

Plus le potentiel de votre entreprise est devant elle, plus élevées sont ses chances de grandir en Bourse
En agissant tôt et vite, c'est vous qui gardez la main

Monsieur le Président,

Pour entrer en Bourse, il ne faut croire qu'en vous-même. Entre ceux qui disent qu'il est trop tôt et ceux qui disent que le moment n'est pas favorable, rarement est respectée la vitalité intrinsèque de votre entreprise qui permet à elle seule de réussir votre opération.

Il faut entrer en Bourse lorsque le potentiel de croissance est encore devant vous. Attendre la taille critique pour faire appel au marché peut susciter la critique de la taille par votre environnement économique. Il est plus facile de doubler ou de quintupler un chiffre d'affaires compris entre 50 MF et 500 MF, qu'un chiffre d'affaires de 1 MdF. N'attendez pas d'atteindre la taille de SIDEL, pourtant entrée en Bourse il y a environ 10 ans, qui vient de se voir refuser de fusionner avec le géant TETRA PACK.

Être plus petit, c'est tenir une position de référence en proposant aux investisseurs une identité boursière plus pure. La petite taille évite la dilution de l'image. Une identité boursière aussi pure que possible intéresse les investisseurs en ce qu'elle enrichit le référentiel de valeurs comparables dans une activité donnée. Ce référentiel est indispensable aux analystes financiers pour mesurer les performances d'un secteur d'activité. Plus le référentiel est large, plus le marché tient son rôle. Toute entreprise a donc sa place en Bourse.

Une entreprise en croissance rapide, innovante, dont l'activité est facile à comprendre, est souvent mieux valorisée qu'un ensemble plus gros. Les PER de certains de nos Clients sont plus élevés que ceux de Groupes cotés au Premier Marché : tout est affaire de croissance et de respect des prévisions tenues. Dites-moi votre taux de croissance, et je vous dessinerai un PER ...

Le moment auquel il faut entrer en Bourse est affaire de volonté et de tactique. Telle est la raison pour laquelle cette décision est du ressort souverain de l'actionnaire - propriétaire.

EURONEXT, une fois de plus, a montré le bon exemple, en choisissant d'entrer en Bourse à un moment tactique qui correspondait à une stratégie.

Le choix du moment d'entrer en Bourse : début juillet 2001 était un moment auquel peu d'entreprises projetaient une entrée sur le marché. De plus, le climat boursier était morose : la voie était dégagée pour EURONEXT.

