

## Les exportations ont retrouvé leur niveau antérieur à la crise de 2009

### Commerce extérieur Rhône-Alpes (Bilan 2011 et 1<sup>ères</sup> tendances 2012 - CCIR Rhône-Alpes)

Dépassant 47,6 milliards d'euros, les exportations régionales se sont accrues de **12,3 % en 2011** (+ 7,5 % au plan national). Elles **retrouvent ainsi et dépassent légèrement leur niveau d'avant-crise**, en 2008. Les importations (47,3 milliards d'euros) ont progressé plus fortement encore, avec + 16,2 %. Elles avaient retrouvé leur niveau d'avant-crise dès 2010.

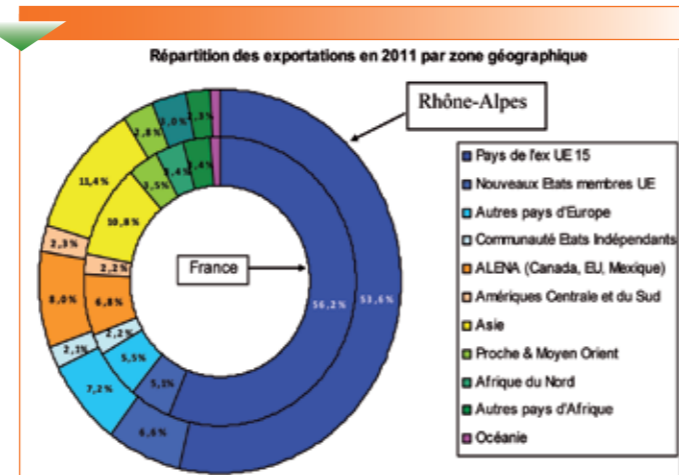
**60,2 % des exportations régionales ont été réalisés vers l'Union européenne.** Cette part s'est renforcée de 2,6 points en 2011. Les exportations ont été particulièrement dynamiques (plus de 20 % de croissance) vers l'Autriche, l'Italie, les Pays-Bas, la Pologne, la République tchèque et la Roumanie. L'Allemagne et l'Italie confortent leur position de premier et deuxième pays clients de Rhône-Alpes.

Si les destinations de grande exportation que sont l'Amérique du Nord et l'Asie avaient été particulièrement porteuses l'année précédente, cela n'a pas été le cas en 2011. **L'export vers l'Asie n'a progressé que de 1,1 %.** Les exportations vers la Chine-Hong Kong ont progressé de 1,3 %, celles vers Singapour de 2,8 %. Elles ont chuté de 8,6 % vers le Japon. **Les exportations vers l'ALENA n'ont pas non plus été très dynamiques** (+ 3,4 % contre une hausse de 7,1 % pour l'ensemble de la France). Les exportations ont par contre été très bien orientées vers le Brésil : + 24 %. Ce pays continue de gagner des places dans le palmarès des pays clients de la région (en 17<sup>ème</sup> position).

Cependant, **Rhône-Alpes apparaît encore davantage tournée vers la grande exportation que ne l'est l'ensemble du pays** : 8,0 % de ses exportations se font vers l'ALENA (Canada, Etats-Unis, Mexique) et 11,4 % vers l'Asie, contre respectivement 6,8 % et 10,7 % des exportations françaises.

Dans un contexte de ralentissement économique au plan mondial, le rythme de progression des échanges extérieurs de Rhône-Alpes a nettement décéléré au fil de l'année : alors que la hausse des exportations dépassait 20 % sur un an au premier trimestre 2011, elle n'était plus que d'environ 5 % en fin d'année. Ce ralentissement s'est poursuivi début 2012 (+ 3,2 % au 1<sup>er</sup> trimestre). Les importations se sont elles inscrites en recul au 1<sup>er</sup> trimestre 2012 (- 4,5 %).

