

The Secret to a Successful IPO in Australia

There are many measures of success for initial public offerings (IPOs). First and foremost is completing the deal and raising the intended proceeds. From the perspective of remaining and new shareholders, however, the subsequent short-term trading performance is more often seen as the measure of a good IPO as opposed to a bad IPO.

For the board and management of the newly-listed entity, their measure of success and their reputation will depend on how well the newly-listed entity performs in the medium term and delivers on the investment proposition on which new shareholders based their investment decision.

Different stages

It is important for ongoing board and management to recognise that there are two very different stages in the journey to becoming a successful listed entity.

The first is all about the transaction which delivers the listing.

Many management teams mistakenly see this as the ultimate objective and, following months of frenetic activity, expect their lives to return to the way they were pre-IPO when they can once again concentrate on running the business. Regrettably, that is not the case. It is quickly discovered, as they move into the relationship stage, that life will never be the same because new obligations and responsibilities require a significant cultural change.

The second involves building relationships with new owners, which requires time.

So, what should Board and management of a new IPO be doing to ensure that the transition to a listed entity is as seamless as possible and places them in the best possible position to build a successful relationship with their new owners?

Firstly, thought should be given at an early stage to governance issues such as board composition – diversity, independence and skills matrix – and remuneration structures. This helps to ensure that the entity doesn't run into issues with regulators, shareholders, and governance advisers once listed.

Much of this work is often done by advisers and bankers to the IPO who, understandably, are generally less available post-IPO. So, having a dedicated internal resource involved in the IPO process provides continuity and, possibly, a candidate to run the Investor Relations (IR) program post-listing.

Essential Support

Once the IPO is complete, the onus is on management to recognise that the act of becoming a listed entity will make a substantial difference to how the organisation is run. As well as having a significant number of new shareholders, who will not understand the business in the same depth and detail as management, the organisation's reporting and disclosure regime will be very different. Senior management need to understand new requirements covering issues such as continuous disclosure and dealing in the entity's equities. Failure to adhere to these new rules can create serious reputational damage to the organisation, the board and the management team.

The organisation also needs to understand quickly what its obligations are in terms of interacting with its new shareholders and how it plans to develop and execute an effective IR program. Like any corporate function, the IR program needs to be appropriately resourced, well planned and executed and monitored on an ongoing basis.

Both the CEO and CFO need to show leadership and be committed to its success, particularly for smaller organisations where the appointment of a dedicated IR function may not be cost-effective.

Often the IPO company outsources the post-IPO work to specialists who then work with the company on an ongoing basis. BlueMount can recommend a number of these specialists if required.

From the board and management's perspective, the success of an IPO will not be measured by the issue price or the premium achieved on listing. Rather, they will be judged on their ability to take the new entity and deliver long-term value for shareholders. There are many factors that will impact performance, some of which will be outside of management's control.

However, engagement during the IPO process with a view to recognising the interests of new shareholders and working in advance of the IPO to develop an effective plan to manage these new relationships post-listing will go a long way to delivering an excellent outcome for all stakeholders.

Introduction

A foreign company completing a listing on the ASX usually has a very large part of its shares on issue held by management and pre-IPO investors and these are usually subject to escrow and can't be traded.

This means that there are very few "free trading" shares in the market and the company has little "share liquidity".

All companies completing their first listing have been private companies and usually have not had an independent board of directors and limited internal controls and corporate governance, or are not at the standard required for a listed company.

Private companies have not had to bother about what the investing public thinks about them, nor did they have to concern themselves too much with corporate regulators or the stock exchange.

The owners of foreign companies often do not understand the Australian culture or the capital markets.

All of the above are real challenges for newly listed companies and need to be addressed so that the company will flourish post IPO.

Share Liquidity

The company should aim at increasing its "share liquidity".

An illiquid stock will not be attractive to investors, as they fear that they will not be able to quickly sell their shares and the market views with some suspicion the value of a company with low liquidity.

Ultimately the major owners of the company may wish to sell their shares and this will be difficult in a stock with low liquidity.

Additionally, where there are few shares able to be traded in the market the sale or purchase of a small number of shares can detrimentally affect the price.

The usual and best way to increase liquidity is to issue more shares to new investors via a secondary issue after the IPO so that there are many investors holding and trading the shares. Before such a decision is made however, there are a number of matters for individual companies to consider.