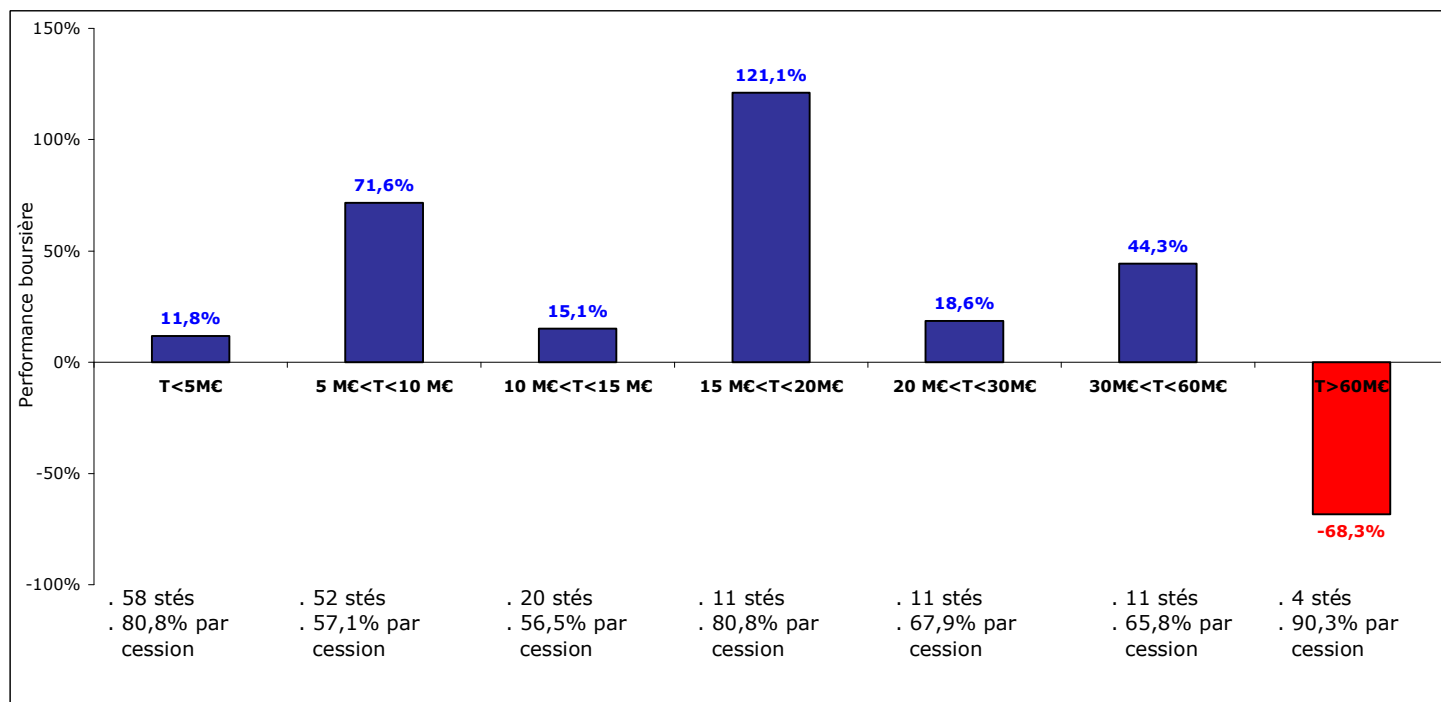
Conséquences du choix : EURONEXT a levé 4,6 MdF de cash, et a su financer une offre attractive pour rallier en octobre, trois mois plus tard seulement, le marché britannique des produits dérivés à la première plate-forme boursière européenne. On imagine mal une telle opération avoir lieu si l'entrée en Bourse avait été décalée à la mi-septembre. Il existe 365 raisons de retarder une introduction en Bourse : une différente par jour. Comme le dit Denis WALTER, Président de la première des 21 sociétés qui, en cinq ans, ont fait confiance à IBI pour leur entrée en Bourse : « Une fois la décision prise, il faut aller vite : on ne fait pas mieux en un an qu'en six mois ».

Nous sommes **votre** introduction en Bourse.

Louis-Victor d'Herbès

LES OPERATIONS DE GRANDE TAILLE NE GENERENT PAS, SAUF EXCEPTION, PLUS DE VALEUR POUR L'ACTIONNAIRE. BIEN AU CONTRAIRE, LES ENTREPRISES ENTREES AU SECOND MARCHÉ DEPUIS 1996 EN REALISANT DE PETITES ET MOYENNES OPERATIONS (5 ME à 20 ME) SONT PLUS PERFORMANTES QUE LES AUTRES.

Performance boursière des sociétés entrées au SM depuis 1996
en fonction de la taille de l'opération à l'introduction
Hors transferts du ML sans mise à disposition de titres et transferts au PM (cours au 6/11/2001)



1. Les petites et moyennes entreprises, moins complexées vis à vis de la Bourse que les grandes, y sont venues plus facilement et ont réalisé des performances remarquables. Elles sont au nombre de 110 sociétés (totalisant 65,8% de l'ensemble) ayant réalisé une opération inférieure à 10 ME.

