

# Introduction en bourse, mode d'emploi

A L'OCCASION DE LA PREMIÈRE INTRODUCTION EN BOURSE D'UNE ENTREPRISE DE LA RÉGION PACA - CUSTOM SOLUTIONS, ROUSSET - SUR NYSE ALTERNEXT, LA CEFIM A ORGANISÉ, VIA SON PÔLE BOURSE ANIMÉ PAR FRANÇOISE VIAL-BROCCO, PRÉSENTATION DES MODALITÉS PRATIQUES D'UNE TELLE OPÉRATION.

Custom solutions, qui compte une centaine de collaborateurs, est entrée en bourse à la fin du mois de mai dernier. L'occasion pour son président directeur général Cédric Rény, par ailleurs co-fondateur de l'entreprise, de raconter son expérience avec quelques semaines de recul. « Après 13 ans d'existence, trois implantations dont celui du siège social situé à Rousset, et la multiplication de notre chiffre d'affaires par 2,5 en 4 ans, à 14,2 millions d'euros, l'heure était venue pour nous de passer un nouveau cap », expliqua-t-il. L'objectif ? « Résoudre notre problème de notoriété : face à de grosses sociétés, certains appels d'offres importants nous échappaient à cause de cela ». Cédric

Rény a fait le choix d'Alternext, pour trois raisons : un marché plus adapté qu'Euronext à la taille de son entreprise (lire encadré), mais aussi des contraintes et un coût limités.

Ne lui restait plus alors qu'à franchir une à une les étapes clés de l'introduction : réunion de lancement du projet, rencontre avec l'Autorité des marchés financiers (AMF) et rédaction du document de base, précieux sésame d'environ 250 pages qui permet d'obtenir un « visa », véritable passeport d'entrée sur les marchés.

Autre moment important, la rencontre du dirigeant avec les investisseurs potentiels via le « one-to-one ». « Concrètement, cela représente une quarantaine de rendez-



Georges Mgjolet ©

vous en individuel durant lesquels il s'agit de présenter son entreprise et de convaincre chaque investisseur », détaille Cédric Rény. Une fois cette étape bouclée, place au lancement officiel. Pour Franck Imbert, de Crédit du Nord (l'un des listing sponsors de Custom solutions), il existe plusieurs avantages à l'introduction en bourse : « Lever des fonds bien sûr, mais aussi améliorer la visibilité de l'entreprise, favoriser l'évolution de l'actionnariat et renforcer la motivation des salariés en augmentant l'attractivité de la société ».

## Le rôle des listing sponsors

Pour se lancer, toute société candidate doit se faire assister par des listing sponsors. Ces derniers vont en effet l'accompagner dans la rédaction des travaux préliminaires et la gestion du projet et de ses aspects réglementaires : communication, relation avec les autorités de marchés, rédaction du document de base de 250 à 300 pages... Ce dernier, élément indispensable à l'introduction en bourse, est composé d'une note d'opérations et du

fameux « prospectus ». « Le contenu du prospectus est très normé, fixé par les règles européennes. Il contient 25 parties détaillant l'historique financier de l'entreprise, ses capitaux propres, etc. Des informations qui deviendront publiques dès que le visa sera accordé. Il faut donc être prêt à ouvrir ses comptes, à être transparent et à donner des informations claires et fiables », prévient Anne-Marie Martini, commissaire aux comptes chez Deloitte. « L'introduction en bourse, c'est un passage de la vie privée à la vie publique », résume de son côté Franck Imbert (\*). Des exigences qui obligent parfois à envisager une restructuration des services de l'entreprise. Avec par exemple, dans le cas de Custom Solutions, le recrutement d'un directeur des services financiers.

Marie-Agnès Lubat

(\*) On notait également la présence de Xavier Bommart (Développement Europe, Nyse Euronext) et d'Alice Aymé (Gilbert Dupont).

## Alternext et Euronext, deux marchés différents

La création d'Euronext, en avril 2005, permit d'intégrer onze marchés nationaux réglementés. Un mois plus tard, c'est Alternext, dédié aux PME, qui fut créé. La différence entre les deux réside dans le fait que si le premier, réglementé, est soumis aux directives européennes, le second est simplement régulé. Il existe par ailleurs un marché « libre » baptisé Easy-next.

Euronext regroupe 917 sociétés cotées, de tailles très différentes. Les plus petites représentent un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros, tandis que pour les plus grandes, il peut atteindre 20 milliards d'euros.

De son côté, Alternext regroupe environ 130 entreprises dont la taille est plus homogène : si les plus importantes réalisent jusqu'à 150 millions d'euros de chiffre d'affaires, la majorité se situe entre 10 et 50 millions.

Reste, malgré ces différences, un point commun à ces deux marchés : les entreprises sont là pour lever de l'argent et gagner en visibilité auprès des investisseurs.