

Les 4 grandes étapes à suivre pour réussir son entrée en Bourse

Si l'entrée en Bourse est un rêve pour de nombreuses startups, elle ne s'improvise pas et demande d'être anticipée. Afin de vous aider à réussir votre introduction en bourse sur un marché d'Euronext, la première place boursière pan-européenne, découvrez les quatre étapes à suivre.

Temps de lecture : minute

21 septembre 2020

Loin des considérations des jeunes pousses fraîchement nées, l'entrée en Bourse (*Initial Public Offering, IPO*) est une étape importante pour des entreprises en hypercroissance. En mettant en vente les titres de la société sur un marché boursier, cette opération permet de lever des fonds pour financer l'hypercroissance 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. Elle donne également de la visibilité et des outils supplémentaires pour recruter et fidéliser des talents.

Pour réussir le plongeon dans le grand bain de la Bourse, les candidat·e·s doivent bien se préparer et suivre une procédure cadrée. Une IPO se caractérise par deux phases, la documentation et le marketing qui se réalisent en parallèle. Avant d'avoir obtenu l'aval officiel d'Euronext pour entrer sur un de ses marchés, cette opération doit rester confidentielle.

1/ La préparation en amont : une étape à ne surtout pas négliger

Une entrée en Bourse nécessite de remplir un certain nombre de formalités juridiques et financières pour répondre aux exigences du marché, réussir à élaborer une offre de cotation juste et séduire les investisseurs. Pour vous y aider, vous aurez besoin d'être accompagné·e par différents types de conseils aux rôles spécifiques.

Les équipes des banques d'investissement vous aideront à structurer votre offre et à la présenter aux investisseurs. Les auditeurs réaliseront les rapports et bilans financiers nécessaires pour évaluer votre société. Des avocats vous accompagneront sur la partie légale et administrative ou encore les questions de propriété industrielle. Les listings sponsors, experts agréés par Euronext, coordonneront l'opération, et feront le lien entre l'Autorité des marchés financiers (AMF) et vous.

Ces conseils et les experts d'Euronext vous aident à choisir le marché le plus pertinent pour réaliser votre IPO : Euronext n possède trois qui s'adressent à différentes typologies d'entreprises. Les startups et les PME s'orientent vers les marchés Euronext Access et Euronext Growth en fonction des montants à lever et de leur potentiel de développement. Le marché réglementé Euronext s'adresse plutôt aux ETI et aux grandes entreprises.

2 / Le lancement de l'opération : un process à garder en tête pour avancer sereinement

Ça y est, vous savez dans quelle direction vous souhaitez aller, c'est le moment de lancer le process avec une réunion (kick-off meeting)

regroupant les conseils préalablement sélectionnés et la Direction. Au cours de celle-ci, vous allez poser les bases du projet, définir les rôles des parties prenantes et établir un calendrier prévisionnel. Une fois ce premier cadrage effectué, vous pourrez présenter votre projet à l'AMF et Euronext. Vous recevrez alors un premier accord de principe vous permettant de poursuivre votre processus. Le travail de fond débute alors.

Vous allez devoir vous attaquer à la rédaction du Document de base. Minutieux et complet, celui-ci doit contenir les informations clés de l'entreprise (activités, facteurs de risque, bilans financiers, équipe dirigeante..) et l'offre d'IPO (conditions, risques, informations relatives aux titres...). Une fois ce document terminé, vous pourrez le présenter à l'AMF et à Euronext qui vont l'analyser en profondeur.

Lorsque vous aurez obtenu leur autorisation officielle, vous pourrez et devrez publiquement parler de votre IPO pour attirer vos futurs investisseurs.

3/ Vendre son IPO aux investisseurs : une opération séduction de grande ampleur

Sans investisseur, une IPO n'est pas possible. Vous devez donc mettre en place une opération séduction pour les convaincre . Il vous faut construire une *equity story* solide, élaborée à partir de votre vision, des informations financières et projets de croissance de votre entreprise, ainsi que de l'équipe qui va les porter.

Lorsque l'AMF donne son aval et que l'opération devient publique, il est temps de commencer à communiquer sur celle-ci afin de lui donner de la

visibilité. Des réunions investisseurs (ou *road show*) sont organisées pour présenter la société, ses projets et sa stratégie de développement. Un plan média, réalisé par votre équipe de communication ou une agence externe, vient soutenir cette stratégie auprès d'actionnaires individuels. Les intentions d'achat d'actions sont alors compilées par les banques, tout en sachant que le prix est uniquement fixé le jour officiel de l'IPO.

4/ Entretenir de bonnes relations avec le marché : le début d'une histoire

Maintenant que vous êtes officiellement une entreprise cotée, vous êtes soumis·e à des exigences réglementaires précises comme la publication de vos informations financières et, plus largement, le maintien d'une transparence financière. Cette transparence, requise par l'AMF et Euronext, sera également appréciée par vos investisseurs qui chercheront à obtenir des informations fiables et précises comme des rapports financiers, votre stratégie d'actionnariat ou encore vos objectifs à court, moyen et long terme.

Au-delà des obligations réglementaires, vous devez mettre en place une stratégie de relations investisseurs, en organisant des moments d'échanges avec vos investisseurs afin de créer et d'entretenir un lien avec eux.

Cela vous permettra, une fois coté, de pouvoir ré-utiliser les marchés pour financer vos nouveaux projets de croissance.

Vous l'aurez compris, une IPO ne s'improvise pas, elle se prévoit et se réalise en équipe. Euronext a développé des programmes de formation pour s'y préparer, comme TechShare destiné aux sociétés Tech qui pourraient envisager une introduction en bourse à échéance 2 à 3 ans

(candidatures encore ouvertes jusqu'au 23 octobre).

Maddyness partenaire média d'Euronext

Article écrit par Maddyness, avec Euronext