En 2011, la hausse des importations plus soutenue que celle des exportations a conduit à un nouveau **recul du taux de couverture du commerce extérieur régional**<sup>1</sup> : 100,7 % en 2011 contre 104,3 % l'année précédente et plus de 115 % jusqu'en 2008<sup>2</sup>. Hors hydrocarbures naturels, le taux de couverture s'établit à 107,6 % après 109,4 % en 2010.



**L'excédent commercial rhonalpin s'est ainsi limité à 341 millions d'euros** en 2011 (contre 1,7 milliard en 2010 et 6 milliards en 2008).

La facture énergétique a contribué à cette dégradation, s'alourdisant de 387 millions d'euros entre 2008 et 2011. Mais la quasi-disparition en 2011 de l'excédent commercial est due à une **évolution défavorable du solde commercial pour la plupart des catégories de produits exportés.**

Au premier trimestre 2012, les exportations étant en légère progression alors que les importations se replient, le taux de couverture se redresse à 103,7 %. S'il faut être prudent avec des variations mesurées sur un trimestre, on peut toutefois noter que ce redressement concerne les produits chimiques, les produits métallurgiques et les équipements électriques. Le taux de couverture a par contre poursuivi sa dégradation pour la plasturgie, les composants électroniques et les machines.

**Pierre BERAT**

Directeur Etudes et Information Economique  
berat@rhone-alpes.cci.fr

CCIR  
Rhône-Alpes

## Editorial



### La Bourse : un partenaire idéal pour l'entreprise en croissance

**Eric Jacquet, Président de Jacquet Metal Service**

Lorsque le dirigeant est confronté à la problématique du financement du développement de l'entreprise plusieurs voies sont étudiées. Préalablement à l'introduction en Bourse le 23 octobre 1997, j'ai fait cette démarche.

J'ai écarté l'endettement parce qu'il m'apparaissait faire prendre trop de risques à l'entreprise.

L'entrée de financiers ou de partenaires dans le capital de l'entreprise m'est apparu trop contraignant et un peu lourde pour une société comme Jacquet opérant sur un métier traditionnel et mature, et qui avait de vrais projets de croissance. Cela aurait été sans doute différent pour une start up ou une société technologique.

En effet, j'avais besoin de pouvoir développer une stratégie long terme dans un marché cyclique et je n'aurais pas eu la même autonomie que celle que la Bourse procure. Les financiers ou partenaires se seraient plus immiscés dans la gestion et le projet de l'entreprise. La cotation en bourse implique la rencontre d'analystes et investisseurs auxquels nous exposons stratégie et résultats. A aucun moment ils ne nous contraignent à modifier notre stratégie et leur regard est enrichissant, un peu à l'image de ce qu'apporte un Conseil d'Administration.

Les investisseurs bénéficient d'une liquidité naturelle par le marché qui leur permet de sortir ou rentrer dans le capital d'une PME cotée ce que n'a pas l'investisseur en private equity. Le niveau de valorisation proposé est un élément qui influe sur la décision et pour ma part la Bourse était plus valorisante.

Outre les fonds levés et la valorisation, la Bourse apporte une pression positive à l'entreprise. Etant sous les projecteurs, l'entreprise se doit d'être la plus attractive possible, et en cas d'accident de parcours, la Bourse nous pousse à prendre des décisions plus rapidement que si nous n'avions pas ce regard du marché, la rigueur s'instaure d'elle-même au sein de l'entreprise.

La notoriété qu'apporte la cotation est loin d'être négligeable. A l'international où JACQUET METAL SERVICE fait 85 % de son chiffre d'affaires elle est une vitrine. La connaissance du groupe qu'ont nos interlocuteurs grâce à notre communication périodique et notre notoriété inhérente à la cotation, nous ouvre clairement des portes.

C'est également une publicité gratuite envers nos clients, nos fournisseurs, nos banquiers et cela permet également d'attirer les talents. Le recrutement devient plus facile et nous bénéficions de nombreuses candidatures spontanées. Le retour sur l'investissement du temps passé et des contraintes de la communication est extrêmement positif.

