
SÉMINAIRE CLIFF 2023

"L'IR augmenté" ou comment l'IA va faire évoluer le métier de l'IR

Lundi 11 décembre 2023 – Verso by Victoire

Restitution des enseignements des ateliers

Atelier 1 - Corporate access : optimiser le temps du management et l'efficacité des meetings lors des roadshows et conférences

animé par **Laurent Brunelle**, Vice-Président, Head of Investor Relations & Financial Communication de **Bureau Veritas** et Administrateur du Cliff avec

- **Louis Igonet**, Global Head of Corporate Development, Strategy and Investor Relations de **Tikehau Capital** et Administrateur du Cliff
- **Camille Lemerrier-Lebleu**, Head of Client & Corporate Access France de **Exane BNP Paribas** et membre du Cliff
- **Bertrand Puiffe**, Portfolio Manager chez **Fidelity International**

Trois principaux thèmes ont été abordés.

Le temps du management est précieux. Les investisseurs en ont conscience et essaient de bien préparer leurs RV avec un CEO : jamais face à un junior, avec un analyste et un gérant, des analyses à jour, le partage de la liste des questions avec le gérant. Le management n'est pas sollicité en période de *roadshows* habituels post publication. Quelles sont les règles adoptées par les *brokers* : éviter les *roadshows* le lundi et le vendredi, allouer le temps du management sur les zones prioritaires /primaires et celui de l'IR sur les zones périphériques / secondaires.

Concernant la **gestion du capital et son renouvellement**, tout IR doit trouver le bon mix entre suivi des actionnaires historiques et recherche de prospects. Les situations et les stratégies sont très différentes selon les tailles de capitalisation : une petite capitalisation non liquide doit anticiper le renouvellement de son capital et est peu sollicitée par les *brokers*. Beaucoup de *small & mid caps* sont délaissées par le marché, elles doivent passer par des agences et cela remet l'IR au centre du jeu. C'est plus simple pour les *large caps*, qui travaillent avec les *brokers*, mais doivent néanmoins suivre attentivement le ciblage afin d'éviter un *discovery meeting* avec le management.

Chaque support à utiliser doit être dédié à un objectif. Plusieurs modèles coexistent – intermédiés via le *broker*, désintermédiés avec l'internalisation du *corporate access* par certains grands investisseurs – et il faut trouver le plus adapté en fonction de sa stratégie et de sa liquidité. Idem pour les conférences. Pour les *discovery meetings*, il peut être intéressant de mettre en place des *small groups*. Les *corporate corners* remettent au cœur du jeu les fondamentaux des sociétés grâce aux IR. En matière d'outils de *targeting*, ils n'ont pas vraiment évolué et l'IA est encore peu présente.

En conclusion, de nombreuses stratégies coexistent, avec des contraintes pour les petites capitalisations.