Having an informed public which is commented on below is vital as is having a "house" stockbroker / market-maker whose duty is to ensure as far as possible orderly trading in the company's shares.

Independent Board of Directors

The corporate and ASX regulations governing listed companies require that there be a reasonable number of independent directors on the Board.

An owner of a previously private company can face a learning curve having to share his control with other directors on a listed company.

Learning how to deal with independent directors is a matter of getting to know them over a period of time, establishing proper communication between directors and having them committed to the company's values and aspirations.

Internal controls

A private company owned usually by one or two persons might not have internal controls over the safeguarding of its cash and its various assets to the standard required of directors of a listed company, where the very highest standards are required.

A company can obtain assistance to achieve and continue such controls.

Corporate Governance

The corporate regulator and the ASX require very high standards of corporate governance by listed companies.

Most companies strive to have a high level of corporate governance.

These days it is not enough for a company to merely be profitable, it also needs to demonstrate good corporate citizenship through environmental awareness, ethical behavior and sound corporate governance practices.

Corporate governance essentially involves balancing the interests of the many stakeholders in a company-these include its shareholders, management, customers, suppliers, financiers, government and the community. Since corporate governance also provides the framework for attaining a company's objectives, it encompasses practically every sphere of management, from action plans and internal controls to performance, measurement and corporate disclosure.

Breach of these standards could lead to suspension of the company from the ASX, a large downturn in the value of the company's shares, legal action taken against the directors and even class actions taken against the company.

It is vital that the company's reputation be spotless

Ensuring a high standard of corporate governance rests with the directors, however they should be supported by assistance from specialists knowledgeable in this field.

The investing public

The public markets must be kept aware of the company's activities and how it is progressing and prospering.

If the company does not inform them then how are they to know? An uninformed public will have little interest in the company's shares.

Informing the public should be a priority of a listed company and a corporate public relations program and investor relations programs managed by professionals often achieves this.

The Australian culture and the capital markets

This is one of the major problems for a "foreign" company listing in Australia or for that matter in any Western country, however it can be overcome in most cases by having bi-lingual directors and translators involved together with some professional assistance.

Summary

It is vital that the company commits time and some costs to post-IPO matters which usually include:

BLUEMOUNT



CAPITAL™

- obtaining the services of a “house” stockbroker / market-maker
- Issuing more shares to new investors at an appropriate time to enhance share liquidity
- managing and enhancing the relationship between all directors
- ensuring that as far as possible the share price is not affected by the sale of shares below market expectations
- continual road shows to investors
- continual public relations and media coverage
- working with the company and understanding its future objectives and assisting the company to achieve these
- having observers at Directors meetings and strategy meetings who are available for advice on corporate matters as needed
- ensuring that the company has strict internal control and corporate governance procedures
- ensuring that culture issues are taken into account and overcome

Appendix

Examples of Good and Bad Post-IPO Performance

The value of the company's shares is one of the most important factors to shareholders. An increasing share price can allow the company to raise more funding in the future and use its shares in transactions such as an acquisition of another business. If the share price increases it means that the existing shareholders suffer less dilution. If the share price decreases the opposite of the above usually applies.

Healthcare Company	Finance Company
	
<p>This company is alert to the post-IPO matters it needs to attend to, has appointed a 'house broker', agreed to pay dividends, is supporting its share liquidity, has a close working relationship with its Directors. Since IPO, its share price has increased.</p>	<p>This company has paid no attention to many of the post-IPO matters discussed in this document. Instead, it has chosen to manage post-IPO matters itself directly from overseas. This has not been done effectively and has led to a decrease in the share price since IPO.</p>

הסוד להנפקה מוצלחת באוסטרליה

קיימים מדדים רבים המגדירים את הצלחתה של הנפקת חברה (IPO). הראשון והחשוב מביניהם הוא השלמת העסקה וגיוס התמורה הרצויה. יחד עם זאת, מנקודת המבט של בעלי המניות הוותיקים והחדשים, ביצועי המסחר בטווח הקצר הם הממד האמיתי להנפקה טובה לעומת הנפקה גרועה. עבור הדיירקטוריון והנהלה של הישות שנרשמה למסחר, מידת ההצלחה והמוניטין שלהם ייקבעו על פי ביצועיה בטווח הבינוני והמידה שבה היא מממשת את הצהרת הכוונות בתשקיף, שעליה התבססו בעלי המניות החדשים בהחלטתם להשקיע.