Mais il faut faire preuve d'humilité sur le parcours boursier car dès le lendemain de notre introduction en octobre 97, c'était le début de la crise financière asiatique qui a stoppée toutes les introductions suivantes. De ce fait, les premiers mois n'ont pas été terrible, ensuite est venue la période internet, l'acier n'avait pas le vent en poupe, mais nous nous situons dans un projet long terme que nous avons pu poursuivre.

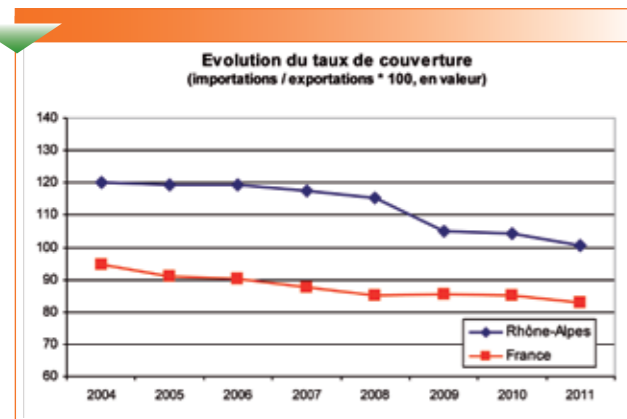
13 ans après l'introduction où nous avons levé 25 MF soit près de 4 Me nous avons pu racheter une autre société cotée, IMS, qui était 5 fois plus grosse que nous. Nous n'aurions jamais pu réaliser cette opération sans la Bourse et là aussi il faut s'inscrire dans le long terme. L'AMF nous a accordé des dérogations pour prendre le contrôle d'IMS par le biais d'une OPE sans lancer d'OPA. Elle a joué un rôle constructif dans cette opération d'offre publique d'échange inamicale au début, qui constituait une première en France.

Sur la place de Lyon, au moment où j'ai pensé à la Bourse, j'ai trouvé des interlocuteurs locaux à la Société des Bourses Françaises maintenant Euronext, et ensuite il s'est créé des relations de confiance. Néanmoins, avec la complexité de notre dernière opération, nous avons dû faire appel à des équipes extrêmement spécialisées à Paris.

La proximité entre l'entreprise et les investisseurs est intéressante comme l'est l'initiative la CCI de Lyon avec le lancement de la Place d'échange.

Jamais l'idée de me retirer de la Bourse ne m'a traversé l'esprit. La Bourse est le partenaire idéal de l'entreprise qui souhaite se développer, trouver des financements, tout en s'inscrivant dans un projet long terme. Elle donne une publicité, visibilité, notoriété et crédibilité à moindre coût et difficile à obtenir lorsque l'on est une PME ou ETI.

En 15 ans, depuis l'introduction en bourse le chiffre d'affaires du groupe a été multiplié par 25 passant de 50 millions d'euros à plus d'un milliard. La Bourse a été un facteur majeur pour réaliser cette performance.



Retrouvez l'intégralité de l'étude sur le commerce extérieur de Rhône-Alpes dans le numéro d'avril 2012 de " Coup de projecteur " édité par la CCIR Rhône-Alpes (www.rhone-alpes.cci.fr)

1 Valeur des exportations/valeur des importations en %.

2 Le changement de méthode de comptabilisation à partir de janvier 2011 a sans doute accentué ce recul du taux de couverture et du solde commercial.

## Introductions en bourse 2012

### ADOCIA

Date d'introduction en bourse :

14 Février 2012

Activité :

Adocia est une société de biotechnologie spécialisée dans le développement de médicaments à partir de protéines thérapeutiques déjà approuvées. La société développe aujourd'hui son activité sur l'insulinothérapie et le traitement de l'ulcère du pied diabétique, une des principales complications du diabète.

