

Les Banquiers introducteurs de véritables chefs d'orchestre

22/04/11 à 19:00 - investir.fr | 0 commentaire

Le cinquième volet de notre série consacrée aux acteurs des marchés financiers concerne les banquiers introducteurs, leur rôle et leurs multiples compétences nécessaires pour mener à bien la mise en Bourse d'une société. Une entrée en Bourse est un vrai parcours du combattant pour une société, en règle générale, peu formée à cette épreuve. Dans ce contexte, les banquiers introducteurs jouent un rôle crucial en épaulant le candidat aux marchés financiers dans toutes les figures imposées qui précèdent l'introduction en Bourse. Il existe deux types de sociétés introductrices ou «listing sponsors» agréées par Nyse Euronext selon qu'elles ont ou non le statut de prestataire de services d'investissement (PSI). Ces fameux «PSI», dans le jargon du métier, peuvent réaliser des introductions sur Alternext mais également sur Euronext, notamment pour des entreprises de taille conséquente. Ce sont en général des divisions de grandes banques dont la spécificité est d'intervenir à la fois auprès de l'émetteur (le client), en tant que conseil, et de l'investisseur par le biais d'une activité classique de broker pour la vente des actions. La séparation des deux activités (conseil et placement) se doit d'être stricte.



Niche. Les «listing sponsors», qui se sont raréfiés avec la diminution des introductions, accompagnent leurs clients en Bourse.

Une composante commerciale

En revanche, les listing sponsors «non PSI», qui n'ont pas le statut de prestataire de services d'investissement, sont le plus souvent des petites structures indépendantes (cabinet d'audit, sociétés de conseil...) qui se concentrent sur toutes les phases de conseil précédant le placement. Elles ne sont pas autorisées à intervenir sur Euronext ni à réaliser de placement. Elles s'adjoignent ainsi obligatoirement les services d'un ou plusieurs PSI sur le dossier qu'elles ont décroché. Leur spécificité est, dans la phase dénommée «origination», de dénicher des petites valeurs, notamment en utilisant leurs relations auprès de sociétés de capital-risque, afin d'identifier de potentielles cibles dans les portefeuilles de participations de celles-ci. «Aller évangéliser les entreprises et militer sur l'intérêt d'une levée de fonds en Bourse à coûts plus bas qu'auprès d'un capital-risqueur, d'une meilleure liquidité, d'une notoriété accrue, constitue une part non négligeable de notre activité, sachant que, sur une centaine de sociétés approchées, trois à quatre projets seulement aboutissent chaque année» explique Yannick Petit, fondateur de la société de conseil Allegra Finance. Lorsque le projet de l'entreprise est jugé intéressant et quand elle a choisi ses banquiers introducteurs, qui sont en moyenne au nombre de deux (dont un chef de file) pour une levée de fonds inférieure à 20 millions d'euros (et plus nombreux si le montant est supérieur), intervient la phase de montage de l'opération.

Pilotage de l'opération

A ce niveau, le listing sponsor, chef de file, qu'il soit ou non agréé PSI, joue un rôle de coordinateur pour accompagner son client dans toutes les étapes réglementaires, financières et marketing. «Pour le client, nous constituons une équipe dédiée au projet d'introduction de la société, et travaillons en coordination avec le cabinet d'avocats, les commissaires aux comptes et l'agence de communication afin de mener à bien les différents chantiers juridiques, comptables, financiers et marketing. Pour sa part, l'analyste financier de l'équipe procède à une évaluation de la société qui constituera l'un des supports de détermination de la fourchette du prix d'offre», explique Jean-Michel Cabriot, directeur Corporate Finance chez Dexia Securities.

Il s'agit de tout un cheminement qui aboutit à la constitution du document de base et du fameux «prospectus» qui décrit l'activité de l'entreprise, ses facteurs de risque, la structure de l'opération, etc. Signé du principal banquier

introducteur, il engage de ce fait sa responsabilité. La validation du prospectus par l'Autorité des marchés financiers (AMF) donnera le coup d'envoi à l'ouverture du placement.

Une étape importante du métier du PSI qui dure environ deux semaines sur les quatre mois nécessaires pour mener à bien un projet de cotation. Organisations de réunions (road shows) pour présenter l'opération aux investisseurs se succèdent alors qu'intervient l'équipe des vendeurs d'actions qui place les titres.

En moyenne, la rémunération d'un banquier introducteur représente 6% du montant total placé, avec une répartition de deux tiers pour les PSI et d'un tiers pour les listing sponsors non PSI. Il existe trois natures de commission. La première est fixe, liée à la prestation de montage du dossier, la seconde, variable, est fonction du montant placé. Enfin, une commission « de garantie » peut intervenir pour les opérations sur Euronext.

En dernier lieu, le banquier introducteur peut être sollicité pour un suivi dit «post-market» rappelant notamment au nouveau venu en Bourse ses obligations d'information. Il boucle ainsi son rôle de parrain.

Anne Barloutaud