

Elles sont entrées en bourse



Amplitude Surgical, spécialiste drômois des implants orthopédiques pour les membres inférieurs et dirigé par Olivier Jallabert, a levé 106 millions d'euros en bourse au mois de juin. Sa valorisation s'est élevée à environ 235 millions d'euros lors de son introduction. Deval Photo

Tronics Microsystems, Amplitude Surgical, McPhy Energy, Serge Ferrari... Ces entreprises de la région sont entrées récemment en bourse, un outil de financement pour accélérer leur développement, tout en valorisant leur image. Témoignages.

« Grâce à notre introduction en bourse en juin, nous avons levé 106 millions d'euros sur Euronext, en ouvrant environ 45 % de notre capital », souligne Olivier Jallabert, le président d'Amplitude Surgical, leader français des technologies chirurgicales destinées à l'orthopédie pour les membres inférieurs, installé à Valence dans la Drôme. Des investisseurs institutionnels français et internationaux ont acheté ses titres, ainsi que des particuliers. « Notre marché, mondial, est relativement compris par le public, remarque-t-il. Il est lié au vieillissement de la population, à l'obésité, et nous sommes les seuls à fabriquer en France. » L'entreprise, qui emploie un peu plus de 250 salariés, a réalisé un chiffre d'affaires de 71 millions d'euros en 2014, en hausse de 22 % ! « Nous avons besoin de capitaux pour accélérer notre développement aux États-Unis et au Japon, explique le PDG. Il nous faut financer les instrumentations et les stocks avant de les ven-

dre. Nous ne pouvons pas raisonnablement accentuer notre niveau d'endettement, à travers des prêts bancaires. » Autre avantage de la bourse, la notoriété gagnée auprès de ses clients, les chirurgiens, hôpitaux et cliniques. « Ils nous connaissent par la bourse, ce qui permet aussi d'attirer les talents. »

En contrepartie, l'entreprise qui s'introduit en bourse doit rémunérer les acteurs (intermédiaires financiers, agence de communication financière...) qui l'ont accompagnée dans cette opération. En général, cela correspond à environ 8 % de la somme levée. Selon Olivier Jallabert, « il faut avoir atteint un certain seuil et être bien organisé au niveau du marketing, de la direction générale... L'introduction est un travail très prenant qui dure environ six mois. Les trois derniers, c'est à temps complet ! » Une fois admise sur le marché réglementé Euronext, la société cotée doit obligatoirement publier ses résultats tous les six mois et ses comptes tous les ans. « Cela fait plusieurs années que des fonds d'investissement sont présents dans notre capital. Nous sommes donc rodés au reporting et aux prévisions ! », affirme le PDG.

Cette année, quatre autres entreprises rhônalpines se sont à ce jour introduites en bourse. « C'est avant

tout un moyen de financer son développement en augmentant ses fonds propres, souligne Joseph Brigneaud, responsable commercial Rhône-Alpes d'EnterNext, filiale d'Euronext dédiée à la promotion des marchés boursiers pour les PME-ETI. C'est un outil adapté aux petites entreprises. L'opération est assez structurante. Avant d'être introduite, la société doit établir un prospectus détaillé pour présenter sa stratégie aux investisseurs, son environnement concurrentiel, l'état de ses comptes, etc. Ce faisant, elle se donne les moyens de grandir. » Être une entreprise cotée permet d'être plus visible auprès des médias, des clients, des fournisseurs et des salariés. C'est également un gage de crédibilité.

100 000 EUROS INVESTIS POUR L'INTRODUCTION

Une raison pour laquelle DatBIM, le spécialiste du traitement de données pour le bâtiment à Montferrat dans le Nord-Isère, est entré en bourse début septembre sur le marché libre, dont les exigences sont moins strictes que sur le marché réglementé. Il a ouvert seulement 1 % de son capital. « Notre introduction a consisté à obtenir une cotation pour préparer une levée de fonds de 2 à 3 millions d'euros auprès de sociétés de capi-

tal développement début 2016, commente Didier Balaguer, PDG et fondateur de DatBIM qui emploie une dizaine de salariés pour un chiffre d'affaires de 300 000 euros. Nous montrons que notre projet de déployer notre plateforme technologique à l'échelle européenne est réel. Nous avons été valorisés par le marché à près de 10 millions d'euros. » Une opération pour laquelle la PME a investi plus de 100 000 euros. Dans un horizon de 12 à 36 mois, elle envisage de changer de marché boursier en allant sur Alternext, dédié aux PME, pour apporter de la liquidité au titre et financer les développements à venir. DatBIM espère embaucher

une cinquantaine de salariés d'ici trois à quatre ans et réaliser un chiffre d'affaires de sept millions d'euros.

Il y a aussi des inconvénients à la bourse, comme l'obligation de transparence. « Nous devons beaucoup communiquer sur notre stratégie. Il faut être vigilant pour ne pas donner trop d'informations à nos concurrents ! », souligne Roland Didier, directeur général du groupe savoyard MND, entré en bourse en 2013 (lire ci-contre). Le risque est d'être racheté dans le cadre d'une offre publique d'achat. Ce peut être aussi une opportunité...

Caroline CHALOIN

Mode d'emploi

Cela nécessite en moyenne six mois de travail.

1. Définir la somme que l'on souhaite lever. Elle va déterminer le choix de la bourse: le marché réglementé Euronext pour des capitalisations boursières importantes, le marché régulé Alternext, dédié plutôt aux PME, ou le marché libre dont les règles sont très simplifiées.
2. Choisir la ou les banques introductrices pour préparer le prospectus, document soumis au visa de l'Autorité des marchés financiers (AMF), en cas d'appel public à l'épargne ou d'admission sur le marché réglementé. Il contient la stratégie de l'entreprise, des informations juridiques et comptables, etc. Son élaboration nécessite aussi un cabinet d'avocats, une agence de communication financière...
3. Une fois le prospectus validé, il faut convaincre les investisseurs. En parallèle, le prix de l'action est fixé par l'entreprise, selon la procédure choisie. Vient alors le temps des négociations sur le marché.