Données clés	K€
Chiffre d'affaires 2011	9 169
Capitalisation Boursière *	62 000
Montant levé	27 360

\* Au 30 juin 2012



Interview de **Gérard Soula**  
Président Directeur Général d'Adocia



#### Quel est votre sentiment par rapport à votre introduction en bourse ?

La Bourse a été une formidable opportunité de lever des capitaux en volume et à un prix compatible avec les objectifs que s'étaient fixés le management et les investisseurs historiques. La Bourse reste un organe à mon sens à ce jour indispensable pour faire évoluer une entreprise notamment de haute technologie qui a besoin de beaucoup de capitaux et de temps pour réaliser ses objectifs.

#### Outre les fonds levés quels sont les atouts que vous percevez de votre introduction ?

Il y en a un qui est peu mesurable en terme d'impact, mais extrêmement important, c'est la visibilité que donne la cotation au plan international d'une part car elle rend explicite le comportement de la société, la transparence et la qualité de gestion. De ce fait, nous ne sommes plus questionnés sur le comportement managérial et éthique de l'entreprise ainsi que sur sa pérennité. Ceci est particulièrement important lorsque l'on négocie avec de grands groupes internationaux des contrats pluriannuels. L'accès à la levée de capitaux et la visibilité à l'international sont les deux principaux atouts de la cotation.

#### Que diriez-vous à un chef d'entreprise qui hésite aujourd'hui à venir sur le marché boursier ?

Il a tort d'hésiter car si on est un entrepreneur il faut entreprendre et l'argent c'est le nerf de la guerre. Le dirigeant qui veut faire et qui ne se donne pas les moyens de faire a tort (...). Aujourd'hui je n'ai plus la majorité du capital et le premier ennemi de l'entreprise c'est son créateur qui ne veut pas perdre le contrôle de son entreprise et qui du coup bride le développement de l'entreprise. Il faut s'oublier en tant que créateur si on veut privilégier le développement de l'entreprise.

Retrouvez l'intégralité de l'interview de Gérard Soula sur le futur site internet de Lyon Pôle Bourse

## Calendrier

### Manifestations Lyon Pôle Bourse ou en partenariat

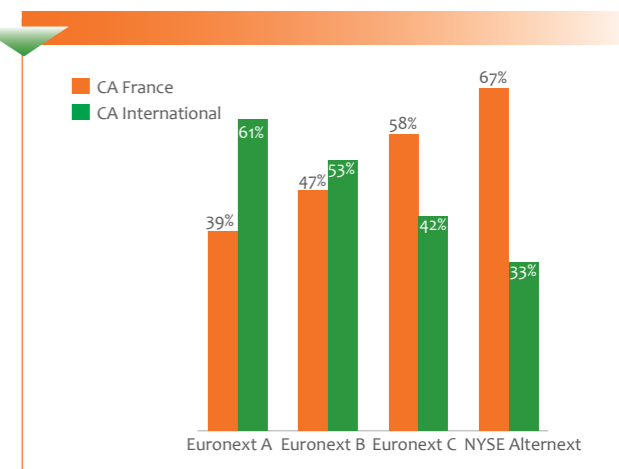
Lyon	Marchés Financiers : quels enjeux pour les entreprises de Rhône-Alpes en 2012 ? 8 février 2012
Lyon	Professionalisation et diversification des conseils, comment s'y prendre ? 16 mars 2012
Lyon	Réunion actionnaires MICHELIN et VILMORIN 22 mars 2012
Lyon	La France et la crise de l'euro – Quelles perspectives ? Quelles issues ? Bruno Cavalier, Chef Economiste Oddo 19 avril 2012
Lyon	Marché obligataire pour les PME-ETI, quelles opportunités pour les émetteurs ? 25 avril 2012
Lyon	Gouvernance d'une société sous LBO : comment concilier rigueur et efficacité ? 14 mai 2012
Lyon	Réunion actionnaires BIC et L'OREAL 14 mai 2012
Annecey	Réunion actionnaires NATIXIS et VILMORIN 31 mai 2012
Lyon	Rôle du Conseil dans le développement des ETI 1 <sup>er</sup> juin 2012
Lyon	Emission TLM : La Bourse accélérateur du développement des entreprises régionales, témoignages de chefs d'entreprise 26 juin 2012
Porto	Université des Sociétés Cotées 29 juin - 1 <sup>er</sup> juillet 2012
Lyon	Rémunération des dirigeants 9 octobre 2012
Lyon	Bonnes pratiques en matière de Responsabilité Sociale des Entreprises 12 octobre 2012
Lyon	Gouvernance et S.A.S. 30 novembre 2012
Lyon	Réunion conjoncture boursière et information financière Tous les 1 <sup>er</sup> mardi du mois

