



Editorial

Business first !

Cette lettre prend un angle particulièrement "business" avec 2 éclairages sur la mise en œuvre d'une introduction en bourse et le "Club 600".

Certains diplômés interviennent dans la finance en M&A (Mergers & Acquisitions) ou IPO (Initial Public Offering) tels Bertrand Buguet chez Arkeon Finance et Jean-Jacques Mondoloni chez MORGEN EVAN & COMPANY à New York,... ; d'autres sont en bourse comme Thierry BOIRON (Laboratoires Boiron).

Aujourd'hui, nombre de diplômés IFAG sont dirigeants d'entreprise et peuvent **se poser la question d'une introduction en bourse**. Quels sont les avantages, pourquoi le faire,... Pour quel coût ? Toujours *Business*, le Club 600 qui propose son concours annuel visant à identifier les jeunes entrepreneurs. Découvre le détail du concours à la page 3.

Enfin, je te rappelle que **Anne Chevalier - coordinatrice nationale - est à ton écoute au 01 56 79 27 75 ou a.chevalier@ifag-alumni.com** pour répondre à tes questions. Si tu passes sur Paris, elle t'accueillera autour d'un café au 106 Boulevard Malesherbes dans le 17^{ème}.

Amicalement,

Laurent CONSTANTIN
Président - promo 1996
Directeur Agence Interactive ACTi
www.acti.fr



Resto Réso le 5 juin
Réserve cette soirée dans ton agenda !



viadeo

PARTENAIRES DE L'ASSOCIATION

Et n'oublie pas !

Adhère
en ligne !

www.ifag-alumni.com

Accès rapide et sécurisé



Coordinatrice nationale

Anne Chevalier

106 Boulevard Malesherbes

75017 - Paris

Ligne directe : 01 56 79 27 75

E-mail : a.chevalier@ifag-alumni.com

N'oublie pas que la lettre Ensemble est un support que tu peux utiliser...

Si tu souhaites t'exprimer sur un sujet, présenter ton entreprise, un projet... fais-le nous savoir, envoie ton article avec des visuels de qualité à lettre@ifag-alumni.com

Introduction en bourse ?



L'introduction en bourse (IPO) est une étape dans la recherche de fonds postérieure aux autres modes de financement que peut connaître une entreprise : les capitaux des fondateurs, les incubateurs, business angels, fonds d'amorçage en phase de R&D et naissance de la société (ticket entre 10 k€ et 500 k€), puis le venture capital en phase de décollage (ticket entre 30 k€ et 3 000 k€), le capital développement (ticket entre 3 m€ et 50 m€) / IPO, et enfin LBO / IPO / cession industrielle en phase maturité et transmission.

Les 2 fondamentaux pour aller se présenter au marché seront votre *business plan* et l'équipe dirigeante.

Le *business plan* pour révéler le marché, ses perspectives de croissance, le potentiel de l'entreprise, l'avantage concurrentiel, les moyens et les besoins de financement avec une approche *worst case / best case*, bref il sert à fixer des objectifs argumentés et des délais réalistes.

L'équipe dirigeante devra avoir des qualités managériales fortes basées sur la motivation des hommes, sa vision stratégique, sa capacité (perçue) de transformer une idée en profit, sa rigueur de gestion et de pilotage, enfin son réseau et connaissance sectorielle. Bref, savoir bien s'entourer.

La valorisation financière de ton projet dépendra de la maturité de ton entreprise et de son secteur d'activité. **Les investisseurs utilisent généralement la méthode du DCF : actualisation des cash flow futurs.**

En pratique les investisseurs raisonnent également à partir de l'idée qu'ils se font de la sortie possible et du TRI attendu (Taux de Retour sur

Investissement)... 60% en *venture/early stage*, 35% en *capital développement*, 25% en LBO,...

Dans la pratique, on maximise la valeur en réalisant un business plan crédible et convaincant... et en mettant en concurrence les différents investisseurs. Ceci passe par la négociation des conditions de sortie au 2^{ème} tour (mécanisme de dilution / relution, pacte d'actionnaires, ...). Il est préférable de se focaliser sur le poids de l'actionnaire à terme et non au départ. **Une levée de fonds demande habituellement 6 à 7 mois de temps.**

❖ Quel marché pour quelle entreprise ?

	Eurolist		Alternext
	Compartment B	Compartment C	
Nature du marché	Réglementé		Régulé mais non réglementé
Profil des entreprises	Mid Caps	Small Caps	PME et PMI
Valorisation à l'IPO	Entre 150 M€ et 1 Md€	Entre 80 et 150 M€	Entre 20 et 200 M€
Historique des Comptes	3 années de comptes certifiés + derniers comptes semestriels certifiés et admission plus de 9 mois après clôture		2 années de comptes dont le dernier exercice certifié + comptes intermédiaires si admission plus de 9 mois après clôture
Nature de l'opération d'introduction	Appel public à l'épargne Placement privé à l'étude		Appel public à l'épargne : 2,52M€ minimum Admission directe si placement auprès de 5 investisseurs qualifiés minimum pour un montant d'au moins 5 M€
Normes comptables	IFRS		IFRS
Documents à rédiger	Prospectus visé par l'AMF		Prospectus visé par l'AMF
Listing sponsor	Non		Non

Quel profil pour aller en bourse ?