Une lecture plus fine montre que 58 sociétés ont réalisé une opération inférieure à 5 ME et ont totalisé une croissance moyenne de leur capitalisation boursière de 11,8% alors que les 52 sociétés qui ont réalisé une opération comprise entre 5 et 10 ME ont enregistré une progression de valeur de 71,6%. Les raisons de cette différence de performance tiennent à :

- un intérêt plus marqué des investisseurs institutionnels pour les opérations leur permettant d'investir des montants significatifs ; les petits porteurs, que nous appelons le Grand Public Boursier, sont déterminants pour le succès d'une introduction en Bourse et l'animation ultérieure du titre, et peuvent eux aussi apporter une part élevée des capitaux au premier jour de cotation ;
- une motivation plus grande pour les entreprises à allouer des budgets de communication ayant une signification économique par rapport aux capitaux levés en Bourse. Il n'est pas nécessaire pour autant de dépenser des fortunes en communication pour satisfaire les investisseurs, mais, à performance opérationnelle égale, une entreprise qui communique plus fréquemment que son concurrent attirera davantage l'attention et, par conséquent, les capitaux ;
- un effet de seuil, difficilement quantifiable mais que cette étude permet d'observer, lié au couple capitaux levés / efficacité de l'opération.

EURONEXT a parfaitement bien anticipé cet effet de seuil en portant, depuis 1999, à 5 ME le montant minimum de capitaux à proposer au Public pour entrer au Second Marché et en créant le Marché Libre dès 1996 pour les entreprises n'ayant pas la taille suffisante pour entrer au Second Marché.

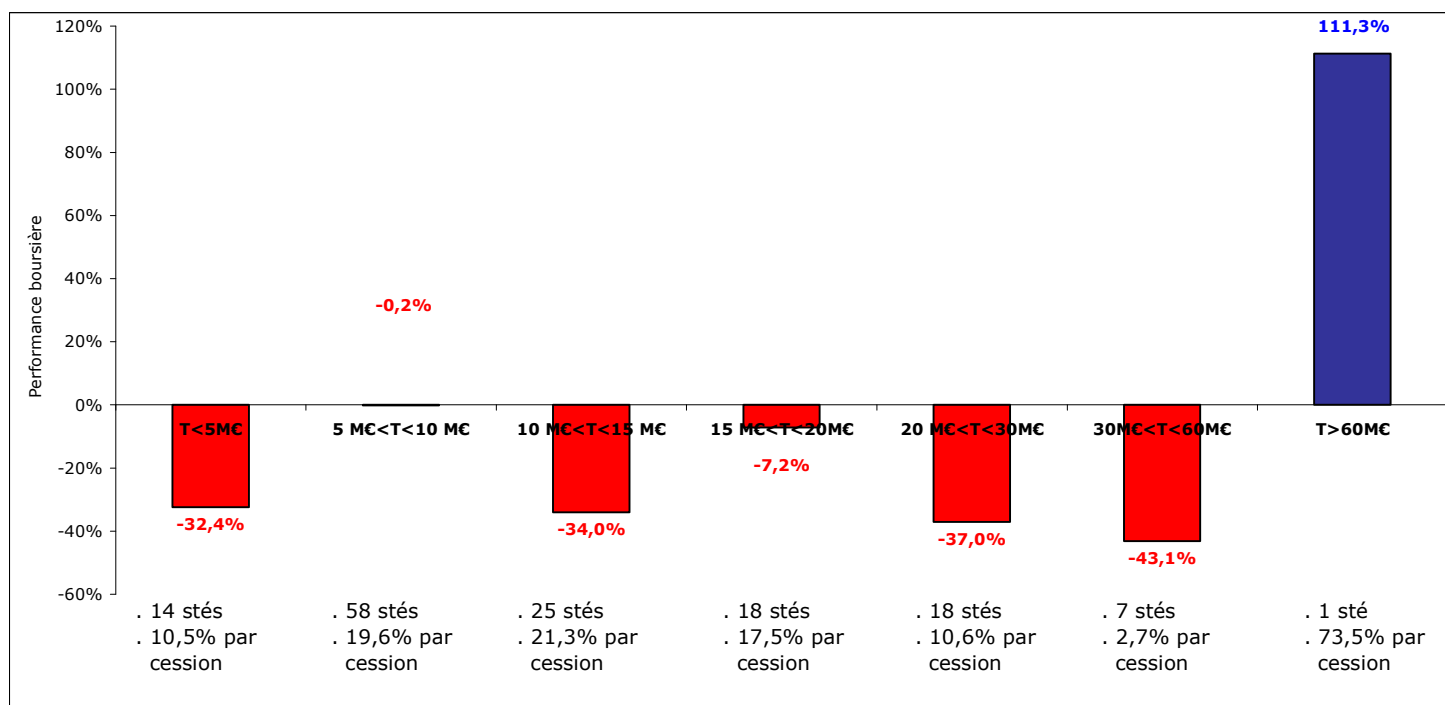
2. Les entreprises ayant mis à la disposition du Public entre 10 ME et 20 ME obtiennent les meilleures performances. Bien structurées en interne, taille de chiffre d'affaires qui laisse un potentiel de hausse, rentabilité attractive : la potion magique pour réussir en Bourse.