## La Bourse : un tremplin pour la conquête des marchés mondiaux

Ernst & Young a réalisé une étude portant sur le poids de l'international dans les sociétés cotées des régions Rhône Alpes, Franche Comté et Auvergne. L'analyse de 102 documents de référence 2010 et 2011 fait ressortir que 2 sociétés cotées sur 3 publient des informations relatives à la répartition de leur chiffre d'affaires entre la France et l'International.

Sur le panel des entreprises analysées, les principaux enseignements sont les suivants :

- Les sociétés analysées connaissent une forte croissance de leur chiffre d'affaires consolidé entre 2010 et 2011 (+9%) ;
- 2/3 de leur chiffre d'affaires consolidé est réalisé à l'international, ce qui est remarquable ;
- La forte croissance globale est tirée par l'international :
  - +6% de croissance du chiffre d'affaires réalisé en France,
  - +10% de croissance du chiffre d'affaires réalisé à l'international.
- Plus les sociétés ont une capitalisation boursière importante, plus elles réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires à l'international, ainsi qu'illustré par le graphique ci-contre.



## Financer votre croissance : Une nouvelle offre obligataire dédiée aux PME-ETI

Les PME européennes cotées sur les marchés européens de NYSE Euronext vont pouvoir émettre des obligations grâce à une nouvelle offre leur permettant d'accéder plus facilement et largement aux investisseurs particuliers. Cette offre obligataire leur permettra ainsi de recourir à des sources de financement complémentaires au crédit bancaire ou aux fonds propres.

L'opération s'inscrit dans un cadre de resserrement et de renchérissement du crédit bancaire qui concerne aujourd'hui plus de 90 % des PME. D'autant que la crise financière et les ratios imposés par les accords Bâle III et la directive Solvency II vont contribuer à rendre son accès plus difficile encore. Cette offre est une nouvelle illustration de l'engagement de NYSE Euronext vis-à-vis des PME-ETI.

« Les obligations offrent aux PME la possibilité d'élargir leurs sources de financement tout en réduisant leur dépendance au crédit bancaire », souligne Stéphane Laskart, Responsable du Business Développement de NYSE Euronext en France. En outre, elles sont généralement remboursables in fine, et non à échéances périodiques, comme peut l'être le crédit bancaire.

Les obligations présentent également un intérêt stratégique pour les émetteurs dans la mesure où elles n'ont aucun impact sur la dilution de l'actionnariat et échappent à la pression qui pèse aujourd'hui sur les capitalisations boursières.

De plus, l'offre obligataire suit un processus clair, efficace et rapide, avec une documentation allégée, des délais resserrés, des coûts d'émission compétitifs et l'absence d'obligations déclaratives supplémentaires pour les entreprises cotées sur les marchés de NYSE Euronext.

« Pour les investisseurs individuels, l'offre obligataire de NYSE Euronext représente également une opportunité. Elle leur permettra d'accéder à une gamme de produits dont les rendements excèdent ceux des produits plus classiques et auxquels ils n'avaient à ce jour pratiquement pas accès en direct », ajoute Stéphane Laskart.

Concrètement, l'émission obligataire sera coordonnée par une banque ou un listing sponsor qui réalisera un prospectus visé par le régulateur. En outre, l'émetteur devra obtenir une notation, qui a été rendue obligatoire. A ce titre, des agences de notations dédiées et spécialisées dans l'étude des PME-ETI ont été identifiées et référencées, telles que Euler Hermes Rating ou CreditReform.