שלב שונים

חשוב שהדיירקטוריון והנהלה יבינו כי קיימים שני שלבים שונים מאוד בדרך להפיכה לישות מונפקת באופן מוצלח. השלב הראשון הוא העסקה המאפשרת את הרישום.

רבים הם צוותי הנהלה אשר שוגים במחשבה כי זהו היעד הסופי וכך, לאחר חודשים של מאמצים קדחתניים, הם מצפים שחיייהם ישובו למסלול בו התנהלו לפני הנפקה ושהם יוכלו לחזור ולהתרכז שוב בניהול העסק. למרבה הצער, זה לא המקרה. הם מגלים במהרה, עם המעבר לשלב הבא, שהחיים לעולם לא יחזרו לקדמותם מכיוון שהתחייבויות ותחומי אחריות חדשים דורשים שינוי תרבות אירגונית משמעותי.

השלב השני כרוך בבניית מערכות יחסים עם בעלי המניות החדשים, תהליך אשר דורש זמן.

אם כן, מה נדרש ממועצת המנהלים והנהלה של חברה שהונפקה לראשונה כדי להבטיח שהמעבר לגוף רשום יהיה חלק ככל האפשר ושהוא ימצב אותם במקום הטוב ביותר לבניית מערכת יחסים מוצלחת עם בעליהם החדשים?

ראשית, יש להקדיש מחשבה בשלב מוקדם לנושאי משילות כמו הרכב דירקטוריון - גיוון, עצמאות ומטריצת מיומנויות - ומבני תגמול. כך מבטיחים שהישות לא תיתקל בבעיות מול רגולטורים, בעלי מניות ויועצי ממשל ברגע שהחברה נרשמת למסחר.

חלק ניכר מעבודה הזו נעשה לרוב על ידי יועצים ובנקאים המלווים את ההנפקה שהם בדרך כלל פחות זמינים לאחר ההנפקה. משכך, מומלץ להקים משאב פנימי ייעודי המעורב בתהליך ההנפקה על מנת להבטיח המשכיות ואולי אפילו מועמד לניהול מחלקת יחסי משקיעים לאחר ההנפקה.

תמיכה חיונית

לאחר השלמת ההנפקה, על הנהלה להכיר בכך שההפיכה לישות רשומה תשפיע באופן משמעותי על אופן ניהול הארגון. בנוסף למספר משמעותי של בעלי מניות חדשים, שלא יבינו את העסק באותו העומק והפירוט כמו הנהלה, משטר הדיווח והגילוי של הארגון יהיה שונה מאוד. על הנהלה הבכירה להבין דרישות חדשות הנוגעות לסוגיות כמו גילוי מתמשך ומסחר בניירות הערך של הישות. אי עמידה בכללים חדשים אלה עלולה לגרום נזק משמעותי למוניטין של הארגון, לדירקטוריון ולצוות הנהלה.

הארגון נדרש גם להבין במהירות מהן התחייבויותיו בכל הקשור לאינטראקציה עם בעלי המניות החדשים וכיצד הוא מתכנן לפתח וליישם מערכת קשרי משקיעים יעילה. כמו בכל פעילות מטה, מערכת קשרי המשקיעים מחייבת משאבים הולמים, תכנון ויישום נאות וכן בקרה שוטפת.

המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים נדרשים להפגין מנהיגות ולהיות מחויבים להצלחת הארגון, במיוחד כאשר מדובר בארגונים קטנים יותר שבהם לא תמיד משתלם למנות אחראי קשרי משקיעים.

לעתים קרובות, החברה המונפקת מבצעת מיקור חוץ של העבודה הנדרשת לאחר ההנפקה לספקים אשר עובדים עם החברה באופן שוטף. BlueMount יכולה להמליץ על מספר מומחים במידת הצורך.