3. Les performances de 20 ME à 60 ME sont moindres. Elles concernent 22 entreprises dont le CA estimé moyen est de 1,7 MdF en 2001 (1,7 Mdf dans la tranche 20 à 30 ME et 1,7 MdF dans la tranche 30 à 60 ME). Il est plus facile, en cinq ans, de doubler un CA de 300 MF qu'un CA de 1,7 MdF...

4. Le segment des opérations de taille supérieure à 60 ME concernent 4 entreprises au CA estimé moyen en 2001 de 2,8 MdF, **est le seul qui présente des performances négatives (-68% !)** au Second Marché sur les introductions réalisées en 1996.

5. Les capitaux obtenus en Bourse l'ont principalement été par cessions d'action.

Performance boursière des sociétés entrées au NM depuis 1996
en fonction de la taille de l'opération (base des cours au 6 novembre 2001)
Hors transferts du ML sans mise à disposition de titres et transferts au PM (cours au 6/11/2001)



1. obtenir des performances positives n'est pas évident ;

2. le segment des opérations de 5 à 10 ME enregistre une performance honorable : -0,2% de baisse seulement alors que cet échantillon représente 58 sociétés, soit 41% du nombre de sociétés entrées au Nouveau Marché. Le Nouveau Marché justifie pleinement son rôle de pourvoyeur d'apporteur de capitaux aux entreprises au début de leur croissance ;

3. les performances baissent globalement au fur et à mesure que la taille des opérations augmente.

4. **Une fois de plus le Nouveau Marché nous étonne :** la plus forte hausse (la société de sondage IPSOS) est une société qui a réalisé une cession à hauteur de 73,5% d'une opération supérieure à 60 ME. Il est vrai que le besoin en sondage et en conseil est élevé ... C'est ce qui compte le plus.

Une autre étude exclusive : le rapport coût / efficacité des levées de capitaux au Marché Libre (hors frais de communication).