La levée de fonds et l'accès aux investisseurs individuels se fera par le biais d'une promotion de cette émission par le biais d'une campagne de communication. Les souscriptions se feront pour les investisseurs particuliers par les sites des courtiers en ligne ainsi qu'en envoyant leur bulletin de souscription à leur banque. L'objectif est de mobiliser l'épargne des particuliers intéressés par ces produits obligataires ayant des coupons supérieurs, par exemple, à ceux de l'assurance vie par exemple.

Retrouvez l'information complète sur cette nouvelle offre sur le site <https://europeanequities.nyx.com/fr>  
Contacts : Stéphane Laskart (slaskart@nyx.com) et François Houssin (fhoussin@nyx.com)

## A la découverte d'une compétence rare en Rhône-Alpes : Spread Research



Julien Rérolle, Président de Spread Research

Basé à Lyon et fondé en 2004 par Julien Rérolle, son président, Spread Research analyse les informations financières et émet des recommandations d'investissement à destination de ses adhérents. La société suit environ 200 émetteurs d'obligations à haut rendement et d'obligations convertibles, implantés en grande majorité en Europe, le reste dans les pays émergents (Amérique du Sud, Europe de l'Est).

La force de Spread Research réside dans son indépendance envers les émetteurs, ce qui la différencie des agences de notation et des cabinets de recherche sell-side. En effet, la rémunération de ces sociétés dépend du volume de transactions sur le marché.

Le cabinet compte désormais 3 associés, tous analystes spécialistes de l'obligataire, et 12 collaborateurs, facture ses prestations sous forme de contrat pluriannuel directement à ses clients investisseurs. Comme pour le marché actions, l'évaluation de la qualité d'un titre obligataire intègre la performance de l'entreprise et les prévisions d'activité (3 ans), mais elle se complète par une analyse de la liquidité et par une étude juridique (analyse des covenants bancaires, subordination de la dette). Ces informations, obtenues par des échanges réguliers entre l'équipe d'analystes et les émetteurs, sont mises à jour trimestriellement, et lors de tout nouvel événement impactant l'émetteur.

Retenue dans le Top 5 européen des analystes indépendants du secteur obligataire à haut rendement, Spread Research alimente une clientèle d'investisseurs financiers internationaux (gérants de fonds, banques) dont la moitié à Londres et un tiers à Paris.

Conseil d'Administration de Lyon Pôle Bourse :

Jean-Baptiste Bosson, Président, David Buffelard, Vice-Président, Jean-Pierre Gitenay, Dominique Takizawa, Caroline Weber

Invité permanent : Marcel Deruy

Animatrice Lyon Pôle Bourse : Martine Collonge

Contact NYSE Euronext :

François Houssin - fhoussin@nyx.com - Tél. +33 1 49 27 12 65

Contact Lyon Place Financière et Tertiaire :

Béatrice Varichon - beatrice.varichon@lyon-finance.org - Tél. +33 4 78 37 62 30

Contact Ernst & Young :

