlr) réguliers et communiquer avec rigueur sur leurs comptes. Si ces conditions sont réunies, les entreprises qui réalisent au moins une dizaine de millions d'euros de chiffre d'affaires ont tout intérêt à proposer des actions sur Alternext : un budget d'introduction en Bourse est moins élevé qu'une cession d'activité et une société cotée inspire plus confiance qu'une entreprise non cotée. »

La Bourse, vecteur de croissance

Parmi les références d'IBI, l'Inventoriste, spécialiste des inventaires physiques de stocks, est entré au marché libre en mai 2004. Sa croissance lui a permis un transfert sur Alternext en 2007 avec un chiffre d'affaires qui a été multiplié par plus de cinq en 2008 par



rapport à celui réalisé en 2003, avec l'ouverture de filiales en Espagne, au Portugal, en Italie et en Belgique. « Les grandes histoires commencent par la Bourse, qui n'est que le début d'une trajectoire, pas une fin. On ne vend pas l'entreprise, on la propulse », note Louis-Victor d'Herbès. Parmi les sociétés qui nous ont fait confiance, en amont de son introduction en Bourse, Eurofins Scientific, qui figure parmi les premiers prestataires mondiaux de services bio-analytiques, réalisait 3,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2003 à comparer à plus de 600 millions d'euros en 2009. L'entreprise est entrée en Bourse en 1997 et a levé à plusieurs reprises les capitaux dont elle avait besoin au fur et à mesure de sa croissance sans faire perdre le contrôle de majorité du capital au dirigeant. L'international, dont l'Europe et les États-Unis, représente aujourd'hui 80 % de son activité. »



Louis-Victor d'Herbès, un entrepreneur au service des entrepreneurs

Pour asseoir son activité de conseil, Louis-Victor d'Herbès s'appuie sur son passé professionnel chez l'investisseur britannique 3i, puis au sein de la holding de tête du groupe Edmond de Rothschild en France. Pourtant, le monde de la finance n'était pas du tout la vocation première de ce fils d'exploitant agricole. *« J'ai toujours eu envie d'entreprendre, mais, au départ, je voulais créer une société d'exportation de vins rosés aux États-Unis, un marché en devenir... »* Entré « en MBA » à HEC – Hautes études commerciales – dans l'intention de devenir chef d'entreprise, il entreprend de se spécialiser finalement dans le capital développement chez 3i avant de découvrir le métier spécifique des introductions en Bourse. Il fonde finalement la société de conseil IBI – Industrie, Bourse, International – en 1996 avec de sérieux atouts à mettre en avant : son indépendance, d'une part, et, d'autre part, sa parfaite connaissance de la psychologie des acteurs qui interviennent dans le cadre d'une opération d'entrée sur les marchés financiers de la Bourse. Son quotidien : de longues journées de travail qui débutent souvent à 5 heures du matin pour attraper le premier avion ou le premier train de la journée et des déplacements nombreux qui nécessitent naturellement une excellente forme physique. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si le logo d'IBI représente la statue d'un souleveur de pierre. Louis-Victor d'Herbès fait partie de ces chefs d'entreprise qui valorisent réellement la capacité de travail. D'où son goût affiché pour l'entrepreneuriat. *« Ce qui me fait vibrer, c'est l'entrepreneur. Ma vocation est d'aider les chefs d'entreprise à se révéler et à développer leur activité, souligne-t-il avec conviction. L'introduction en Bourse de leur entreprise fait partie des outils performants qu'ils peuvent utiliser. Elle permet de libérer de l'énergie. »* Après une année 2009 aux performances en demi-teinte, Louis-Victor d'Herbès table sur une nette reprise des opérations en 2010. Selon lui, c'est le moment de se préparer à entrer sur Alternext, une plate-forme parfaitement adaptée aux besoins des PME qui souhaitent exporter et se développer à l'international. *« Les entreprises qui existent encore en 2010 ont passé la crise. Elles ont réussi à garder leurs clients. Il faut à présent qu'elles captent l'argent avant leurs concurrents ».* C'est une vision d'expert.

Fondée en 1996, la société IBI intervient, en France, sur l'ensemble des marchés boursiers (marché libre, Alternext, Euronext) et auprès des fonds d'investissement pour les ouvertures de capital et les levées de fonds. Dans le cadre de l'introduction en Bourse d'une entreprise, la société IBI – qui est indépendante des banques – réalise la valorisation des entreprises, les ingénieries juridique, fiscale et financière des opérations, la détermination du montant et de la nature des capitaux à lever, l'ensemble des documents à présenter aux autorités boursières et aux investisseurs, le choix des établissements financiers présentateurs, le plan de communication, enfin la coordination de tous les intervenants. Lorsqu'elle est sollicitée pour des opérations hors cotation, elle aide au choix des partenaires financiers et à la négociation jusqu'à mise à disposition

des fonds. Sa cible privilégiée : les entreprises familiales ou indépendantes (et qui souhaitent le rester), industrielles ou spécialisées dans les services à la personne ou aux entreprises, ayant des projets de développement nécessitant un apport de fonds.

La valeur en Bourse des clients actuels d'IBI représentait, à la fin du mois de décembre 2009, 2,6 milliards d'euros à comparer à 1 milliard d'euros au premier jour de cotation. Et une grande partie de ses clients tient les premiers rangs dans les palmarès de progression de chiffre d'affaires et de valeur boursière.

L'ambition d'IBI ? Accompagner les entreprises américaines à entrer en Bourse en Europe via la France et gérer des opérations transfrontalières. Tout en s'ouvrant sur la Chine grâce à des partenaires rigoureusement sélectionnés. ●