NOM	DATE INTRO	MONTANT LEVE (F)	FRAIS TO TAUX	FRAIS / MONTANT LEVE (F)
STRADIM	20/01/00	14 830 000	3 558 000	23,99%
OCEI	25/01/00	24 930 000	1 700 000	6,82%
IRENE Van RYB	08/03/00	6 490 000	600 000	9,24%
LABORATOIRE NPC	09/03/00	2 010 000	1 400 000	69,65%
HOLDING POINT CADRES	15/03/00	1 710 000	1 400 000	81,87%
GROUPE DIWAN	22/03/00	13 090 000	2 000 000	15,28%
EUROMEDIS	27/03/00	10 000 000	1 000 000	10,00%
ORAPI	30/03/00	1 490 000	1 500 000	100,67%
ZENI	05/04/00	17 060 000	3 200 000	18,76%
PERE NOEL	06/04/00	11 000 000	975 000	8,86%
LDLC.COM	13/04/00	22 540 000	1 350 000	5,99%
ACADOMIA	14/04/00	12 730 000	1 200 000	9,43%
GROUPE XAVIER GOURMET	28/04/00	10 320 000	1 300 000	12,60%
COMALAIT	03/05/00	11 990 000	1 688 000	14,08%
CSFrance	04/05/00	11 260 000	NC	NC
ITSGROUP	11/05/00	6 880 000	1 800 000	26,16%
PARIS NORD ELECTRONIQUE	30/05/00	3 700 000	2 000 000	54,05%
CALYSTENE	31/05/00	5 620 000	1 950 000	34,70%
QUATERNOVE	06/06/00	17 360 000	750 000	4,32%
SOCOP	07/06/00	3 260 000	1 500 000	46,01%
LES 3 CHENES	08/06/00	2 890 000	1 600 000	55,36%
EUROGUARD	16/06/00	5 230 000	1 500 000	28,68%
METAPHORA	21/06/00	11 550 000	1 500 000	12,99%
NEWS INVEST	27/06/00	7 500 000	950 000	12,67%
A ST PROMOTION	29/06/00	1 650 000	1 600 000	96,97%
GROUPE CARNIVOR	05/07/00	2 080 000	1 500 000	72,12%
ANNUAIRE PHONE EDITON	06/07/00	40 000	1 350 000	3375,00%
ARI	06/07/00	8 390 000	2 000 000	23,84%
METALFORME TECHNOLOGIE	07/07/00	1 640 000	NC	NC
VETAFFAIRES	11/07/00	3 150 000	800 000	25,40%
MICHEL LA ROCHE	12/07/00	4 850 000	1 300 000	26,80%
MAXELEC	19/07/00	2 650 000	1 900 000	71,70%
REXAN	21/07/00	930 000	1 700 000	182,80%
3A TRADE.COM	24/07/00	17 480 000	1 301 000	7,44%
TELEMEDIA GROUP	25/07/00	25 450 000	1 950 000	7,66%
IMAGINE	26/07/00	1 710 000	1 600 000	93,57%
GROUPE DUPUY	27/07/00	3 100 000	1 600 000	51,61%
NSI	28/07/00	3 880 000	1 650 000	42,53%
HIOLE INDUSTRIES	12/09/00	2 470 000	2 000 000	80,97%
INFORMATIS TECHNOLOGY SYSTEM	21/09/00	18 100 000	2 500 000	13,81%
DIANTEL	26/09/00	12 440 000	2 437 000	19,59%
CONSORT NT	29/09/00	7 670 000	2 700 000	35,20%
SOLARONICS TECHNOLOGIES	05/10/00	4 050 000	2 000 000	49,38%
DAMARIS	17/10/00	1 000 000	2 000 000	200,00%
PACTE NOVATION	03/11/00	1 880 000	1 300 000	69,15%
INNOCABLE	07/11/00	10 580 000	2 000 000	18,90%
CODICO	15/11/00	6 990 000	2 100 000	30,04%
FLE	06/12/00	3 700 000	1 200 000	32,43%
KAHILOA	14/12/00	3 290 000	1 630 000	49,54%
EBIZCUSS.COM	19/12/00	15 000 000	1 500 000	10,00%
TECHNI BUREAU	20/12/00	4 250 000	1 830 000	43,06%
CAPITALEVENTS	22/12/00	480 000	NC	NC
RICHEL SERRES DE France	29/12/00	6 400 000	2 000 000	31,25%
HOLY-DIS	17/01/01	2 240 000	2 000 000	89,29%
MULTIMEDIA NETWORK COMPUTER	30/01/01	100 000 000	8 000 000	8,00%
DIALZO S.A.	31/01/01	15 740 000	984 000	6,25%
IDS	08/03/01	14 000 000	2 100 000	15,00%
MACPCPARTNER.FR	15/03/01	1 970 000	1 000 000	50,76%
KIMOCÉ	27/03/01	1 210 000	1 500 000	123,97%
DIGITECH	30/03/01	2 630 000	1 500 000	57,03%
NEXO	31/05/01	27 000 000	2 341 000	8,67%
AUTOMATISME & DEVELOPPEMENT	08/06/01	9 010 000	1 500 000	16,65%
OBEA	12/06/01	4 790 000	1 700 000	35,49%
CREATIS	13/06/01	950 000	1 700 000	178,95%
CLINIQUE DU ROND POINT	15/06/01	5 170 000	1 300 000	25,15%
NOMATICA	21/06/01	1 970 000	1 560 000	79,19%
A.S.GROUPE	22/06/01	9 540 000	2 763 000	28,96%
AFO NE	27/06/01	15 800 000	2 070 000	13,10%
INTI	10/07/01	33 030 000	3 936 000	11,92%
SECURINFOR	13/07/01	1 260 000	1 496 000	118,73%
EVERSET	24/07/01	2 390 000	1 530 000	64,02%
ADOMOS	25/07/01	14 000 000	3 200 000	22,86%
GROUPE COPLAN	26/07/01	6 120 000	2 000 000	32,68%
EDITONS DIDIER RICHARD	27/07/01	4 750 000	1 600 000	33,68%
MANDRAKESOF	30/07/01	28 000 000	3 200 000	11,43%
NEWSBOURSE GROUP	06/08/01	7 870 000	2 381 000	30,25%
LUXYCHTING	27/09/01	550 000	1 600 000	290,91%
EUROPLASMA	28/09/01	20 020 000	2 703 000	13,50%
AVENIR NUMERIC'S	28/09/01	2 880 000	1 500 000	52,08%
TKL5	03/10/01	12 370 000	2 500 000	20,21%
CHARLES BARKER	05/10/01	1 840 000	3 172 900	172,44%
CLEN	09/10/01	260 000	NC	NC
TECHNICN	31/10/01	1 400 000	2 500 000	178,57%
MOYENNE (1)				33,31%
(1) hors ratios supérieurs à 100%				
MOYENNE I.B.I.				17,42%