Nicolas Sabran - nicolas.sabran@fr.ey.com

# Sociétés cotées sur NYSE Euronext et sur NYSE Alternext (Rhône-Alpes, Bourgogne, Auvergne)



Nom de la Société	Capitalisation Boursière (m€)*	Marché	Chiffre d'Affaires (m€)**	Activité
Adocia SAS	62	NYSE Euronext C	9	Biotechnologie
AdThink Media SA	21	NYSE Alternext	30	Agences de medias
Agta Record AG***	372	NYSE Euronext B	241	Matériaux et accessoires de construction
Akka Technologies	311	NYSE Euronext B	474	Services d'appui professionnels
April SA	457	NYSE Euronext B	757	Courtiers en assurances
Arkoon Network Security	6	NYSE Alternext	10	Logiciels
Artprice.com	163	NYSE Euronext B	5	Edition
Assystem***	253	NYSE Euronext B	761	Services d'appui professionnels
AST Groupe	43	NYSE Euronext C	121	Construction individuelle
Atari***	35	NYSE Euronext C	40	Jouets
Société des Autoroutes Paris-Rhin-Rhône	4 698	NYSE Euronext A	2 181	Services de transport
Avenir Finance	15	NYSE Euronext C	34	Activités financières spécialisées
Axway Software S.A.	287	NYSE Euronext B	217	Logiciels
Belvedere***	138	NYSE Euronext C	911	Distillateurs et viticulteurs
Bernard Loiseau SA	5	NYSE Alternext	10	Restaurants et bars
BioMérieux S.A.	2 565	NYSE Euronext A	1 427	Equipements médicaux
Boiron SA	441	NYSE Euronext B	523	Pharmacie
Burelle SA	302	NYSE Euronext B	4 222	Pièces détachées d'automobiles
Cap Gemini***	4 497	NYSE Euronext A	9 693	Services informatiques
Capelli	17	NYSE Euronext C	42	Immobilier
Casino, Guichard-Perrachon Société Anonyme	7 745	NYSE Euronext A	34 361	Détaillants et grossistes - Alimentation
Cegid Group SA	132	NYSE Euronext C	264	Logiciels
Clasquin	45	NYSE Alternext	171	Services de livraison
Compagnie des Alpes***	308	NYSE Euronext B	642	Services de loisirs
Cottin Freres SA	9	NYSE Euronext C	32	Distillateurs et viticulteurs
Crédit Agricole Mutuel Loire Haute-Loire	34	NYSE Euronext C	272	Banques
Credit Agricole Sud Rhone Alpes	69	NYSE Euronext C	454	Banques
Devernois	23	NYSE Euronext C	43	Habillement et accessoires
Digigram SA	1	NYSE Euronext C	5	Matériels informatiques
Dolphin Integration	4	NYSE Alternext	13	Semi-conducteurs
Duc SA	4	NYSE Euronext C	181	Produits alimentaires
DELFINGEN Industry***	14	NYSE Euronext C	112	Pièces détachées d'automobiles
Esker SA	40	NYSE Alternext	36	Logiciels
Eurogerm S.A	70	NYSE Alternext	53	Produits alimentaires
Exel Industries***	220	NYSE Euronext B	430	Véhicules commerciaux et camions
Fiducial Office Solutions	61	NYSE Euronext C	229	Distributeurs spécialisés
Fiducial Real Estate	181	NYSE Euronext C	46	Immobilier
GenOway S.A.	14	NYSE Alternext	8	Biotechnologie
Gerard Perrier Industrie SA	59	NYSE Euronext C	122	Composants et équipements électriques
GL Events	267	NYSE Euronext B	783	Services d'appui professionnels
Grenobloise d'Electronique et d'Automatismes SA	84	NYSE Euronext C	71	Equipements électroniques
Groupe Go Sport SA	48	NYSE Euronext C	680	Distributeurs spécialisés
Groupe Guillin SA	99	NYSE Alternext	404	Conteneurs et emballages
Haulotte Group	164	NYSE Euronext B	307	Véhicules commerciaux et camions
Henri Maire***	7	NYSE Euronext C	17	Distillateurs et viticulteurs
Installux SA	44	NYSE Euronext C	113	Matériaux et accessoires de construction
Jacquet Metal Service	203	NYSE Euronext C	1 241	Acier
Lafuma SA	60	NYSE Euronext C	249	Habillement et accessoires

