

# IPO INTERNATIONALES : LONDRES MÈNE LE BAL



Tracey Pierce

Head of Primary  
Markets  
London Stock  
Exchange

Alors qu'en Europe, Deutsche Börse et Euronext se lancent dans la course aux IPO internationales, le LSE est bien décidé à conserver son avance notable sur ce marché, grâce notamment à AIM.

## INTERVIEW

### ■ Pourriez-vous nous donner un rapide aperçu de vos activités à l'international ?

Sur le plan mondial, nous avons été l'une des Bourses les plus performantes sur le plan de l'attractivité des entreprises étrangères, en particulier vis-à-vis du NYSE et du NASDAQ. En 2007, nous avons dominé le marché des actions en termes de nombre d'introductions en Bourse émanant d'entreprises étrangères : nous en avons accueilli 86 issues de 22 pays. Ces compagnies ont levé 14,5 milliards de livres sterling sur nos différents marchés.

« Nous avons un vaste choix de marchés, qui sont astreints à des règles différenciées, et ciblent plusieurs catégories d'investisseurs. »

### ■ Quelle organisation avez-vous mise en place afin d'attirer ces entreprises ?

Notre équipe internationale est composée de 20 personnes, et couvre cinq zones géographiques clés :

- l'Asie-Pacifique, qui opère depuis nos bureaux situés à Hong Kong et Beijing ;
- l'Inde, le Pakistan et le Moyen-Orient ;

- Russie et les pays de l'ex-CEI ;
- les Amériques ;
- l'Europe.

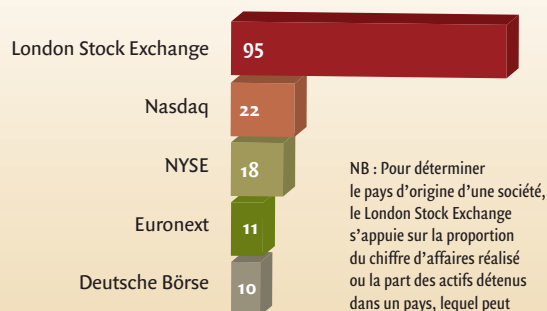
À l'exception de nos bureaux asiatiques, les équipes sont basées à Londres. Elles assurent la promotion de l'ensemble de nos produits, le Main Market, AIM (Alternative Investment Market [1]), comme les marchés de spécialistes.

À l'intérieur de ces zones, nous concentrons nos ressources sur les économies présentant les meilleurs potentiels de croissance : en Asie, la Chine, la Corée du Sud, mais également le Vietnam et la Malaisie. L'Inde et le Pakistan sont également importants pour nos objectifs de développement. Dans la zone d'influence russe, nous privilégions la Russie, l'Ukraine et le Kazakhstan. En Amérique, et plus particulièrement en Amérique latine, nous ciblons le Brésil, le Chili, le Pérou, l'Argentine et la Colombie.

En sus de ce travail, les efforts de promotion consentis aux États-Unis, au Canada et en Europe de l'Ouest se sont révélés très fructueux pour AIM.