Voici les chiffres de budgets d'opérations tels qu'ils apparaissent dans les Prospectus de toutes les entreprises entrées au Marché Libre depuis le 1^{er} janvier 2000.

Nous avons isolé la société Multimedia Network Computer (MNC), conduite au Marché Libre par un opérateur qui n'est pas IBI et dont le montant de levée de capitaux de 100 MF est exceptionnel au Marché Libre. Pour une image plus représentative des opérations, nous avons comparé les opérations hors IBI, avec et sans MNC.

Comme le montre le tableau, IBI, c'est :

- Plus de capitaux levés en moyenne par opération (10 MF à comparer à 8,5 MF pour les autres opérateurs) ;
- Des budgets d'intervention moins élevés (15,19% à comparer 21,28% pour les autres opérateurs hors coûts de l'opération MNC) ;
- Une performance boursière supérieure (+ 28,24% à comparer à + 5,25% hors MNC).

La rémunération d'IBI ne représente qu'une partie des frais présentés dans ce tableau. Notre objectif est de vous aider à obtenir les meilleures conditions pour votre opération, en négociant chaque poste du budget, en toute indépendance, auprès des prestataires concernés.

On voit que le Marché Libre est une affaire très lucrative pour certains opérateurs : pourquoi vouloir alors créer un marché concurrent ? Il est vrai que la concurrence s'intensifie au Marché Libre ...

Certains frais d'introduction en Bourse sont incompressibles pour obtenir un travail de qualité. Mieux vaut alors lever davantage de capitaux pour diminuer la proportion de ces frais par rapport aux capitaux levés. Encore faut-il que les opérateurs en introduction en Bourse le puissent en attirant des investisseurs sur des opérations attractives, porteuses de davantage encore de plus-values. C'est l'éternel dilemme entre le volume et la qualité des opérations. L'image du Marché Libre en serait renforcée.

IBI, n°1 au Marché Libre en termes de rapport coût / efficacité des levées de capitaux.

*