

L'offre obligataire d'Euronext : des solutions de financement pour toutes les entreprises

Submitted by: Listings eXchange on February 10, 2014

NYSE EURONEXT

Les entreprises européennes ont levé 62,3 milliards d'euros d'obligations sur les marchés européens d'Euronext en 2013. Un succès qui témoigne de l'appétit des investisseurs pour les rendements corporate dans un environnement de taux d'intérêt historiquement bas. Succès porté également par les nombreuses offres innovantes d'Euronext pour accompagner la mutation des circuits de financement traditionnels, l'offre obligataire d'Euronext est aujourd'hui segmentée de façon à satisfaire les besoins des entreprises de toutes tailles, des plus grandes aux plus petites.

« Les avantages de l'offre obligataire sont nombreux. Les sociétés peuvent diversifier leurs sources de financement, et ainsi réduire leur dépendance vis-à-vis du financement bancaire. Pas de dilution pour l'actionnaire, taux historiquement bas, maturité longue, pas ou peu de covenants... les émetteurs ont tout intérêt à utiliser le marché obligataire. Côté investisseurs, ces offres permettent de bénéficier de tous les avantages d'un marché réglementé ou régulé : liquidité, transparence, sécurité, efficacité et crédibilité», explique Marc Lefèvre, Directeur du Développement Commercial et des Relations Emetteurs en Europe d'Euronext.

Les grandes entreprises ont ainsi accès à un large éventail de solutions en fonction des critères recherchés (investisseur, format, maturité, devise, etc.) :

- Euro-bonds. Ils permettent à l'émetteur de s'adresser aux investisseurs institutionnels européens à travers un placement syndiqué sur le marché de la dette. Les entreprises doivent au préalable obtenir une notation de leur situation de crédit. L'infrastructure bien structurée, pérenne et transparente d'Euronext a accompagné la forte croissance de ce produit ces dernières années.
- Euro PP. Inauguré en 2012, le Placement Privé euro permet à des sociétés de taille midcap de réaliser un placement auprès d'investisseurs institutionnels qualifiés notamment assureurs. Le placement privé bénéficie d'un cadre juridique adapté et d'un format sur mesure pour les entreprises concernées. Cet outil longtemps attendu par les investisseurs est aussi une réponse efficace à la désintermédiation bancaire.
- Offre obligataire retail. Avec cette formule, la société accède au marché des investisseurs institutionnels mais aussi des particuliers afin d'élargir ses possibilités de financement et accroître sa visibilité en direction d'une cible fidèle. La notation n'est pas obligatoire pour les grandes entreprises.

Les PME et ETI pour leur part ont accès aux placements privés Euro et aux placements auprès des particuliers (Initial Bond Offering - IBO) ; cette dernière offre, lancée en 2012, permet aux sociétés cotées et non-cotées de solliciter les investisseurs institutionnels ainsi que les particuliers par le biais d'une offre au public sur le marché réglementé (Euronext) ou régulé (Alternext), au travers d'un processus de centralisation similaire à celui d'une introduction en bourse. La notation est obligatoire pour les PME cotées dont la capitalisation est inférieure à 100 millions d'euros, et pour les entreprises non cotées¹.

« La demande des investisseurs institutionnels et particuliers est forte pour les produits obligataires de qualité qui offrent des opportunités de rendement attractives et répondent aux nouvelles contraintes prudentielles. La richesse de l'offre obligataire d'Euronext participe pleinement à nos efforts de réorienter l'épargne des investisseurs vers l'investissement productif », souligne François Houssin, Responsables des Relations avec les Emetteurs d'Euronext en France.

¹ Pour les sociétés non cotées en dessous des critères de la définition européenne d'une PME.