



INTRODUCTION en BOURSE ALTERNEXT



POURQUOI S'INTRODUIRE ?

PARIS, 19 FEBRUARY 2013 – A new Ernst & Young survey shows that institutional investors are increasingly positive about the IPO market. According to the more than 300 institutional investors surveyed in December, a vast majority - 82% - have invested in pre-IPO and IPO stocks in 2012 compared to only 18% in either 2010 or 2011. Going forward investors cite the prospect of a brighter corporate earnings outlook, an improving macro-economic environment and more stable equity markets as the key drivers of sustained positive market sentiment through 2013.

Commenting on the findings Franck Sebag, Partner Ernst Young Strategic Growth Markets, says: *“These results dispel the myth that institutional investors do not support the IPO market. Not only was there a significant pick up in interest in 2012 but the sentiment for 2013 is equally positive if not more so.”*

Preparation is critical – IPOs need right team, right story and right price

Right price featured in 91% of investors' top three critical factors influencing IPO success across all geographic regions and investor types. This was followed by the right story which was cited in the top three by 65% of investors and right team by 57%. *“For an equity story to be compelling, companies need to provide the evidence that the business model has performed well in recent years and that there is a solid track record of growth and an actionable plan to sustain it,”* explains Franck Sebag.

“The findings underline the fact that good quality companies led by the right team, offered at the right price and with a good story to tell will always command the attention of the market. Companies that are well prepared will be able to launch when the window opens up.”

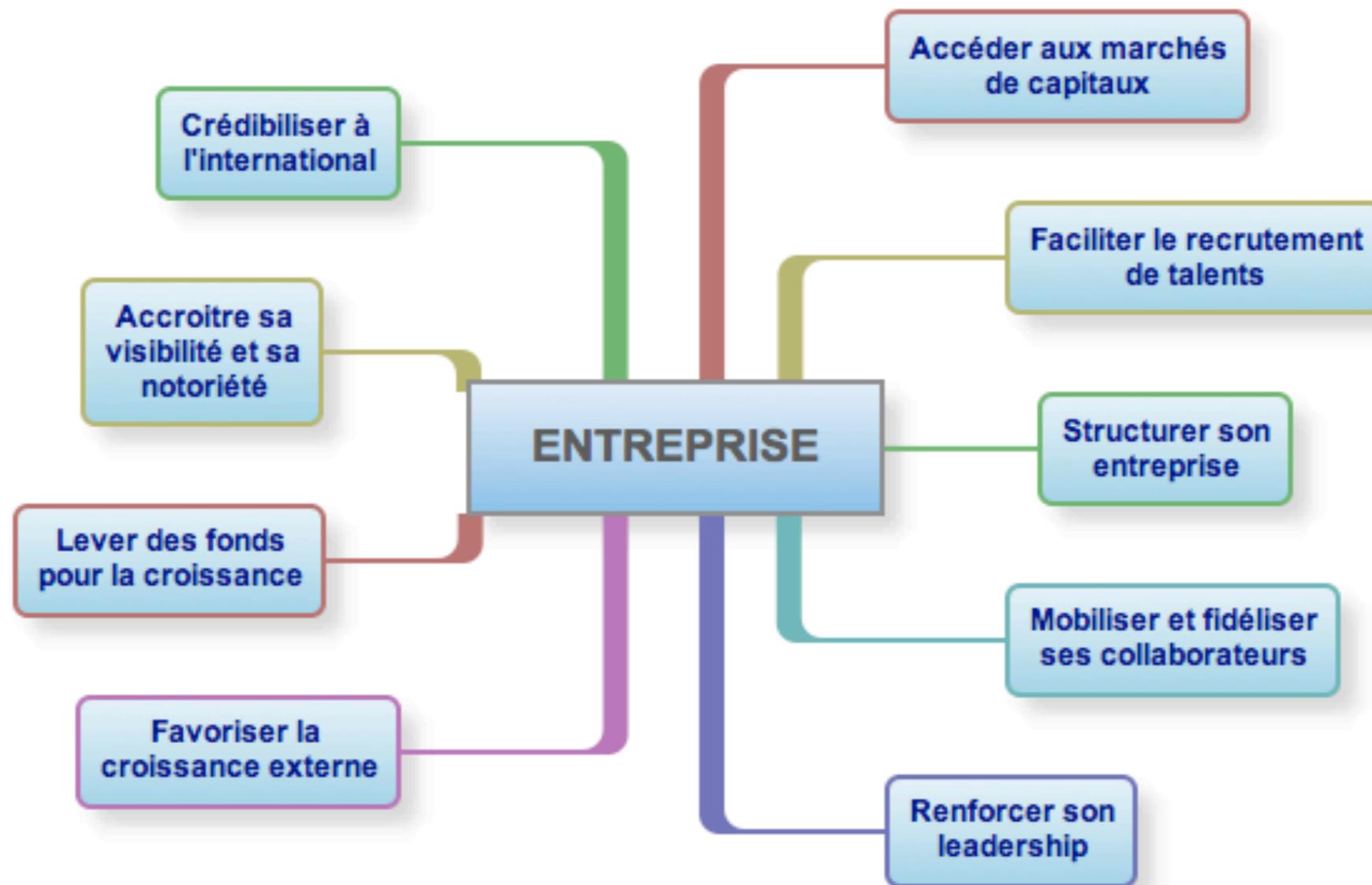
Overpricing is the biggest threat to a successful IPO

