



Olivier Psaume,
Président du Cliff

2020, année inédite... La crise sanitaire mondiale a bouleversé nos quotidiens et nous a conduit à réorganiser, au pied levé, notre métier.

Le Cliff s'est efforcé d'apporter, plus que jamais, des services immédiatement utiles, et d'aider à préparer l'avenir. Dès mi-mars, une rubrique spécifique a été créée sur le site privé du Cliff, afin de répertorier les informations sur les sujets les plus importants (réglementation, AG, guidance, publications trimestrielles, fonctionnement des marchés...). La permanence a structuré et archivé ces informations, incluant les publications de membres associés.

Notre programme de rendez-vous du premier semestre a été adapté dans sa forme, pour maintenir la distance tout en préservant la proximité de nos échanges, et sur le fond pour traiter les sujets d'actualité, que nous vous proposons de retrouver ci-dessous.

Bonnes publications semestrielles, très bel été, et prenez soin de vous !



COVID-19 ET AG 2020

De nouveaux textes législatifs, valables pour une durée déterminée, ont été publiés en urgence afin de permettre aux entreprises de tenir leurs assemblées générales annuelles hors de la présence physique de leurs actionnaires. L'AMF a été particulièrement attentive à la communication des sociétés dans ce contexte, notamment celle relative aux dividendes qui ont été supprimés, réduits ou dont les modalités de paiement ont été modifiées. L'AMF a également proposé un certain nombre de bonnes pratiques, parmi lesquelles la retransmission de l'AG en direct et l'assouplissement des modalités de réception des questions écrites en amont de l'AG. (Avril 2020)

[Voir le suivi des AG 2020 dans notre rubrique dédiée Covid-19.](#)

*Voir aussi des **enquêtes flash** :*

[Collecte des questions pendant l'AG \(Janvier 2020 - 25 réponses\)](#)

[Présentation des nouveaux administrateurs aux actionnaires pendant l'AG \(Mars 2020 - 26 réponses\)](#)

[Covid-19 : conséquences immédiates et éventuellement à venir \(Mars 2020 - 23 réponses\)](#)

[Partage d'expériences pour préparer vos communications à venir, en partenariat avec Entreprises et Médias \(Avril 2020 - 44 réponses\)](#)

[VOIR TOUTES LES ACTUALITES REGLEMENTAIRES RELAYEES PAR LE CLIFF](#)



BUY-SIDE CORPORATE ACCESS : quelle interaction avec les émetteurs ?

Certains grands fonds n'ont pas attendu l'entrée en vigueur de MiFID II pour mettre en place une équipe interne chargée d'organiser le *corporate access*. La rencontre avec le management d'une société est en effet déterminante pour prendre les décisions d'investissement : CEO, CFO, IR, mais aussi directions opérationnelles ou encore RSE. Il s'agit d'optimiser le temps à la fois pour ces dirigeants et pour les *portfolio managers*. Les personnes du *corporate access* sont une aide précieuse pour le ciblage que pratiquent les émetteurs, en leur fournissant les bons contacts pour transmettre leurs informations et en obtenir en retour. (Janvier 2020)

COVID-19 ET IMPACT SUR LA STRUCTURE DES MARCHES ACTIONS

La réaction du marché face à la crise sanitaire a été très brutale. Des pics de volume (3 fois plus importants que la normale) ont été constatés courant mars. Les *spreads* se sont envolés du fait de l'augmentation de la volatilité. Le marché a bien tenu, sans incident majeur, écartant l'éventualité d'une fermeture. La part des marchés transparents a augmenté aux dépens de celle des marchés opaques. Pour la première fois depuis longtemps, les positions *short* ont été interdites par l'AMF et une majorité de sociétés ont décidé de ne pas distribuer de dividende ou d'en réduire le montant. Enfin les particuliers ont été nombreux à investir durant cette période, la plupart pour du moyen-long terme, signe de soutien aux entreprises françaises. (Mai 2020)

Voir aussi une **enquête flash** :
[Etudes de perception \(Février 2020 - 16 réponses\)](#)

**RETROUVEZ LES TRANSCRIPTIONS DE TOUTES LES REUNIONS DU CLIFF
POUR ETRE INFORMES EN TEMPS REEL, ABONNEZ-VOUS A NOTRE ALERTE**

cliff mag



Outils de communication

REVUE DES PRINCIPALES PROBLEMATIQUES ACTUELLES DE COMMUNICATION FINANCIERE

Interrogés en amont de cette rencontre virtuelle d'échange d'expériences "confinées", les membres du Cliff avaient identifiés 4 principaux sujets de préoccupation.

