

Ces startups qui ont franchi le cap de l'IPO

Outre l'effet rattrapage de l'après crise sanitaire, le regain d'appétit des investisseurs est réel. Les entreprises de la tech l'ont bien compris et comptent, à leur tour, partir à l'assaut de ce marché qui a sa part de risques, mais aussi, de nombreux atouts.

Temps de lecture : minute

7 février 2022

Les introductions en Bourse, plus communément appelée IPO (pour *Initial Public Offering*), ont la cote. Avec 64 opérations d'introduction sur Euronext Paris, 2021 a été une année record. Comme pour l'ensemble des Bourses mondiales, d'ailleurs. Et pour cause : le vent de la reprise a poussé les entreprises à chercher de l'argent frais. Or, la Bourse leur offre justement un trio gagnant : une visibilité publique, sans changement de gouvernance majeur, en levant des liquidités sans durée limitée. L'équation fait rêver. Et Euronext a de quoi se réjouir. En un an, le groupe boursier pan-européen, qui opère les places de cotation d'Amsterdam, Bruxelles, Dublin, Lisbonne, Oslo, Milan et Paris, a accueilli un nombre record d'introductions : 212 entreprises ont fait le choix de s'introduire en Bourse sur ses marchés, représentant une capitalisation boursière cumulée de 123 milliards d'euros au 31 décembre 2021 et 26 milliards d'euros de fonds levés. " *D'un point de vue macroéconomique, l'envolée des marchés actions est liée en grande partie aux politiques d'assouplissement fiscal et monétaire mises en place en 2021. Niveaux de valorisation élevés, besoins en fonds propres des entreprises et appétit des investisseurs, notamment des particuliers, ont amené beaucoup plus d'entreprises à l'IPO en 2021, analyse Aurélien Narminio, head of Equity Listing chez Euronext. Abondance de capitaux, reprise de*

la croissance et confiance du marché... Finalement, tous les ingrédients sont réunis pour rendre la Bourse attractive. "

Particularité du cru 2021 : beaucoup de ces nouvelles sociétés cotées sont issues du secteur de la tech. Un vivier de startups dans la transition énergétique ou le numérique, arrivées à maturité et très gourmandes en fonds propres. *" Nous observons de manière assez claire que, depuis le début de la pandémie, l'intérêt des investisseurs pour les secteurs du numérique, de la santé et de la transition énergétique s'est considérablement développé, poursuit Aurélien Narminio. Ce sont des secteurs qui ont d'importants besoins en capitaux et en même temps, les investisseurs font preuve d'un appétit très fort pour ces activités. "*

Le cas de Waga Energy est emblématique. Le pionnier français du traitement des gaz de décharge a fait, fin octobre, une entrée en Bourse remarquée. Pour une bonne et simple raison : la société a développé une solution prometteuse capable de capturer le méthane pour remplacer le gaz d'origine fossile. *" Les événements climatiques extrêmes que nous vivons depuis quelques années, conjugués à la pandémie de Covid, ont fortement accéléré la prise de conscience des citoyens et la volonté collective de déployer des solutions durables pour la planète, confirme Vincent Brillault, le directeur général d'ALIAD Venture Capital, l'un des investisseurs historiques de la startup. Le rôle des GreenTech est central pour aller vers une société bas carbone. En arrivant sur le marché à ce moment-là, Waga Energy s'est offerte un formidable coup de projecteur. "*

L'entreprise compte d'ailleurs parmi les plus importants succès boursiers sur Euronext Paris en 2021, avec un cours en progression de +25% juste 3 mois après son introduction en Bourse.

La tech à la conquête des marchés financiers

Comme Waga Energy, d'autres startups et entreprises innovantes ont parié sur l'introduction en Bourse, plus communément appelée IPO (pour

Initial Public Offering). Créée en 2005, Believe la société de développement numérique pour les artistes et labels concurrence aujourd'hui les majors de l'industrie (Universal, Warner et Sony), a fait ses premiers pas sur Euronext en juin 2021.