Reflecting the importance of launching at the right price with the right management team, over-pricing ranks as the top challenge to IPO success, cited by 85% of investors, followed by having the wrong team (56%). Going public too early in the life cycle of the business is seen as the third most significant challenge (43%), often triggered by the need for capital or concerns to capitalize on what's seen as a limited window of opportunity.

“The good news is that the top challenges to IPO success can be managed – these are all factors that companies can address,” said Franck Sebag. *“Those that do can expect their investors to hold onto their stock for longer – our findings show that 73% of investors hold IPO stocks as long as they are performing.”*



POURQUOI S'INTRODUIRE

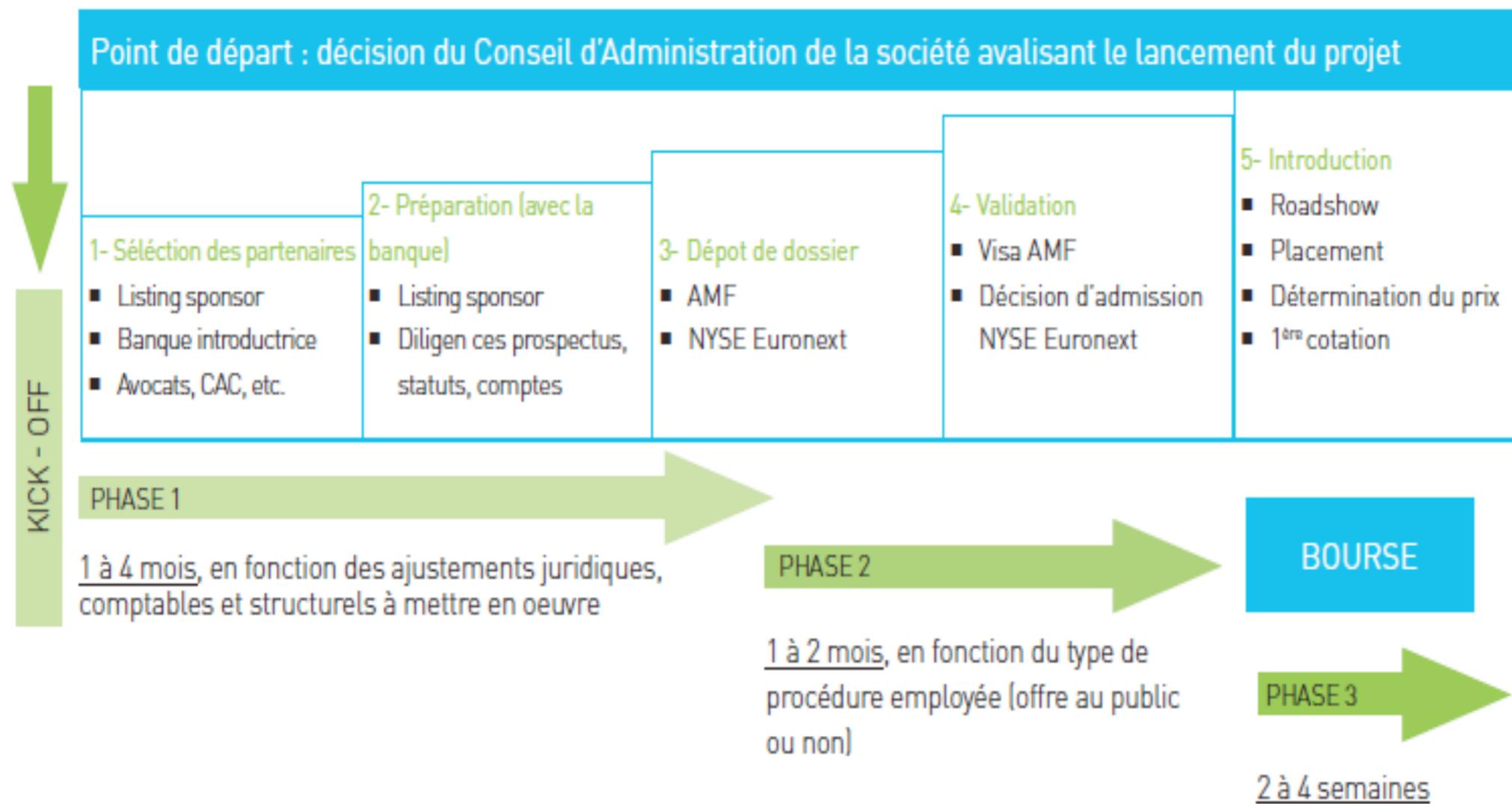


POURQUOI S'INTRODUIRE

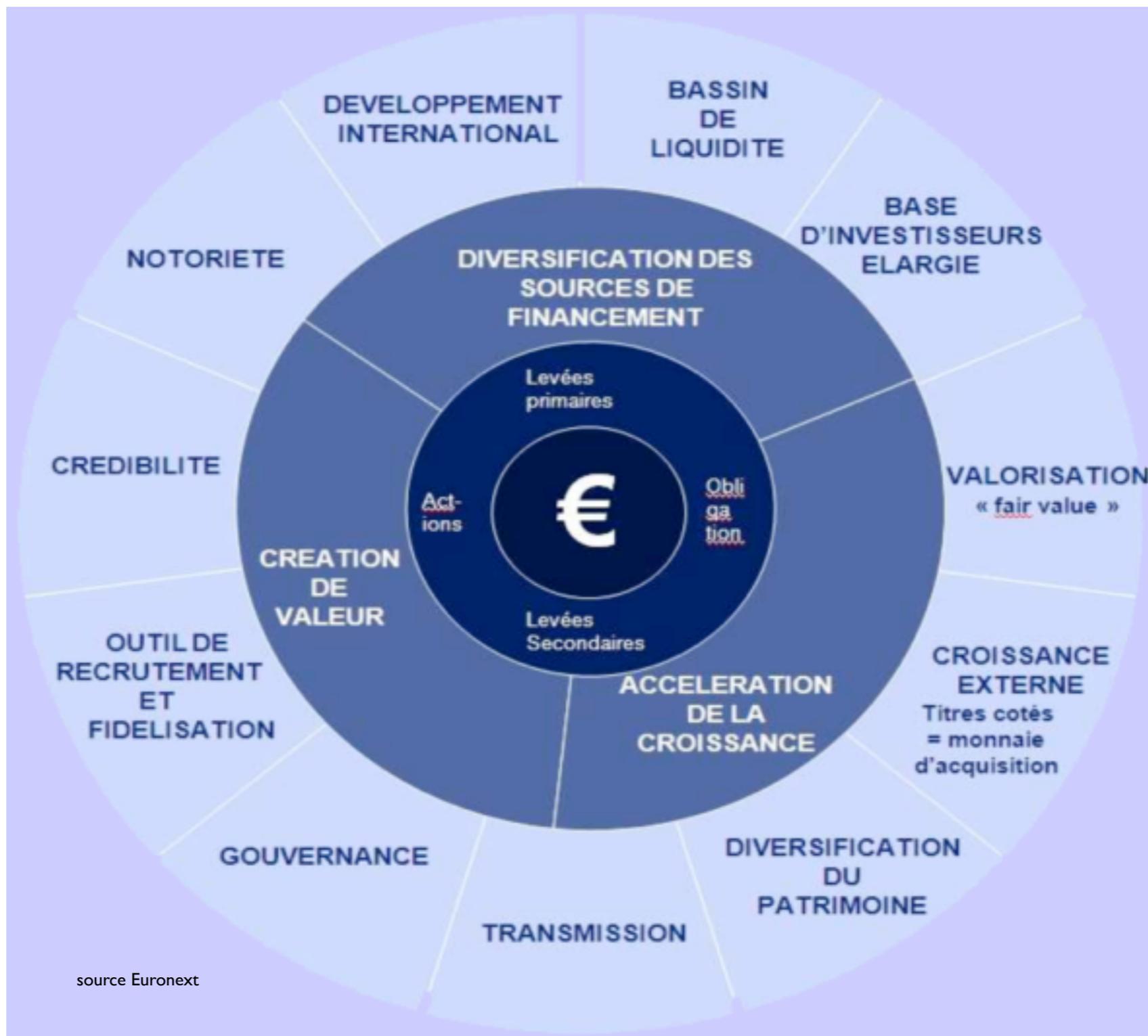


Le calendrier-TYPE

Calendrier indicatif dans le cadre d'une offre au public



LES BÉNÉFICES D'UNE COTATION BOURSÈRE



LES INTERVENANTS

Listing sponsor	<p>Environ 5% du montant (fourchette de 4 à 6%)</p> <p>Les sociétés demandent en général un retainer (fixe) de 30 à 50 KE pour commencer le dossier, à déduire du montant final en cas de succès.</p>
Coûts de communication	<p>Agence de communication : 30 à 50 KE et site web à compléter</p> <p>Achat de media (Boursorama par ex.) : 50 à 100 KE en fonction du montant que l'on souhaite lever auprès des particuliers</p>
Coûts Avocat	<p>Avocat à Paris (exclusivement)</p> <p>20 à 40 KE</p>
Coûts Euronext	<p>10 KE si la société est introduite, et 0.6 pour mille au-delà de 10 ME</p>