Nom de la Société	Capitalisation Boursière (m€)*	Marché	Chiffre d'Affaires (m€)**	Activité
LDLC.com S.A.	31	NYSE Euronext C	177	Distributeurs spécialisés
LVL Medical Groupe SA	296	NYSE Euronext C	169	Prestataires de soins de santé
MECELEC S.A.	10	NYSE Euronext C	41	Composants et équipements électriques
Medicrea International	80	NYSE Alternext	19	Equipements médicaux
MEMSCAP S.A.	8	NYSE Euronext C	10	Semi-conducteurs
Mercialys***	1 401	NYSE Euronext B	161	Activité SIIC
Metabolic Explorer S.A.	78	NYSE Euronext C	1	Chimie de spécialité
Metrologic Group	127	NYSE Euronext C	28	Logiciels
MGI Coutier SA	86	NYSE Euronext C	534	Pièces détachées d'automobiles
MICHELIN SCA	9 368	NYSE Euronext A	20 719	Pneumatiques
MILLET Innovation S.A.	14	NYSE Alternext	16	Produits de soin personnel
Moulinvest SA	22	NYSE Alternext	20	Sylviculture
Nergeco Group	11	NYSE Euronext C	29	Matériaux et accessoires de construction
Norbert Dentressangle SA	489	NYSE Euronext B	3 576	Services de transport
OL Groupe SA	36	NYSE Euronext C	133	Services de loisirs
Osiatis***	72	NYSE Euronext C	280	Services informatiques
Orapi	34	NYSE Euronext C	122	Chimie de spécialité
Phenix Systems SAS	7	NYSE Alternext	4	Outillage industriel
Piscines Desjoyaux SA	44	NYSE Alternext	77	Produits de loisirs
Plastic Omnium SA	957	NYSE Euronext B	4 220	Pièces détachées d'automobiles
Precia Molen	37	NYSE Euronext C	89	Equipements électroniques
Prismaflex International SA	5	NYSE Euronext C	51	Agences de medias
PSB Industries	97	NYSE Euronext C	245	Conteneurs et emballages
Rallye***	1 067	NYSE Euronext A	35 057	Distributeurs - Diversifiés
Sabeton SA	43	NYSE Euronext C	46	Instruments de placement en actions
Sam Actionnaires	14	NYSE Euronext C	33	Outillage industriel
Samse SA	196	NYSE Euronext B	1 142	Matériaux et accessoires de construction
SEB SA	2 361	NYSE Euronext A	3 963	Produits ménagers durables
Signaux Girod***	24	NYSE Euronext C	133	Outillage industriel
Siparex Croissance	26	NYSE Alternext	NS	Instruments de placement en actions
Soitec S.A.	359	NYSE Euronext B	323	Semi-conducteurs
Somfy SA	1 092	NYSE Euronext B	952	Composants et équipements électriques
Sopra Group	475	NYSE Euronext B	1 050	Services informatiques
ST Dupont***	166	NYSE Euronext B	66	Produits ménagers non durables
ST Microelectronics***	3 816	NYSE Euronext A	7 453	Semi-conducteurs
Sword Group SE	102	NYSE Euronext C	156	Services informatiques
Téléverbier***	84	NYSE Euronext C	42	Hôtels
Tessi SA	199	NYSE Euronext B	262	Gestion financière
Thermador Groupe Société Anonyme	238	NYSE Euronext B	194	Fournisseurs industriels
Thermocompact S.A.	27	NYSE Euronext C	78	Composants et équipements électriques
Tivoly SA	8	NYSE Euronext C	70	Outillage industriel
Tonnellerie Francois Freres	165	NYSE Euronext B	110	Conteneurs et emballages
Toupargel-Agrigel	70	NYSE Euronext C	339	Détaillants et grossistes - Alimentation
U10 SA	31	NYSE Euronext C	199	Produits ménagers durables
VDI Group	18	NYSE Alternext	53	Distributeurs - Diversifiés
Vétoquinol***	248	NYSE Euronext B	284	Pharmacie
Vilmorin	1 503	NYSE Euronext A	1 192	Agriculture et pêche

Source : Euronext / Capital IQ

\* : Capitalisation boursière au 30/06/2012

\*\* : Derniers comptes disponibles

\*\*\* : Sociétés implantées dans le rayonnement des régions Rhône-Alpes, Auvergne et Bourgogne mais dont le siège social est hors de ces régions