Denis Ladegaillerie, CEO de Believe, a relevé le défi. " *Pourquoi l'a-t-on fait ? Parce qu'on est dans un marché très porteur avec une attractivité très forte pour les artistes et les labels et qu'on avait besoin de lever 300 millions pour financer notre stratégie de croissance externe. Et parce qu'on pense que Believe a la capacité de devenir leader mondial sur notre secteur dans les 15-20 prochaines années* ", détaille le CEO de Believe. La réponse est claire : l'IPO est le point d'entrée pour créer les grandes entreprises de demain, et la vocation même de la Bourse. " *Devenir une entreprise cotée, c'est aller chercher une ambition plus importante. C'est passer à l'étape d'après.* "

Les promesses de l'IPO

Loin des considérations des jeunes pousses fraîchement nées, l'IPO est une bonne option pour les entreprises en hyper croissance. En mettant en vente les titres de la société sur un marché boursier, cette opération permet de lever des fonds pour financer l'hyper croissance de cette dernière, l'acquisition d'autres sociétés ou un déploiement à l'international. L'IPO accroît également la crédibilité des entreprises auprès de leurs clients, de leurs fournisseurs et des établissements bancaires. Enfin, elle donne de la visibilité et des outils supplémentaires pour recruter et fidéliser des talents. " *L'IPO s'adresse surtout à des sociétés qui sont dans le passage à l'échelle, insiste Aurélien Narminio d'Euronext. La Bourse est un outil de financement particulièrement efficace au moment où les besoins en capitaux de l'entreprise sont importants mais où son modèle économique a fait ses preuves.* "

Dans le cas de Waga Energy, entrer en bourse s'est présenté comme une étape naturelle à un stade d'hypercroissance de la société. " *La question s'est posée il y a un peu plus d'un an, à l'automne 2020. On avait une technologie éprouvée, un modèle d'affaire qui fonctionnait bien, chaque projet individuel était rentable, les clients re-signaient...*, se remémore le CEO de la startup, Mathieu Lefebvre. *On a donc cherché à déployer à plus grande échelle notre solution. Problème : il nous fallait entre 100 et 150 millions d'euros.* "

Quand on est sur ces montants-là, différentes options de financement sont envisageables : les prêts auprès des banques, les levées de fonds auprès de fonds privés ou encore la Bourse. C'est sur cette dernière option qu'a jeté son dévolu Waga Energy. " *On avait déjà fait une série A et une série B ; cette fois-ci, on n'avait pas envie d'une série C. Et puis, tout en restant une société indépendante, l'IPO nous donnait davantage de crédibilité à l'international.* " Un constat que partage Believe. " *La Bourse a l'avantage de positionner une société comme durablement indépendante . Cet aspect-là n'est pas négligeable. La preuve : pour nous, cela a récemment permis de rassurer nos artistes qui auraient pu craindre que Believe soit rachetée par des labels comme Universal ou Sony "*, complète Denis Ladegaillerie.

Pour les investisseurs, le jeu en vaut aussi la chandelle. L'IPO leur donne notamment l'occasion d'obtenir de la liquidité. " *C'est une opération en réalité assez consensuelle par nature, assure le fondateur de Ventech, Alain Caffi. Pour les Fondateurs comme Denis qui s'inscrivent dans le long terme comme pour les investisseurs qui pourront trouver une liquidité progressive.* "

Des partenaires pour mieux se préparer

Il n'empêche, pour les jeunes sociétés, le parcours conduisant à l'introduction en bourse ne s'improvise pas. Se lancer sur Euronext, quel que soit son chiffre d'affaires et sa taille, est un travail de longue haleine scruté par l'autorité des marchés financiers du pays de la place de cotation choisie : en France, l'AMF. Avant toute chose, il convient donc de se poser plusieurs questions (et mieux vaut y répondre par l'affirmative) :

- L'entreprise a-t-elle une maturité suffisante pour passer à l'échelle ?
- La société a-t-elle la capacité d'être fédératrice, d'être leader sur son marché ?
- La grande visibilité offerte par une cotation en bourse peut-elle accélérer le développement de la solution ?

La prochaine étape est ensuite de constituer une équipe de banquiers d'affaires, d'avocats spécialisés en droit des sociétés cotées, de responsables de la communication, sans oublier la direction. Une entrée en bourse nécessite, en effet, de remplir un certain nombre de formalités juridiques et financières pour répondre aux exigences du marché et du régulateur, élaborer une offre de cotation juste et séduire les investisseurs.

