



Olivier Psaume,
Président du Clif

Nous laissons derrière nous une année 2020 qui, à défaut d'être agréable, aura eu le mérite de mettre en avant nos capacités d'adaptation et de réactivité, de préserver la proximité de nos échanges tout en maintenant la distance malheureusement exigée. Vous retrouverez dans cette newsletter les principaux enseignements de nos activités du second semestre, avec les liens vers les comptes rendus complets. Le Clif vous accompagne toujours avec ses services immédiatement utiles, grâce notamment à sa rubrique dédiée Covid-19, à ses débats sur les thématiques d'actualité, toutes liées, et vous a réunis encore plus nombreux cette année pour son séminaire annuel, dans un format exceptionnel, sur un thème qui nous préoccupe – et nous occupe – de plus en plus. Nous vous renouvelons nos vœux les plus chaleureux pour une année 2021 plus sereine... et moins «distancielle». Merci de votre confiance et de votre soutien.



Les Relations Investisseurs du XXIème siècle ou comment intégrer l'ESG à la Communication Financière

Toutes les parties prenantes des entreprises, des clients aux différentes catégories d'investisseurs, en passant par les salariés et les citoyens de manière générale, exigent des informations de plus en plus précises sur les sujets ESG qui déterminent désormais leurs choix. La clé pour les entreprises afin de répondre aux différents enjeux auxquels elles sont confrontées : **intégrer des objectifs de long terme dans la stratégie, le business model et les décisions d'investissements** tout en continuant de répondre à la pression du court terme. Le message doit évidemment être porté par le *top management*. La **pédagogie** est cruciale pour faire comprendre les problématiques sectorielles, il faut choisir des **indicateurs pertinents** et enrichir le dialogue actionnarial au quotidien. Les IR doivent pouvoir aborder tous les sujets, avec parfois une personne dédiée ESG dans l'équipe, mais en faisant aussi appel à des experts dans l'entreprise sur les sujets techniques. Le niveau de **maturité** des sociétés est très variable : les plus avancées innovent en créant de **nouveaux indicateurs financiers**, pour une «comptabilité intégrée» visant à expliquer comment l'entreprise crée de la valeur globale. La pression climatique, les enjeux sociétaux très forts, la crise sanitaire accélèrent le mouvement. (*Séminaire annuel - Décembre 2020*)

Voir aussi des **enquêtes** :

Vos pratiques en matière de meetings ESG (Nov. 2020 - 23 sociétés)
8è Étude Tennaxia sur les pratiques de reporting et rapports RSE en 2020

VOIR TOUTES LES ACTUALITES DE L'ECOSYSTEME RELAYEES PAR LE CLIFF



Actualités réglementaires et DEU 2020

A l'occasion de son traditionnel rendez-vous annuel avec les membres du Cliff, l'AMF a passé en revue de nombreux sujets d'actualité essentiels pour la communication financière des émetteurs : nouveau guide d'élaboration des prospectus ; recommandations et points d'amélioration sur les **états financiers à paraître** (ventilation du chiffre d'affaires, impacts de la crise sanitaire à l'appui de l'analyse menée sur les publications semestrielles 2020 ou encore contrats de location) ; 17ème rapport sur le gouvernement d'entreprise et ses points d'attention particuliers sur les modalités de tenue des **AG** et les informations sur les **rémunérations** ; nouveau prospectus allégé d'émissions secondaires ; et bien entendu **ESEF** à venir avec les dépôts au nouveau format XHTML ; sans oublier les recommandations de l'ESMA sur le reporting extra financier 2020. (Novembre 2020)

MAR : rappel et enseignements, 4 ans après la mise en application

A l'occasion de la publication de la 13ème édition du Guide annuel "Cadre et Pratiques de Communication Financière", et quatre ans après l'entrée en vigueur du Règlement Abus de Marché, les co-éditeurs du Guide, **Bredin Prat, le Cliff et PwC** ont convié l'AMF et plusieurs émetteurs pour faire le point et témoigner sur l'application de MAR au quotidien. Dans le contexte de **crise sanitaire**, les émetteurs ont rencontré des difficultés particulières, notamment sur le **caractère précis** de l'information, qui ne signifie pas certain ou chiffré, ou encore sur la **fiabilité** de l'information, la **visibilité sur l'impact**. Il est parfois trop tôt pour être certain que le pire prédominera par rapport au meilleur... L'intérêt légitime pour différer peut être très large, mais il faut impérativement préserver la **confidentialité** de l'information et **ne pas induire le public en erreur**. La publication de nouvelles **guidances**, après l'abandon ou la suspension des **guidances** initiales au cours de la première partie de l'année, n'a également pas été simple à gérer (nouveaux indicateurs pour répondre aux questionnements du marché, hypothèses sous-jacentes). (Septembre 2020)

