

Les clés d'une introduction en Bourse réussie : *le bon timing et l'approche de praticiens avisés.*

Les ambitions d'une entreprise passent souvent par des projets de développement d'envergure - générant des besoins de liquidités importants -, auxquels les actionnaires historiques ne peuvent pas toujours répondre. L'introduction en Bourse apparaît alors comme une source de financement privilégiée, alliant renforcement des fonds propres au déploiement de la visibilité et de la notoriété de la structure et de ses projets, et ce notamment à l'international. Elle constitue également un levier puissant de mobilisation de femmes et d'hommes qui partagent le même projet d'entreprise.

Depuis 2012, le nombre d'introductions en Bourse et le montant des fonds levés ne cessent de s'accroître. Au cours du premier semestre 2014, le marché parisien de Nyse Euronext et Nyse Alternext a à lui seul accueilli 25 nouveaux émetteurs qui ont réussi à lever plus de 4,3 milliards d'euros contre 1,3 milliard d'euros en 2013 et 258 millions en 2012. Même si toutes ces entreprises semblent avoir accédé au marché sans difficultés, l'obtention du fameux visa de l'Autorité des Marchés Financiers ne doit rien au hasard. Bien choisir son moment et s'entourer des meilleurs professionnels sont des éléments clés pour la réussite d'une cotation.

Un timing déterminant

De la phase de réflexion initiale, jusqu'à l'introduction elle-même, peuvent s'écouler plusieurs mois. Cependant, une fois que la décision de s'introduire est prise, le délai de préparation du dossier se doit d'être raisonnable. La définition du calendrier doit tenir compte de la taille de l'entreprise, de son degré de préparation, des ressources internes disponibles, du choix du marché de cotation et de la disponibilité des différentes parties prenantes. Pour chaque dossier, un temps incompressible est à anticiper. L'établissement et la certification des comptes annuels et/ou consolidés, la rédaction du Prospectus*, son instruction par le régulateur et la préparation du plan de Communication ne peuvent se concevoir dans un délai inférieur à trois mois.

Par ailleurs, une introduction programmée plus de 9 mois après la clôture annuelle nécessite la production de comptes semestriels comparatifs. Le placement des titres, enfin, doit intervenir à un moment où les investisseurs sont disponibles. En toute logique, les jours fériés et les périodes de vacances sont à prendre en compte lors de la détermination du calendrier...

S'entourer d'experts

Afin de mener à terme un projet d'introduction en Bourse, les entreprises doivent entreprendre un certain nombre d'opérations juridiques et comptables et s'entourer des meilleurs spécialistes en la matière.

Ainsi, l'Expert-comptable et le ou les Commissaires aux comptes apparaissent au même titre que le *listing sponsor*, le Prestataire de Services d'Investissements (PSI) et l'agence de communication financière, en tant que partenaires clés de l'opération.

L'Expert-comptable : Un Conseil indispensable

La phase de préparation de l'introduction en Bourse est fortement consommatrice de temps, tant pour les dirigeants que pour les équipes administratives et financières : il est primordial d'avoir à ses côtés de bons partenaires, ayant une parfaite maîtrise de ce type d'opération ainsi qu'une connaissance fine du secteur d'activité de l'entreprise. Produire plusieurs jeux de comptes selon le référentiel français et/ou IFRS, dans un délai de temps réduit, n'est envisageable que par un cabinet d'expertise comptable doté de spécialistes en mesure de se mobiliser du jour au lendemain sur une période très courte, car l'établissement du Prospectus nécessite plusieurs années de comptes consolidés établis conformément au référentiel IFRS (2 ou 3 exercices en fonction du marché de cotation) ; il peut s'avérer nécessaire de produire également l'établissement de comptes *pro forma* en cas de variations de périmètre significatives, ainsi qu'une information prévisionnelle *in fine*.

Le Commissaire aux comptes comme partenaire privilégié

Le ou les Commissaires aux comptes doivent être impliqués dès l'origine du projet et, *a minima*, dès le *kick-off meeting* de l'opération, pour anticiper au mieux leurs différentes interventions.

En plus de certifier les derniers comptes annuels et/ou consolidés de l'entité émettrice, le ou les Commissaires aux comptes peuvent être amenés à émettre un rapport d'audit sur les 3 dernières années de comptes, établis conformément au référentiel IFRS, émettre un avis sur les informations financières *pro forma* et produire une lettre de fin de travaux sur le Prospectus. Les Commissaires aux comptes mettent également en œuvre des diligences spécifiques quant aux déclarations sur le fonds de roulement net ainsi que sur le niveau des capitaux propres et de l'endettement présentés. Le cas échéant, ils peuvent être interrogés par le régulateur lors de la phase d'instruction du dossier. Il est fondamental que ces travaux soient suffisamment anticipés par l'émetteur afin de ne pas retarder le processus d'IPO.

Conscientes qu'une introduction en Bourse est une étape clé dans la vie d'une entreprise, les équipes de Grant Thornton mobilisent toute leur expertise afin que chaque projet de cotation auquel elles participent soit une extraordinaire réussite.

Laurent Bouby,
Associé Audit en charge de l'offre IPO,
Grant Thornton

Loriane Rapinat,
Senior Manager, Expertise Conseil,
Grant Thornton



L'introduction en Bourse de la société Gentical sur Euronext à Paris et à Bruxelles a été effectuée sur la base de comptes publiés pour la première fois selon les normes IFRS entraînant plusieurs changements de méthode comptable. Ce chantier a été mené sur une période très courte et a nécessité une étroite collaboration entre les équipes internes, les Experts-comptables avec lesquels nous travaillons et bien sûr nos Commissaires aux comptes. Grâce à la mobilisation de tous, nous avons réussi à gagner une semaine sur le calendrier d'arrêté des comptes. Ce gain de temps a été crucial pour la réussite de notre IPO : les marchés sont devenus nettement plus difficiles quelques jours après notre opération.

Martin Koch,
Chief Financial Officer, Gentical

* Un prospectus est un document d'information remis auprès d'un investisseur. Il concerne soit une opération initiée par une société cotée (introduction en bourse, augmentation de capital...), soit la commercialisation d'un OPCVM. Ce document est constitué dans la majorité des cas en trois parties : les informations relatives à l'entreprise, une note d'opération reprenant l'ensemble des éléments (calendrier, nombre de titres, fourchette de prix) ainsi qu'un résumé. Celui-ci est visé par l'AMF.