מבחינת הדיירקטוריון והנהלה, ההצלחה של הנפקה לא תימדד לפי מחיר ההנפקה או הפרמיה שהושגה ברישום. תחת זאת, הם יבחנו ביכולתם לקחת את הישות החדשה ולספק ערך ארוך טווח לבעלי המניות. קיימים גורמים רבים שישיעו על הביצועים, חלקם יהיו מחוץ לשליטת הנהלה.

עם זאת, התקשרות עם גורמים כאלה כבר בעת תהליך ההנפקה במטרה להכיר באינטרסים של בעלי מניות חדשים ועבודה לקראת ההנפקה לפיתוח תוכנית אפקטיבית לניהול קשרי המשקיעים לאחר הרישום תתרום רבות להשגת תוצאה מצוינת לכל בעלי העניין.

מבוא

בחברה זרה שמסיימת רישום ב-ASX, חלק גדול מאוד ממניותיה המונפקות מוחזק בידי הנהלה ומשקיעי טרום

ההנפקה, ואלו בדרך כלל מוחזקים בנאמנות ואינם פתוחים למסחר. המשמעות היא שקיימות מעט מאוד מניות חופשיות למסחר בשוק ולחברה כמעט ולא קיימות מניות נזילות. כל החברות שסיימו את ההנפקה הראשונית שלהם היו חברות פרטיות ללא דירקטוריון עצמאי ועם בקרות פנימיות וממשל תאגידי מוגבלים, או שלא היו בסטנדרט הנדרש לחברה רשומה. חברות פרטיות לא נדרשות לבחון מה דעתו של ציבור המשקיעים עליהן והן גם לא צריכות לדאוג לעצמן יותר מדי מול רגולטורים או מול הבורסה. בעלי חברות זרות לרוב אינם מבינים את התרבות או את שוק ההון האוסטרליים. כל האמור לעיל מהווים אתגרים אמיתיים עבור חברות נסחרות חדשות ויש לטפל בהם כדי שהחברה תפרח לאחר ההנפקה.

נזילות מניות

על החברה לשאוף להגדיל את "נזילות" המניות שלה. מניה שאינה נזילה לא תהיה אטרקטיבית עבור המשקיעים, מכיוון שהם חוששים שלא יוכלו למכור את מניותיהם והשוק מתייחס בחשדנות לערך של חברה בעלת נזילות נמוכה. בסופו של דבר, ייתכן שבעלי החברה ירצו למכור את מניותיהם ודבר זה יהיה קשה במניה עם נזילות נמוכה. בנוסף, כאשר קיימות מעט מניות הניתנות למסחר בשוק, המכירה או הרכישה של מספר קטן של מניות עלולה להשפיע לרעה על המחיר. הדרך המקובלת והטובה ביותר להגדלת הנזילות היא להנפיק יותר מניות למשקיעים חדשים באמצעות הנפקה משנית לאחר ההנפקה הראשונית, כך שקיימים הרבה משקיעים אשר מחזיקים וסוחרים במניות. אולם, לפני קבלת החלטה כזו, קיימים מספר נושאים המחייבים מחשבה. חשוב לפנות לציבור מודע וכן להעסיק ברוקר "בית"/עושה שוק שתפקידו לוודא מסחר תקין במניות החברה, ככל האפשר.

דירקטוריון עצמאי

כללי המסחר החלים על חברות רשומות מחייבים קיום מספר סביר של דירקטורים עצמאיים בדירקטוריון. הבעלים של חברה פרטית בעבר יידרש ללמוד לחלוק את השליטה עם דירקטורים אחרים בחברה רשומה למסחר. כדי להתמודד עם דירקטורים עצמאיים, יש להכיר אותם על פני תקופה, לבסס תקשורת נאותה בין הדירקטורים ולוודא שהם מחויבים לערכים ולשאיפות של החברה.

בקרות פנימיות

ייתכן שבחברה פרטית, המוחזקת בדרך כלל על ידי אדם אחד או שניים, לא קיימת בקרה פנימית לשמירה על הכסף והנכסים בהתאם לסטנדרט הנדרש מדירקטורים בחברה רשומה, שם נדרשים הסטנדרטים הגבוהים ביותר. חברה יכולה לקבל סיוע לכתיבת נהלים וקיום בקרות מסוג זה.