VOIR TOUTES LES ACTUALITES REGLEMENTAIRES RELAYEES PAR LE CLIFF

cliff mag



Relations
avec les marchés

Baromètre 2020 sur les "Roadshows" #3

Après les Baromètres réalisés en 2012 et 2016, cette troisième édition permet de suivre l'évolution des pratiques en matière de **roadshows**, en intégrant cette année les bouleversements liés à la **crise sanitaire**, sans oublier les impacts de **MiFID II**. Avec les réponses très riches fournies par **37 sociétés**, les enseignements sont significatifs. Le peu d'enthousiasme pour les **roadshows** virtuels exprimé en 2016 se confirme en **2020, année du « tout distanciel »** pour cause de crise sanitaire inédite : les IR ont certes **gagné du temps** et « rencontré » globalement un **plus grand nombre d'investisseurs**, mais ils estiment que la **qualité des échanges a pâti** de l'usage des moyens de communication virtuels, en particulier dans les **group meetings** et surtout pour créer et entretenir les liens informels, essentiels pour installer la confiance. La crise sanitaire a amplifié les impacts de MiFID II dans la **relation avec les brokers**, qui se révèlent moins impliqués et moins efficaces pour le ciblage, plus sélectifs pour leurs conférences et moins performants sur les **feedbacks**... tout en restant incontournables. (Décembre 2020)

Le **targeting** des investisseurs et son évolution récente

Depuis l'entrée en vigueur de MiFID II, les émetteurs sont de plus en plus en **contact direct avec les investisseurs** et doivent donc bien connaître leurs cibles. IHS Markit a réalisé une étude sur l'efficacité des différentes méthodes et il apparaît que le **ciblage en lien avec les fondamentaux de l'entreprise** soit plus pertinent que l'approche basée sur l'actionnariat des pairs. Une hypothèse confirmée par les réponses à notre Baromètre 2020 (voir ci-dessus). Cette année, la crise sanitaire a également changé la donne, d'un point de vue logistique, mais aussi **géographique** : l'interruption des déplacements a fait gagner du temps aussi bien aux émetteurs qu'aux investisseurs et, selon une enquête d'EXANE BNP PARIBAS, le nombre d'événements organisés a augmenté de 30%. Avec une gestion qui est aussi humaine, les **fonds passifs** doivent désormais être pris en compte. **Evolutions pour le ciblage** : des émetteurs plus sélectifs ? (Novembre 2020)

Un monde 100% indexé ?

La gestion indicielle, avec les fonds, les ETFs et les mandats, représentait à fin 2019 20% du total de la gestion d'actifs et enregistre une **croissance deux fois plus rapide**. Les 3 millions d'indices en Europe sont construits pour la plupart sur la base de la capitalisation boursière, et parfois de la volumétrie. **La gestion smart bêta se développe** : elle pondère les indices sur d'autres critères (secteur, risques, extra financier...). L'évolution exponentielle de la gestion indicielle est liée à la réglementation, à la faiblesse des rendements, aux canaux de distribution Internet et à la facilité d'investissement liée aux sous-jacents qui permet de faire de la gestion active à travers la gestion passive. **Le gérant indiciel est engagé**, puisqu'il vote aux AG, et **apporteur de liquidité**, puisque derrière il y a un sous-jacent. L'impact sur la liquidité dépend de l'importance de l'indice et l'émetteur doit donc en **comprendre les règles et les critères**. Une bonne gestion passive passe par une bonne gestion active. (Septembre 2020)

Voir aussi des **enquêtes et benchmarks** :

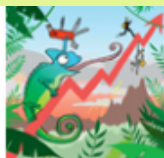
Publications du Q3 2020 (Oct./ Nov. 2020 - 101 sociétés)

Investor Day / Capital market day 2020 : quelle organisation ? (Sept. 2020 - 21 sociétés)

Publications semestrielles 2020 (Août 2020 - 84 sociétés)

**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

ESEF : quelles sont les attentes des investisseurs ?

L'étude réalisée par LABRADOR et EURONEXT avec EXANE BNP PARIBAS révèle que, dans leurs principales sources que sont l'URD ou les présentations de résultats, les investisseurs **recherchent** les informations de manière très **artisanale**, par mot clé sur un PDF, et **ressaisissent** ensuite les données dans des tableaux excel, avec un risque évident d'erreurs. L'xHTML et l'XBRL sont encore méconnus, mais les investisseurs espèrent que cela **simplifiera** leur travail, leur permettra de **comparer** plus facilement les informations (d'autant plus dans l'optique de l'intégration des données extra financières), de récupérer les données correspondant aux graphiques, d'être informés **en temps réel** de l'évolution des informations... et que cela leur fera **gagner du «temps de cerveau disponible»**. Au-delà du sujet comptable, l'ESEF est surtout la transformation numérique de l'information réglementée, qui va pouvoir être **enrichie** et devenir plus **dynamique**. Les relations investisseurs auront un rôle important dans le balisage des données, tant financières qu'extra financières. Et auront en retour une vision du **parcours de recherche** des lecteurs dans leurs documents, ce qui peut créer un **nouveau dialogue**. (Septembre 2020)

Voir aussi un **benchmark** :
[Benchmark de la structure des sites Internet](#) (1er sem. 2020, CAC 60)

VOIR TOUTES LES ENQUETES ET BENCHMARKS REALISES AU SEIN DU CLIFF

Prochaine édition de Cliff mag : juillet 2021
sur les sujets traités au 1er semestre !



 **cliff**
Investor Relations

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](#)