Etre leader sur son marché par une position dominante ou un positionnement différenciateur. Etre sur un secteur en vue (technologies, e-commerce, biotechs, internet, service à la personne,...). Avoir une *equity story* (une histoire) et des projets de développement (croissance externe, ouverture de nouveaux pays,...). Avoir une société en forte croissance, une situation saine, profitable et une équipe de management de qualité et expérimentée.

Les différents acteurs intervenant dans le cadre d'une IPO seront :

- L'établissement introducteur / listing sponsor,
- Le prestataire de services d'investissement (banque, broker,...), celui qui va placer les actions,
- L'agence de communication financière,
- Les commissaires aux comptes, experts comptables,
- Avocats,
- NYSE-Euronext,
- Autorités des Marchés Financiers (AMF)

Un projet d'IPO nécessite une phase préparatoire de 3 à 6 mois. Au cours de cette période la société doit être totalement transparente pour ses conseils (introduceurs, avocat, cabinet d'audit,...).

La disponibilité des dirigeants doit être permanente.

La société devra se mettre en conformité avec le statut de l'entreprise faisant appel public à l'épargne et notamment :

Forme social (SA), le montant du capital social (mini 225 000 €), nombre d'actions, règles de gouvernement d'entreprise,... La préparation d'une introduction en bourse nécessite la rédaction d'un dossier rapidement après la signature d'un mandat et se compose d'un document de base et d'une note d'opération : le prospectus.

Quatre grandes phases au cours de la période de placement des actions :

- Test investisseurs d'une durée de quelques jours, *slide show* non définitif
- Prémarketing d'une semaine avec un document de base et un *slide show* affiné sans modalités
- Marketing (note d'opération visée) d'une à 2 semaines, document de base, note d'opération, analyse financière et *slide show* complet
- Clôture du placement

Les avantages et contraintes d'une cotation :

Avantages :

- Recherche de notoriété et visibilité
- Financement de la croissance interne et externe
- Possibilité de payer en titres
- Liquidité des actionnaires
- Motivation du personnel

Contraintes :

- La société devient publique
- Extériorisation et respect des prévisions
- Informations périodiques
- Sanction du cours de bourse
- Réglementation boursière

Les coûts pour une introduction en bourse sont compris en moyenne entre 6,5% à 7,5% des fonds levés y compris communication et juridique ■

Laurent CONSTANTIN
Promo 1996

Club 600 Entrepreneurship Award

"Helping Young Francophone Entrepreneurs Succeed in the U.S. Market "

Grand Prize Overview

- A year long coaching / consulting package valued at \$100,000
- Strategy, legal, accounting and finance
- Dedicated team with relevant business / industry experience.
- \$10,000 cash prize
- A one-year Club 600 guest invitation to access the Club professional network

Who Can Apply?

Young Francophone with an innovative US project

How to Apply?

- Go to www.club600award.com. Easy process.
- Submit a business plan according the Club 600 format
- Proposed project must be in pre-launch or start up phase, for profit and for the US market

When to Apply?

All completed applications and business plans must be received before June 30, 2008

How will the Grand Prize be selected?

- Business Plans reviewed by Award Committee
- Selection based on five criteria
- Three candidates will come to NY in September and present their plans
- Grand Prize winner will be announced before October 31

Timeline Overview

- **Phase 1:** Candidates submit Business Plan - June 30
- **Phase 2:** Award Committee selects three business plans August 31
- **Phase 3:** In person presentations in NY - September
- **Phase 4:** Grand Prize announcement - October 31





Focus sur le Master Marketing Management de l'IFAG Paris

Alexis CANTO - relais Master au sein de l'association - nous livre la 2^{ème} étude de suivi des Master.

Un questionnaire a été adressé auprès des 43 diplômés constituant les 4 premières promotions. **Plus de 75% ont répondu.**

1 diplômé sur 2 a été recruté par son entreprise d'accueil en stage de fin d'année et gagne plus de 30 000€/an avec 10% d'entre eux entre 40 et 45 k€/an.

Quels sont les métiers occupés ?

- ... Etudes : Chargé d'étude Marketing, Responsable statistique et base de données
- ... Relations clients : Chef de service client, Conseiller financier, Chargé de clientèle, chargé d'affaire, Conseiller en gestion de Patrimoine, Responsable de vente
- ... Marketing stratégique : Chef de marché Marketing, Assistant Marketing et Commercial, Chef de produit, Marketing Manager
- ... Communication : Chef de publicité, Chargé d'organisation et de communication, Chargé de communication multimédia
- ... Management : Chef de projet, Directeur de magasin, Responsable de magasin, Responsable univers
- ... Acheteur

Dans quelles entreprises ?