Chez Believe par exemple, Ventech - l'un des fonds actionnaires historiques - n'a pas hésité une seule seconde à mettre la main à la pâte. *" L'IPO, c'est un choix très engageant, témoigne Alain Caffi. On s'est impliqué sur toutes les étapes : la présidence du comité d'audit, l'évolution du board, la sélection des administratrices, le choix de banques conseils qui allaient nous accompagner, le monitoring de ces banques... "*

Les conseils lors de la préparation d'une IPO sont les bienvenus. Chez Euronext, des programmes pour préparer l'IPO existent. Le plus connu

d'entre eux, TechShare, permet aux participants d'acquérir sur 10 mois les connaissances et les outils nécessaires pour s'initier aux marchés et poursuivre le financement de leur croissance. Il s'adresse en priorité à des sociétés en forte croissance qui envisagent la possibilité d'une introduction en bourse dans les 12 à 36 mois. Waga Energy a participé à ce programme en 2021, tout comme 4 autres sociétés qui ont réalisé une IPO sur Euronext Paris en 2021 : Afyren, Transition Evergreen, Obiz et enfin Enogia.

Les lois du marché

On l'aura compris : bien s'entourer est la clé d'une IPO réussie. Mais comme le rappelle Aurélien Narminio, l'IPO n'est pas une décision à prendre à la légère. *" C'est une opération de long terme, qui occupe pendant plusieurs mois les équipes de direction. Cela étant, le business doit continuer à tourner. Surtout que, dans l'idéal, c'est bien d'avoir des nouvelles confortant le plan de développement présenté au marché à annoncer dans les semaines et mois qui suivent l'IPO (la signature de nouveaux contrats, par exemple). Ceci permet de conforter la valorisation de la société. "* Chez Waga Energy, cet investissement en temps et en argent a porté ses fruits.

Quid du timing ? Y-a-t-il vraiment un bon moment pour s'introduire ? *" En réalité, il y a un tel cadre juridique et réglementaire qu'on ne peut pas décider du moment précis de l'IPO "*, précise Mathieu Lefebvre de Waga Energy. Lorsqu'on se lance dans ce processus, certains aléas sont à prendre en compte, notamment la possible détérioration des conditions de marché au moment envisagé pour l'introduction en bourse. Bien sûr, si les voyants ne sont pas au vert, et que la fenêtre de marché se ferme, il est toujours possible de reporter l'opération d'introduction.

La Bourse, un long fleuve tranquille ?

S'il vaut mieux ne pas repousser ou annuler son IPO, il faut toutefois garder à l'esprit que de nombreux éléments déterminent les cours : la santé d'une entreprise certes, mais aussi d'autres facteurs extérieurs : la dynamique d'un secteur d'activité, la conjoncture économique, ainsi que d'autres événements conjoncturels (Brexit, élections, pandémie...). " *C'est pourquoi le succès d'une IPO se juge plutôt sur le moyen ou long terme* ", estime Aurélien Narminio. " *Le marché s'adapte en général assez vite suite à une IPO, et l'essentiel de la valeur reste déterminée par la performance réelle de l'entreprise.* "

En revanche, dès lors qu'on entre en bourse, il s'agit de faire preuve de pédagogie. " *C'est un marché grand public donc si l'on veut de l'adhésion autour de notre solution, il faut bien la définir et faire comprendre la stratégie. Si c'est trop nébuleux, personne n'achètera vos titres* ", prévient le CEO de Waga Energy. Même son de cloche du côté de Believe. " *Au vu du contexte sanitaire, on a passé plus de temps à expliquer le modèle de la société, se souvient Denis Ladegaillerie. À cela, se sont ajoutées des conditions de marché plutôt difficiles. Alors forcément, il a fallu beaucoup rassurer les investisseurs et démontrer la solidité du projet de croissance de l'entreprise.* " " *Pour le marché des sociétés technologiques innovantes, on parle communément de 12 à 18 mois pour convaincre pleinement, sur le long terme. Il faut s'y préparer, abonde Alain Caffi. Ce qui compte, c'est surtout un bon niveau d'anticipation pour délivrer les promesses faites à l'IPO et construire une crédibilité à long terme.* "

Toujours est-il que les prévisions sont optimistes et que d'autres startups devraient bientôt suivre les pas de Waga Energy et de Believe. À suivre.

Article écrit par Maddyness, avec Euronext