Expertise-comptable / CAC	<p>10 KE pour une présentation conforme aux normes IFRS (de préférence) et autres missions financières</p>
Conseil et Suivi	<p>10 KE au départ (coordination d'ensemble) et 0,3% sur la capitalisation à J+10</p>



contraintes

L'introduction en bourse, si attractive soit-elle, présente des contraintes plus ou moins importantes qu'il faut connaître en amont (et qui se gèrent très bien s'il y a une régularité dans l'action) :

- bonne préparation économique, financière, extra-financière (rémunération, audit, juridique, marques/brevets...)
- communication financière régulière pour faire vivre indirectement le titre parmi les investisseurs, voire coût éventuel d'une banque pour assurer la liquidité du titre. Un titre ayant du volume sera davantage regardé et acheté qu'un titre offrant peu de flottant et/ou peu de liquidité
- connaissance financière accrue pour répondre aux questions des analystes et autres intervenants techniques (AMF, assureur-crédit...)
- respecter le plan de développement pour rassurer les investisseurs
- road show réguliers pour rencontrer les investisseurs (fonds d'investissement)
- stratégie financière permanente pour faire croître régulièrement son cours
- Coûts annuels de cotation (4000 euros en moyenne), de communication, CAC...



ACTIONNAL

Haut de bilan - Family office - Gestion privée des dirigeants

ACTIONNAL est l'acteur des PME pour les aider à transmettre leur patrimoine professionnel à la génération suivante, voire à céder leur entreprise à un groupe industriel ou financier. Nous aidons aussi les actionnaires et dirigeants à valider leurs stratégies actionnariales (politique de dividende, arrivée des enfants, contrôle majoritaire, sortie de minoritaires, rôle des conjoints...).

