



# Camille Leca

Chief Operating Listing - Euronext



## Quels sont les avantages pour une ETI d'avoir recours à l'IPO ? Y-a-t-il des spécificités liées aux domaines de la pharmacie et des biotechnologies ?

La bourse est un formidable instrument de financement pourvoyeur de liquidités pour les actionnaires et les fonds présents au capital et également un très bel accélérateur de croissance car il permet de faire du build-up et d'asseoir la crédibilité de la société. Entre autres cela permet de mieux recruter, de consolider la relation avec les fournisseurs, et aussi d'intéresser les salariés.

Pour les biotechs, ce qui intéresse les investisseurs boursiers c'est avant tout la perspective de croissance, donc plutôt le marché adressable et le potentiel des sociétés. Car la bourse permet précisément de financer des business très risqués s'inscrivant dans un temps long, ce qui correspond bien aux projets des biotechs qui sont au démarrage loin d'être rentables. Par nature la bourse va donc plutôt préférer et mieux valoriser des projets risqués avec de forts potentiels de croissance que des initiatives provenant de sociétés déjà très rentables et présentes sur des marchés matures.

## L'IPO est bien souvent vue comme le « sésame » pour une Biotech, pouvez-vous développer concrètement les « apports » d'une stratégie IPO ?

L'IPO a non seulement l'avantage de permettre la levée de sommes très substantielles pour les sociétés à fort besoin capitalistique comme les biotechs qui ont besoin de beaucoup de financement, mais aussi et surtout l'IPO permet de refaire régulièrement appel au marché pour lever assez rapidement et à un coût raisonnable des montants significatifs. Cela permet donc au management de libérer autant de temps et de ressources consacrées habituellement à la levée de fonds à travers les canaux traditionnels !

## Dans un tel scénario, quel « casting » recommandez-vous ?

Le process d'IPO est très consommateur de temps : pendant au moins 6 mois le senior management va être largement mobilisé sur tout le travail de préparation et de promotion de la société auprès des investisseurs et aussi de structuration de l'entreprise en anticipation de l'entrée en bourse. Mais il faut dans le même temps, que, surtout (!), la société continue de tourner ! Il faut que la core-team qui va préparer l'IPO puisse se reposer sur un management robuste qui continue de faire fonctionner la société et éviter qu'elle ne se retrouve en mauvaise santé lorsque l'IPO est enclenchée !

## Quelle « valeur du ticket d'entrée » ?

Le coût d'une IPO est environ 5-10% des fonds levés plus le temps-homme pendant une période d'au moins 6 mois. D'un point de vue normatif il est possible de faire une introduction en bourse pour lever 5 Millions€ mais si les éléments flottants (cessibles) ne sont pas suffisants la situation risque d'être bancaire et la société peu liquide. l'IPO est donc plutôt recommandée à partir de 20 M€ de levée. Un autre élément important est d'avoir une légitimité suffisante sur son marché : pas besoin pour la Biotech X d'avoir déjà une AMM mais si l'IPO est concomitante de la signature d'un partenariat avec une big pharma, ce sera clairement mis au crédit de l'entreprise au moment de l'introduction.

## Quels conseils donneriez-vous à une start-up pour bien réussir son entrée en bourse ?

Pour les biotechs, les dirigeants ayant surtout un profil de scientifique, il est important qu'ils puissent se former. Euronext propose par exemple des programmes de formation en amont (TECHSHARE®), pour que les dirigeants parfois 2-3 ans avant le projet d'introduction en bourse puissent se familiariser avec le process, parler aux dirigeants qui l'ont fait, et trouver la bonne équipe : banquier, avocats, CAC, communicant qui sont éprouvés à l'exercice.

Retrouvez Camille Leca  
lors de la Soirée Débat  
de l'ACIP Santé

*"Biotech, ETI et Start-Ups : financement  
et gouvernance des projets"*



18h – 19h30

Pour vous  
inscrire



Rdv sur [www.acip-sante.fr](http://www.acip-sante.fr)

