

Jean-Marie Santander : "Pour mon projet de culture alternative, je voulais un financement qui l'était aussi : l'ICO"

Jean-Marie Santander est entrepreneur dans le green-business depuis plus de 30 ans et coté en bourse depuis plus de 15 ans - quand il fut président notamment de Theolia et Ecopower. Rencontre

Pour Blueco (BLC), un jeton dans le domaine de la santé, vous délaissiez la bourse au profit d'une ICO. Pour quelles raisons ?

Jean-Marie Santander : Une ICO (initial coin offering ou première émission de jetons) est une méthode de levée de fonds, qui fonctionne via l'émission d'actifs numériques appelés utility tokens (ou jetons utilitaires). Les tokens sont émis uniquement si l'ICO est réussie puis échangeables grâce à la technologie blockchain. Faracha Equities a décidé d'émettre des tokens qui sont de véritables options pour acquérir du CBD et/ou de la phycocyanine (CPC), en priorité et à un prix de gros. Dès lors, Faracha Equities a créé un "white paper" qui décrit son projet en détail. Si les investisseurs croient en ce projet, ils peuvent acquérir ces tokens, désormais nommés Blueco (BLC). Les jetons émis sont des jetons ERC20 et ne sont achetés qu'en ETHER (la cryptomonnaie native de la blockchain ETHEREUM).

Lorsque j'ai appris ce qu'est la cryptomonnaie et plus tard ce qu'est un ICO, je ne vous cache pas que j'étais assez méfiant, car je pensais qu'il s'agissait d'une monnaie nouvelle, qui n'était pas destinée aux entreprises.

Puis j'ai commencé à faire connaissance avec ce monde et j'ai découvert tout un fonctionnement dans un monde parallèle. Je n'ai pas les mêmes compétences pour les ICO que celles que j'ai pour les IPO. Mais je dois reconnaître que le fonctionnement décentralisé de l'ICO sans autorité centrale me plaît beaucoup.

Au Luxembourg, la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), soit l'équivalent de l'AMF en France, a reconnu et tient à souligner que la technologie sous-jacente aux ICOs, la « blockchain technology », peut apporter certains avantages à travers son utilisation dans des activités du secteur financier et dans des projets innovants de différentes catégories.

Pour moi, banquier d'un mode de financement alternatif pour un projet innovant qui met en œuvre les techniques les plus sophistiquées de co-extraction végétale, c'était un objectif que je cherchais depuis longtemps.

Vous avez réalisé plusieurs IPO. Mais c'est votre première ICO : quelles différences voyez-vous ?

Jean-Marie Santander : La différence entre l'IPO (Initial Public Offering ou introduction en bourse en français) et l'ICO est primordiale : vivre dans un système « hyper centralisé » (IPO) ou dans un système complètement décentralisé (ICO).

Lorsque ma première société (Tholia) a été inscrite au Marché Libre d'Euronext Paris, je ne connaissais rien du monde boursier. Mon premier contact avec la bourse fut difficile. C'était en 2001 et j'obtenais mon premier visa de l'AMF en juillet 2002. Il faut avoir une pugnacité rare pour arriver à obtenir son visa de l'autorité de contrôle. Ce monde boursier hyper centralisé finit par user les fondateurs des small et mid caps. J'avais des idées magnifiques, mais je me heurtais à des difficultés, comme le reconnaissent tous les entrepreneurs qui ont souhaité obtenir leur premier visa.

Avec l'ICO, je découvre un monde plus serein et moins contraint. Face à une IPO où l'investisseur va s'exposer aux risques liés au reste de l'activité d'une société, une ICO a l'avantage de limiter les risques de l'investissement à un projet donné. Nombreux sont les avantages d'acquiescer des tokens (achat au tarifs de gros, appartenance à un club, etc.) plutôt que des actions lors du financement d'un projet d'une société.

Depuis 2019 et la loi Pacte, les agréments nécessaires pour les ICO cessent un dossier en bourse...

Jean-Marie Santander : Tout d'abord, la loi Pacte est une loi française, datant du 11 avril 2019. Elle est relative à la croissance et à la transformation des entreprises. Elle pose un cadre législatif sur les ICOs. Il faut reconnaître que les levées de fonds en cryptoactifs restent énigmatiques pour les entrepreneurs, pour les investisseurs comme pour les autorités de contrôle. Bien que Faracha Equities soit une entreprise luxembourgeoise et donc ne dépend pas de la loi Pacte qui est une loi française, j'ai décidé de m'inspirer de la loi Pacte pour notre ICO.

Il existe différentes manières de lever des fonds en cryptomonnaies (ICO, STO, IEO, IDO) toutes plus ou moins encadrées, pertinentes et adaptées aux projets à financer. Les ICO offrent l'avantage de lever des fonds sans dilution de capital tout en proposant aux investisseurs (sous réserve que le projet soit de qualité et que les usages des jetons soit pertinents) des rendements intéressants. Les jetons utilitaires (qui ne sont pas des actifs financiers) émis lors des ICO peuvent à la fois intéresser un public usager à la recherche d'avantages, d'exclusivité ou de privilèges et/ou des investisseurs à la recherche de plus-values lors de la revente des jetons.

Bien que la procédure soit moins lourde que pour une IPO, nous avons préparé :

- Un White-Paper via une avocate spécialisée dans ce genre d'opération ;
- Un Pitch Deck via une société de Marketing et de Relation Presse spécialisée dans l'industrie de la Blockchain et des Crypto-monnaies ;
- Un Pod Cast (45) via un expert et investisseur dans l'industrie de la Blockchain et des Crypto-monnaies ;
- Un site internet dédié et une communication institutionnelle via un expert de la corporate communication ;

Par ailleurs, toutes ces opérations ont été sous la direction et le contrôle permanent de French-ICO qui est une plateforme d'ICO française, ayant obtenu le premier visa délivré par l'AMF dans le cadre de sa propre ICO (voir l'article)

Dans le cadre de la lutte anti-blanchiment et contre le financement du terrorisme, la plateforme

FRENCH ICO applique une procédure de contrôle KYC (Know Your Customer) strict selon les niveaux d'investissement.