ממשל תאגידי

כללי המסחר דורשים מחברות רשומות סטנדרטים גבוהים מאוד של ממשל תאגידי. מרבית החברות שואפות לרמת ממשל תאגידי גבוהה. בימינו, לא די שחברה תהיה רווחית, עליה גם להפגין אחריות תאגידי באמצעות מודעות סביבתית, התנהגות אתית ונהלי ממשל תאגידי מבוססים. ממשל תאגידי כרוך בעצם באיזון האינטרסים של בעלי העניין הרבים בחברה - בעלי מניות, הנהלה, לקוחות, ספקים, גופי מימון, ממשלה וקהילה. מכיוון שממשל תאגידי מספק גם את המסגרת להשגת יעדי החברה, הוא מקיף כמעט כל תחום ניהולי, החל מתוכניות פעולה ובקרות פנימיות וכלה בביצועים, מדידות וגילוי תאגידי. הפרת תקנים אלה עלולה להביא להשעיית החברה מהמסחר, לירידה משמעותית בערך מניות החברה, לנקיטת צעדים משפטיים נגד הדירקטורים ואף לתביעות ייצוגיות נגד החברה.

מוניטין החברה חייב להיות ללא רבב

הדירקטורים אחראים להבטיח רמה גבוהה של ממשל תאגידי, אולם יש לתמוך בהם באמצעות סיוע של מומחים הבקיאים בתחום זה.

ציבור המשקיעים

יש לוודא שהשוק מודע לפעילות החברה ולאופן ההתקדמות והשגשוג שלה. אם החברה אינה מעדכנת אותו, איך ידע? ציבור שאינו מעודכן לא יביע עניין במניות החברה. יידוע הציבור צריך להיות בראש סדר העדיפויות של חברה רשומה. תכנית יחסי ציבור ארגונית ותוכניות קשרי משקיעים המנוהלות על ידי אנשי מקצוע משיגות מטרה זו.

התרבות האוסטרלית ושוק ההון

זו אחת הבעיות העיקריות של רישום חברה "זרה" באוסטרליה או, לצורך העניין, בכל מדינה מערבית. עם זאת, ניתן להתגבר עליה ברוב המקרים כאשר מערבים דירקטורים דו לשוניים ומתרגמים במתן הסיוע המקצועי.

לסיכום



חברה חייבת ליחד זמן וכסף לעניינים שלאחר ההנפקה, אשר כוללים:

- התקשרות עם ברוקר "בית"/עושה שוק
- הנפקת מניות נוספות למשקיעים חדשים במועד מתאים להגדלת נזילות המניות
- ניהול וחיזוק הקשר בין כל הדירקטורים
- להבטיח ככל האפשר שמחיר המניה לא יושפע ממכירת מניות מתחת למחיר השוק
- ביצוע "רואוד-שואוז" שוטפים למשקיעים
- יחסי ציבור וסיקור תקשורת שוטפים
- עבודה עם החברה, הבנת יעדיה ומתן סיוע להשגתם
- קיום ישיבות דירקטוריון וישיבות אסטרטגיה עם גורמים שיוכלו לסייע בנושאים תאגידיים בהתאם לצורך
- וידוא נהלי בקרה פנימית וממשל תאגידי קפדניים
- הקפדה על התחשבות בסוגיות תרבותיות

נספח

דוגמאות לביצועים טובים ורעים לאחר ההנפקה

שווי מניות החברה הוא אחד הגורמים החשובים ביותר לבעלי המניות. מחיר מניה עולה יכול לאפשר לחברה לגייס מימון רב יותר בעתיד ולהשתמש במניותיה בעסקאות כרכישה של עסק אחר. אם מחיר המניה עולה, הרי שבעלי המניות הקיימים סובלים מפחות דילול אחזקותיהם. אם מחיר המניה יורד, ההפך הוא הנכון.