## IPO D'ENTREPRISES ÉTRANGÈRES

### Le LSE est bon premier



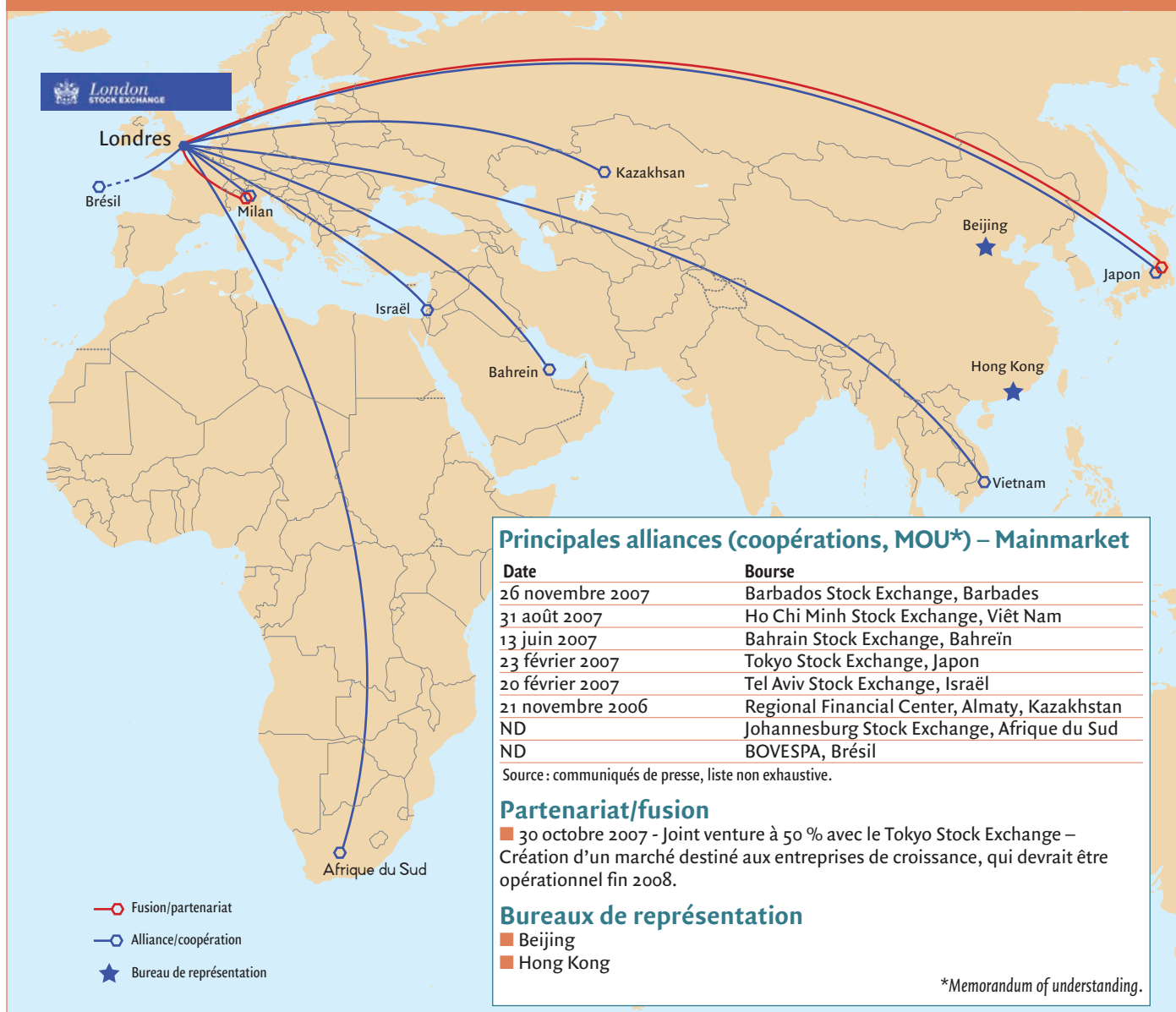
NB : Pour déterminer le pays d'origine d'une société, le London Stock Exchange s'appuie sur la proportion du chiffre d'affaires réalisé ou la part des actifs détenus dans un pays, lequel peut être différent du pays de constitution de la société.

Source : LSE, rapport annuel, chiffres au 31 mars 2007.

[1] Marchés pour les PME de croissance.



## LA ZONE D'INFLUENCE DU LONDON STOCK EXCHANGE



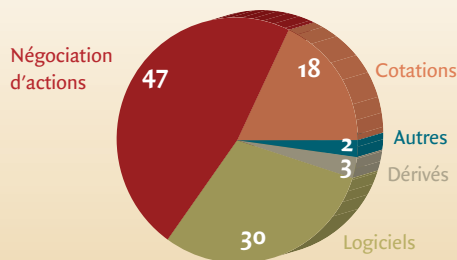
### ■ Le LSE dispose de la plus forte proportion d'entreprises étrangères cotées, comment expliquez-vous ce succès ?