Pour **l'organisation des roadshows et conférences**, le ciblage, majoritairement réalisé avant le confinement, n'a pas été impacté. En revanche, les rencontres ont dû toutes se tenir de manière virtuelle et se sont globalement bien déroulées... avec néanmoins quelques limites : des échanges plus timorés et moins animés, particulièrement pour les *group meetings*.

Compte tenu de la volatilité sur les marchés, l'exercice de l'établissement du **consensus** s'est révélé encore plus complexe qu'habituellement, avec des estimations aussi dispersées que les prévisions internes, en l'absence de visibilité, pour le trimestre et encore davantage pour l'année entière. Dans ce contexte, certaines sociétés ont renoncé à publier leur consensus.

En interne, la pédagogie et un reporting régulier au management se sont révélés encore plus indispensables.

Enfin chacun a rivalisé d'**astuces pour faciliter le quotidien** d'équipes dispersées, aux conditions de télétravail variables : équipement informatique *ad hoc*, visioconférences régulières, formelles (parfois avec le *top management*) et informelles (café ou apéro "Skype"), organisations variées pour les rencontres virtuelles avec les investisseurs (IR et DAF à bonne distance au bureau, ou en visio avec échanges privés grâce à un outil parallèle). (Avril 2020)

Voir aussi des **enquêtes flash** :
[Digitalisation de vos relations investisseurs \(Février 2020, 44 réponses\)](#)
[Rubrique Information Réglementée du site Internet Investisseurs \(Février 2020 - 17 réponses\)](#)
[Authentification des communiqués : outil anti-fraude \(Mars 2020 - 15 réponses\)](#)
[Q1 à venir et Covid-19 : vos pratiques \(Avril 2020 - 27 réponses\)](#)

VOIR TOUTES LES ENQUETES REALISEES AU SEIN DU CLIFF

cliff mag



Ecosystème

PRICING POWER* : comment mieux l'utiliser dans votre communication pour augmenter la création de valeur

Choisir les mots justes et introduire des concepts percutants : la recette d'une *equity story* réussie ! Les investisseurs disposent désormais d'outils sophistiqués pour analyser la terminologie des communications et y déceler des signaux faibles, positifs ou négatifs, pour la valorisation future. En marge des indicateurs financiers et extra financiers "classiques", la communication autour des prix de vente en tant que facteur de leadership peut, par exemple, booster la valorisation de l'entreprise. A utiliser néanmoins avec précaution afin de respecter les règles en matière de concurrence. (Juin 2020)

* *vendre plus cher sans perdre de volume*

LE CAPITAL CLIENT : un levier de valorisation des entreprises

Le niveau de satisfaction des clients peut être un critère d'investissement dans une entreprise. Hausse récurrente du chiffre d'affaires, marges plus élevées, prescription, en particulier via les réseaux sociaux, sont autant de bénéfices potentiels. Mais pour satisfaire les "consomm'acteurs", il faut bien comprendre leurs attentes et surtout ne pas les décevoir... sur tous les plans, ce qui implique une véritable stratégie d'entreprise responsable et rentable sur le long terme. Pour en témoigner dans la communication financière, il faut identifier quelques KPIs pertinents suivis dans la durée. (Juin 2020)

Voir aussi une **enquête flash** :
[Organisation des équipes RSE/ESG \(Février 2020 - 27 réponses\)](#)

TOUTES LES ACTUALITES DE L'ECOSYSTEME SONT SUR WWW.CLIFF.ASSO.FR



Cliff - Tour Praetorium 14, Place des Reflets 92400 Courbevoie La Défense
Tél. 01 47 76 05 70 | cliff@cliff.asso.fr



Si vous ne souhaitez plus recevoir de messages, [cliquez ici](#)