- ... Banque et assurance (11%) : AG2R (Assurance), LCL (Banque), BNP PARIBAS (Finance)
- ... Service (19%) : Elis (service aux entreprises), Arval (location de véhicule), Loxam (BTP), Aerial Camera Systems (Cinéma), IFAG (centre de formation)
- ... Distribution (15%) : Kiabi (habillement), Décathlon (sport), Inditex (Prêt à porter), ITM
- ... Industrie (36%) : Solvay (Chimie), Simone Pérèle (textile), Cephalon (Pharmaceutique), Yves Saint Laurent Parfums (Luxe), Oracle (informatique), Groupement des concessionnaires Renault (Automobile), Firmenich (Parfumerie), Burton (Snowboard), Bauch and Lomb (Pharmaceutique), Altadis (Tabac)
- ... Agence Marketing / Communication (19%) : Matador (marketing), Interpromo (promotion des ventes), Pixelis (Design), Unédite (communication), Exponentiel (Automobile)

Les salaires des diplômés par tranches de 5 K€ (en brut par an)

- ... 20-25 K€ : 11%
- ... 25-30 K€ : 37%
- ... 30-35 K€ : 26%
- ... 35-40 K€ : 15%
- ... 40-45 K€ : 11%

PROMO 1 (2003-2004)

BODI Soraya - AG2R - Chargé d'étude MKG
 GUILLOT Gaëlle - LCL - Conseiller financier professionnel
 HENNARD Sally - Arval - Chef de marché MKG
 MADOUNARI Mohammed - Kiabi - Directeur de magasin
 REYE Paul Marie - Loxam - Responsable stat. et base de données
 SERRE Amélie - Elis - Chef de service client
 TANG Martine - ?

PROMO 2 (2004-2005)

APPRAOUI Najia - Sans emploi
 BOFILL Julien - ?
 CANTO Alexis - Pixelis - Chargé de clientèle
 DECROOS Emmanuel - Décathlon - Responsable univers
 DUTARTRE Typhaine - Matador Conseil - Chef de projet senior
 HU Dan - Solvay (Shanghai) - Assistant chef de projet
 RENAUD Sandie - Interpromo - Chef de projet
 RICHARD Fanny - Simone Pérèle - Acheteur

PROMO 3 (2005-2006)

ANAN Arek - ?
 BAUBRY Noël - ?
 CASCAIS Tania - Unédite - Chef de publicité
 CREME Géraldine - IFAG - Assistante Commerciale
 KAMOUN Nadia - Pixmania - Chef de produit
 LARDON Frédéric - Inditex - Responsable de magasin
 MONTEIRO Sandrine - Aerial Camera Systems - Chargé d'affaire
 PALMACCI Karine - IFAG - Chargé de communication et développement

RENAUD Sébastien - ITM Belgique - Responsable vente
 SANTA JORGE Nelly - Exponentiel - Chargé d'organisation et de communication
 TALHOUARNE Christelle - Cephalon - Chef de produit
 VARNAELDE Anne-Sophie - Yves Saint Laurent Parfums - Gestionnaire de stock
 VINCENT Laetitia - Oracle - Chef de projet MKG opérationnel

PROMO 4 (2006-2007)

BRUN Laetitia - Bausch and Lomb laboratoire - Professionnelle Conseil Chauvin
 CHAMBONNET Jean-Charles - Sans emploi
 CHAMEROY Romain - ?
 DALI Souror - ?
 DEGALET Sunndy - Altadis - Assistant chef de produit
 HURTADO Vanessa - ?
 KEITA Kafouné - Sans emploi
 LE THANH Anh-Nam - Burton Snowboard (Autriche) - Ride Service Representative
 LENGELLE Elodie - ?
 LUCAS Cécile - Concessionnaires Renault - Chargé de communication multimédia
 MODEZ Laetitia - ?
 RIBEIRO Sonia - Sans emploi
 SOLUT Emilie - Firmenich - Marketing Manager
 TRAORE Fily - Sans emploi
 ZEMMOUR Noël - BNP PARIBAS - Conseiller en gestion de Patrimoine

Les " ? " signifient que l'association n'a aucune information sur ce diplômé. Si tu le connais, adresse-nous son mail ou son téléphone !

Des commentaires sur ce document ? Des questions ? N'hésite pas à contacter Alexis Canto : canto_alexis@yahoo.fr ou 06 31 41 19 73

Ensemble est édité par l'Association Nationale des Diplômés du Réseau IFAG, Association Loi 1901. **Directeur de Publication** : Laurent Constantin. **Rédacteur en chef** : Régis Chomel. **Comité de Rédaction** : Yannick Ferrieux, Régis Chomel, Dominique Lemaire, Laurent Constantin, Sylvain Vartanian. **Imprimé par l'imprimerie Barré** - Contact : Benoît-Marie Barré 03 86 65 93 01 - promo 2003 Auxerre.