Trois grands facteurs d'attractivité contribuent à expliquer que nous sommes, dans ce domaine, plus performants que nos concurrents :

- en tout premier lieu, le LSE est situé à Londres, qui est la première place financière mondiale. La liquidité est un élément clé de décision pour les entreprises, en particulier pour celles qui sont implantées dans les pays émergents. Sans même parler de réglementation, elles savent, en se cotant à Londres, qu'elles ont accès à des capitaux importants grâce à des IPO ou via l'activité de trading ;
- nous avons connu un certain succès dans le choix des produits que nous proposons à nos clients ;

### LSE : CA PAR ACTIVITÉS

Avant résultat exceptionnel (en %)  
au 31 mars 2007

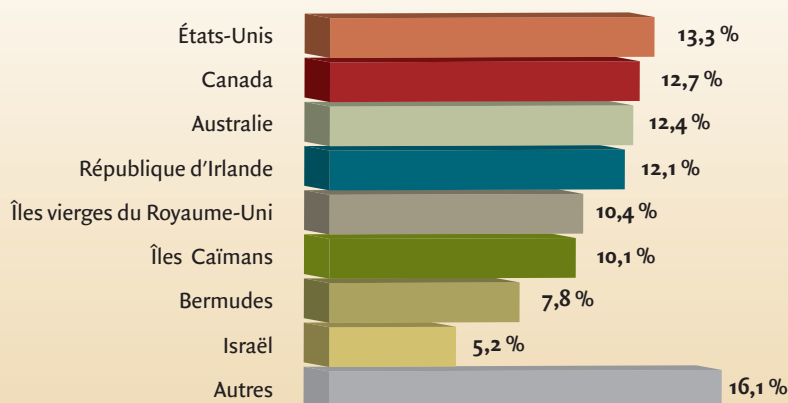


Source : LSE, rapport annuel, chiffres au 31 mars 2007.

## LES COMPAGNIES ÉTRANGÈRES LISTÉES SUR L'AIM

1 693 entreprises étaient cotées sur l'AIM au 18 février 2008.

Parmi elles, on compte 470 entreprises étrangères issues de 70 pays.



Source : LSE, statistiques au 31 décembre 2007.

– enfin, nous disposons d'une réglementation souple, basée sur des principes, et adaptée à chacun des stades de développement des entreprises et aux différentes catégories d'investisseurs :

- pour le marché principal, les entreprises établies et les investisseurs institutionnels, nous avons les standards de réglementation et de gouvernance les plus aboutis,
- AIM est une Bourse réglementée, un marché de croissance performant pour les entreprises moyennes,
- parallèlement nous avons créé des marchés de spécialistes, tels que le PSM (*professional securities market*), et le SFM (*specialist fund market*). Ils sont réservés à des entreprises qui souhaitent attirer des investisseurs professionnels.

En conclusion, nous avons un vaste choix de marchés, qui sont astreints à des règles différenciées, et ciblent plusieurs catégories d'investisseurs. En comparaison le modèle américain, avec la loi Sarbanes-Oxley, est très prescriptif, et augmente significativement les coûts pour une entreprise désireuse de se coter.

## RUSSIE, INDE, CHINE

## Les entreprises cotées à Londres

Pays	Main Market	AIM
Chine	6	62
Inde	25*	21
Russie	21	36

\* Main market et PSM.

Source : LSE, données au 15 février 2008.

### ■ Les autres Bourses se positionnent fortement sur le marché des introductions en Bourse, pensez-vous que vous conservez l'avantage ?

La concurrence s'intensifie, mais nos avantages compétitifs nous permettent de conserver une avance. Les statistiques sont assez éloquentes à ce titre, nous sommes particulièrement attractifs pour des entreprises issues de pays émergents, par exemple de Russie, d'Inde ou de Chine (tableau). Ceci constitue un élément clé pour notre succès à l'avenir.

AIM est un facteur d'attractivité fort pour les entreprises à l'international mais également en Europe. Nous avons lancé AIM en 2005, 110 sociétés basées en Europe continentales y sont déjà cotées. En comparaison, seules six sociétés hors de la zone Euronext se sont cotées auprès de notre concurrent Alternext.

### ■ Ce succès explique-t-il votre joint-venture avec le Tokyo Stock Exchange ?

Le modèle AIM a prouvé qu'il était particulièrement performant, nous avons donc travaillé en collaboration avec les marchés afin de déterminer comment utiliser notre expertise dans ce domaine. Cela a abouti à la création de cette joint-venture, dont l'objectif est de développer un marché de croissance au Japon. Son organisation sera inspirée du modèle AIM, mais adaptée aux spécificités du marché et des investisseurs japonais. ■

Propos recueillis par Annick Masounave