חברה בתחום שירותי הבריאות	חברה בתחום המימון
	
<p>חברה זו ערנית לנושאים שלאחר ההנפקה שהיא צריכה לטפל בהם, היא מינתה ברוקר "בית", הסכימה לשלם דיבידנדים, תומכת בנזילות המניות שלה, מנהלת מערכת יחסים קרובה עם הדירקטורים שלה. מאז ההנפקה, מחיר המניה שלה עלה.</p>	<p>חברה זו לא התייחסה לרבים מהנושאים שלאחר ההנפקה שנדונו במסמך זה. במקום זאת, היא בחרה לנהל את העניינים שלאחר ההנפקה בעצמה ישירות מחו"ל. הדבר לא התנהל ביעילות והביא לירידה במחיר המניה מאז ההנפקה.</p>

Le secret d'une OPI réussie en Australie

Il existe de nombreuses mesures qui définissent le succès d'une offre publique initiale (OPI). La première et la plus importante d'entre elles est l'achèvement de la transaction et collecter les fonds nécessaires. De plus, du point de vue des anciens et des nouveaux actionnaires, la performance commerciale à court terme est considérée comme véritable mesure d'une bonne introduction en bourse par rapport à une mauvaise introduction en bourse.

Pour le conseil d'administration et la direction de l'entité qui est inscrite au registre du commerce, le degré de réussite et de réputation sera déterminé par sa performance à moyen terme et la mesure dans laquelle il remplira l'énoncé de mission du prospectus sur laquelle les nouveaux actionnaires auront fondé leur décision d'investir.

Différentes étapes

Il est important pour le conseil d'administration et la direction de réaliser qu'il y a deux étapes très différentes dans le processus de devenir une entité émettrice réussie.

La première étape est la transaction qui permet d'être cotée en bourse. Nombreuses sont les équipes de direction qui se trompent en pensant que c'est le but ultime et donc, après des mois d'efforts intenses, elles s'attendent à ce que leur vie revienne sur la voie pré-OPI et puisse se reconcentrer sur la gestion de l'entreprise. Ce n'est malheureusement pas le cas. Ils découvrent rapidement, en passant à l'étape supérieure, que leur vie ne reviendra jamais à la normale, car des engagements ainsi que de nouvelles responsabilités nécessitent un changement de culture organisationnelle important.

La deuxième étape consiste à établir des relations avec les nouveaux actionnaires, un processus qui demande du temps.

Si tel est le cas, que faut-il au conseil d'administration et à la direction pour que l'OPI d'une entreprise, qui a été créée pour garantir la transition vers un organisme cotée, soit aussi fluide que possible et les place dans le meilleur endroit pour établir une relation fructueuse avec leurs nouveaux propriétaires?

Premièrement, il faut prendre en considération à un stade précoce de penser aux questions de gouvernance telles que la composition du conseil d'administration, la diversité, l'indépendance, la matrice de compétences, et les structures de rémunération. Cela garantit que l'entité ne rencontrera pas de problèmes avec les régulateurs, les actionnaires et les conseillers gouvernementaux une fois que la société sera enregistrée pour le commerce.

Une grande partie de ce travail est le plus souvent effectuée par des consultants et des banquiers qui accompagnent l'OPI qui sont généralement moins disponible après celle-ci. Par conséquent, il est recommandé de mettre en place une ressource interne dédiée et impliquée dans le processus d'introduction en bourse (OPI) pour assurer la continuité et peut-être même nommer un candidat à la direction du département des relations avec les investisseurs après l'OPI.

Support essentiel

Une fois l'OPI terminée, la direction doit reconnaître que le fait de devenir une entité cotée aura un impact significatif sur la gestion de l'organisation. En plus d'un nombre important de nouveaux actionnaires, qui ne comprendront pas l'entreprise avec autant de profondeur et de détails que la direction, le régime de déclaration et de divulgation de l'organisation sera très différent. La haute direction doit comprendre les nouvelles exigences concernant des questions telles que la divulgation continue et la négociation des titres de l'entité. Le non-respect de ces nouvelles règles pourrait nuire gravement à la réputation de l'organisation, du conseil d'administration et de la direction.

L'organisation doit également comprendre rapidement ses engagements en ce qui concerne l'interaction avec les nouveaux actionnaires et la manière dont elle envisage de développer et de mettre en œuvre un système efficace de relations avec les investisseurs. Comme toute fonction

organisationnelle, le système de relations avec les investisseurs nécessite des ressources adéquates, une planification et une mise en œuvre appropriées, ainsi qu'un suivi permanent.

Le PDG et le directeur financier doivent faire preuve de leadership et s'engager pour le succès de l'organisation, en particulier lorsqu'il s'agit de petites organisations où il n'est pas toujours utile de nommer un responsable s'occupant des relations avec les investisseurs.