A certains égards, notre suivi et notre mode de relation globale sont proches du family office (notamment la gestion dédiée avec FINADOC, département de gestion privée).

Les quelques valeurs profondes pour mettre en oeuvre tout ceci sont la confiance, la discrétion, et une parfaite intégrité. Nous travaillons en coordination intelligente avec les conseils habituels de la famille. Nous intégrons la culture d'entreprise et les principes familiaux dans nos actions, avec une démarche d'accompagnement de long terme.

Notre valeur ajoutée est répartie en 4 segments :

- 1- Conseils aux actionnaires
- 2- Family Office
- 3- Transmissions & Fusions-Acquisitions
- 4- Gestion Privée du Dirigeant



COORDONNÉES & CONTACT



Conseils aux actionnaires, gouvernance de famille, médiation, haut de bilan
Services Financiers, Gestion de Fortune, Directeur Financier privé

- FINADOC ACTIONNAL, marques commerciales de COSALE SAS au capital de 30 000 euros. RCS 513 969 642
- Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul
- Tel : 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51
- Email : f.almaleh@finadoc-actionnal.com
- web : www.finadoc-actionnal.com

- Les relations avec nos clients font l'objet d'une lettre de mission, signée par les parties, respectant ainsi nos obligations légales de protection de leurs intérêts. Cadre réglementaire, conformément à l'art. 325-3 du règlement général de l'AMF
- Conseiller Expert Financier n° D011865, membre de la CNCIF-CNCEF.