Souvent, la société introduite en bourse (OPI) sous-traite le travail requis après l'OPI à des fournisseurs qui travaillent régulièrement avec la société. BlueMount peut recommander un certain nombre d'experts si nécessaire.

Du point de vue du Conseil d'Administration et de la direction, le succès d'une OPI ne sera pas mesuré par le prix d'émission ou la prime obtenue dans la cotation. Au lieu de cela, ils seront testés dans leur capacité à assumer la nouvelle entité et à offrir une valeur à long terme aux actionnaires. De nombreux facteurs affecteront les performances, dont certains seront hors de contrôle de la direction.

Cependant, s'engager auprès de ces parties dès le processus d'introduction en bourse afin de reconnaître les intérêts des nouveaux actionnaires et de travailler en vue de l'OPI pour élaborer un plan de gestion efficace des relations avec les investisseurs après la cotation contribuera grandement à obtenir un excellent résultat pour toutes les parties prenantes.

Introduction

Si une société étrangère effectue une cotation à l'ASX, une très grande partie de ses actions introduites en bourse sont détenue par la direction et les investisseurs avant l'OPI, et ceux-ci sont généralement détenus en fiducie et ne sont pas ouverts au commerce.

Cela signifie qu'il y a très peu d'actions libre au commerce sur le marché et que la société n'a pratiquement pas d'actions liquides.

Toutes les sociétés qui ont complété leur OPI étaient des sociétés privées sans conseil d'administration indépendant et dotées de contrôles internes et d'une gouvernance d'entreprise limitée, ou ne remplissaient pas les normes requises pour être une société cotée.

Les entreprises privées ne sont pas tenues de prendre en compte l'avis de leurs investisseurs, ni de trop s'inquiéter des régulateurs ou de la bourse.

Les propriétaires de sociétés étrangères ne comprennent généralement pas la culture australienne ni le marché des capitaux.

Tous ces éléments sont de véritables défis pour les nouvelles sociétés commerciales et doivent être résolus pour que l'entreprise prospère après l'OPI.

Liquidation d'action

L'entreprise doit s'efforcer d'augmenter la "liquidité" de ses actions.

Une action non liquide ne sera pas attrayante pour les investisseurs, car ils craignent de ne pas pouvoir vendre leurs actions et le marché se méfie de la valeur d'une entreprise à faible liquidité.

En fin de compte, les propriétaires de sociétés pourraient vouloir vendre leurs actions, ce qui serait difficile pour les actions à faible liquidité.

De plus, lorsqu'il y a peu d'actions négociables sur le marché, la vente ou l'achat d'un petit nombre d'actions peut avoir un effet défavorable sur le prix.

La manière la plus acceptable et la plus efficace d'augmenter la liquidité est d'introduire en bourse davantage d'actions à de nouveaux investisseurs par le biais d'une OPI secondaire après l'OPI première, de sorte qu'il existe de nombreux investisseurs qui possèdent et échangent des actions. Cependant, avant de prendre une telle décision, il y a un certain nombre de questions qui nécessitent d'être réfléchis.

Il est important de s'adresser au public ainsi que d'employer un courtier "à domicile" dont le travail

est d'assurer le bon échange des actions de la société, dans la mesure du possible.

Conseil d'administration indépendant

Les règles de commerce qui s'appliquent aux sociétés cotées exigent l'existence d'un nombre raisonnable d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration.

Les propriétaires d'une entreprise auparavant privée, devront apprendre à partager le contrôle de celle-ci avec d'autres administrateurs d'une société cotée.

Apprendre à traiter avec des administrateurs indépendants consiste à les connaître au fil du temps, établir une bonne communication entre les administrateurs et s'assurer qu'ils sont attachés aux valeurs et aux aspirations de l'entreprise.

Contrôles interne

Une société privée généralement détenue par une ou deux personnes, peut ne pas disposer d'un contrôle interne sur la protection de l'argent et des actifs conformément à la norme exigée par les administrateurs d'une société cotée, où les normes les plus élevées sont requises.

Une entreprise peut obtenir de l'aide pour rédiger des procédures et disposer de ce type de contrôles.

Gouvernance d'entreprise

Les règles de commerce exigent aux entreprises cotées de suivre des normes très élevées de gouvernance d'entreprise.

La plupart des entreprises aspirent à un haut niveau de gouvernance d'entreprise.

De nos jours, il ne suffit pas qu'une entreprise soit rentable, elle doit également faire preuve de responsabilité d'entreprise par la sensibilisation à l'environnement, un comportement éthique et des pratiques de gouvernance d'entreprise établies.

La gouvernance d'entreprise consiste essentiellement à équilibrer les intérêts de nombreuses parties prenantes de l'entreprise : actionnaires, direction, clients, fournisseurs, organismes de financement, gouvernement et communauté. Étant donné que la gouvernance d'entreprise fournit également le cadre pour atteindre les objectifs de l'entreprise, elle englobe presque tous les domaines de gestion, des plans d'exploitation et des contrôles internes à la performance, à la mesure et à la divulgation d'informations.

La violation de ces normes pourrait entraîner une suspension de la société au commerce, une baisse significative de la valeur des actions de la société, des poursuites judiciaires contre les administrateurs et même des recours collectifs contre la société.

La réputation de l'entreprise doit être impeccable

Les administrateurs sont chargés d'assurer un niveau élevé de gouvernance d'entreprise, mais devraient être soutenus par l'assistance d'experts compétents dans ce domaine.

Investisseur public

Le marché doit être conscient des activités de l'entreprise et de son évolution et de sa prospérité.

Si l'entreprise ne le met pas à jour, comment pourrait-il le savoir ? Un public non informé ne manifesterait pas d'intérêt pour les actions de cette société.

L'information du public devrait être une priorité pour une société cotée. Un programme de relations publiques et des programmes de relations avec les investisseurs gérés par des professionnels atteignent cet objectif.

La culture australienne et le marché des capitaux

C'est l'un des problèmes majeurs d'une société "étrangère" cotée en Australie ou d'ailleurs dans n'importe quel pays occidental. Cependant, il peut être surmonté dans la plupart des cas lorsque

sont impliqués des directeurs et traducteurs bilingues fournissant une assistance professionnelle.

En résumé

Une entreprise doit consacrer du temps et de l'argent aux questions suivantes l'OPI, notamment:

- S'engager avec un courtier «à domicile»
- Émission d'actions supplémentaires aux nouveaux investisseurs à un moment approprié pour augmenter la liquidité des actions
- Gérer et renforcer la relation entre tous les administrateurs
- Veiller autant que possible à ce que le cours de l'action ne soit pas affecté par la vente d'actions en dessous des attentes du marché
- Présentation régulière de «road shows» aux investisseurs
- relations publiques continues et couverture médiatique
- Travailler avec l'entreprise, comprendre ses objectifs et fournir une assistance pour les atteindre
- Tenir des réunions du conseil d'administration et des réunions stratégiques avec les parties pour aider avec les problèmes de l'entreprise si besoin
- Assurer des procédures de contrôle interne et une gouvernance d'entreprise strictes
- Assurer la prise en compte des enjeux culturels

Appendice

Exemples de bonnes et de mauvaises performances après l'OPI

La valeur des actions de la société est l'un des facteurs les plus importants pour les actionnaires. Une hausse du cours de l'action peut permettre à l'entreprise de lever plus de fonds à l'avenir et d'utiliser ses actions dans des transactions comme l'achat d'une autre entreprise. Si le cours de l'action augmente, les actionnaires existants subiront moins de dilution de leurs avoirs. Si le cours de l'action baisse, l'opposé de ce qui précède s'applique.

Société des services de santé

Société de financement

Cette société est attentive aux questions concernant l'OPI qu'elle doit résoudre, elle a nommé un courtier «à domicile», a accepté de verser des dividendes, soutient la liquidité de ses actions, gère une relation étroite avec ses administrateurs. Depuis l'introduction en bourse (OPI), le cours de son action a augmenté. Cette entreprise n'a pas prêté attention à bon nombre de problèmes après avoir effectué l'OPI dont il est question dans ce document. Au lieu de cela, celle-ci a choisi de gérer ses affaires après l'OPI par elle-même directement depuis l'étranger. Cela n'a pas été fait efficacement et a entraîné une baisse du cours de l'action depuis l'introduction en bourse (OPI).