

# DIALOGUE ACTIONNARIAL : LA CHECKLIST



INSPIREZ CONEFIANCE AUX BONS INVESTISSEURS  
POUR OPTIMISER VOTRE VALORISATION

FINEO INVESTOR RELATIONS ADVISORS  
[www.fineo.com](http://www.fineo.com)

La façon dont vous interagissez avec vos actionnaires et les investisseurs potentiels peut faire ou défaire la réputation de votre entreprise sur les marchés.

Comment ça se peut-il ? Parce que c'est l'un des moteurs les plus importants de votre valorisation.

Si vous êtes Président d'un Conseil d'Administration, Directeur Général, Directeur Financier, responsable des relations avec les investisseurs ou secrétaire général, et que :

- ❖ Votre entreprise vient de s'introduire en bourse et c'est votre première rencontre avec un investisseur,
- ❖ Vous craignez de nuire à votre cours de bourse parce que vous ne savez pas où se situe la limite entre en dire trop ou pas assez,
- ❖ Vous êtes persuadé que cette réunion sera une perte de temps et que vous avez des choses plus importantes à faire,
- ❖ Vous vous demandez d'ailleurs pourquoi vous l'avez acceptée,

Alors la **checklist** de FINEO Investor Relations Advisors est l'outil dont vous avez besoin pour traverser ce champ de mines.

Nous avons résumé en dix points plusieurs décennies d'expérience pour que vous puissiez aborder en toute confiance votre prochain rendez-vous et :

- ❖ Mener la discussion
- ❖ Vous démarquer dans la course au capital
- ❖ Inspirer confiance aux investisseurs.

---

Vous cherchez un partenaire de confiance pour vous entraîner ?

---

Réservez votre session de stratégie

Votre problématique est liée à l'introduction en bourse de votre entreprise, une crise menaçant sa réputation, un avertissement sur les résultats ou tout simplement à la gestion complexe et dynamique de la vie d'une société cotée ? Quelle qu'elle soit, FINEO Investor Relations Advisors s'assure que ses clients figurent en bonne place parmi les valeurs les plus recherchées.

Pour avoir assisté à des milliers de réunions d'investisseurs, nous avons acquis une certitude : les entreprises prospères sont celles qui mènent la conversation avec les investisseurs, pas celles qui la subissent. Elles savent faire la différence entre un dialogue et une session de questions-réponses à sens unique.

Vous avez l'opportunité de créer de la valeur à chaque rencontre. Voici 10 actions à mettre en œuvre dès aujourd'hui pour y parvenir:

1. Connaissez vos actionnaires
2. Renseignez-vous sur l'investisseur que vous allez rencontrer
3. Faites une liste de vos propres objectifs pour cette réunion
4. Pensez à un dialogue plutôt qu'à un interrogatoire
5. Préparez-vous et répétez
6. Peaufinez votre argumentaire
7. Facilitez la vie des investisseurs avec votre site internet
8. Remerciez et assurez le suivi
9. Débriefez
10. Améliorez-vous sans cesse.



# #1

## CONNAISSEZ VOS ACTIONNAIRES

Est-ce que vous avez la bonne base d'actionnaires pour vous accompagner dans la réalisation de vos ambitions à long terme ?

Êtes-vous sûr que votre entreprise est à l'abri d'une attaque de fonds activistes ?

Devez-vous vous préparer la sortie d'un actionnaire majoritaire dans les prochains mois ?

C'est un euphémisme de dire que ces informations sont d'une importance capitale.

Sans une identification complète de votre actionnariat, vous pourriez être victime d'une prise de contrôle hostile, laisser passer les occasions d'attirer et de fidéliser les investisseurs dont vous avez besoin.

Voici comment éviter ce piège:

- ❖ Assurez -vous que vous disposez bien des moyens pour identifier vos actionnaires de façon très régulière. Elargissez votre analyse bien au-delà des 20 premiers d'entre eux. Il vous faut des noms, des coordonnées pour entrer en contact.
- ❖ Conduisez une analyse stratégique de votre actionnariat :
  - ◆ Quelle est sa composition ?
  - ◆ Comment se compare-t-elle à celle de vos concurrents ?
  - ◆ Quelle est la proportion d'actionnaires individuels? De fonds de pension ?  
Quelle est la répartition entre investisseurs locaux et étrangers ?
  - ◆ Est -ce le bon mix d'actionnaires pour soutenir la stratégie à long terme de votre entreprise , quelle que soit la conjoncture ? Sinon , quelles sont les lacunes à combler et comment ?



## #2

### RENSEIGNEZ-VOUS SUR L'INVESTISSEUR

Dans la phase de préparation de votre réunion, faites preuve de curiosité en cherchant à savoir qui est cet investisseur qui va demander de votre temps. Vous ne devriez pas laisser les banques d'investissement, les sociétés de bourse ou autres prestataires vous imposer des réunions sans vous fournir des informations détaillées et personnalisées sur son profil. Si vous êtes le PDG, et selon la taille de votre organisation, vous voudrez peut-être déléguer une première réunion à votre Directeur Financier ou à votre responsable des Relations Investisseurs. Cette démarche n'a d'autre but que celui d'optimiser votre temps. Voici quelques questions pour vous aider à décider si cette réunion est pertinente pour vous:

- ❖ Cet investisseur est-il actionnaire de votre entreprise ? Un décisionnaire ? Un analyste ?
- ❖ S'agit-il d'une première rencontre ? Si vous vous connaissez déjà, quelles ont été les cinq principales questions de cet investisseur ? Ses centres d'intérêt et ses préoccupations ?
- ❖ Est-ce un actionnaire important de votre principal concurrent ?
- ❖ Ce gestionnaire de portefeuille est-il déjà investi dans votre pays ? Votre secteur ?
- ❖ Que disent son profil LinkedIn et ses interventions dans les médias ?



## #3

### FAITES UNE LISTE DE VOS OBJECTIFS

Vous fixer des objectifs pour cette réunion va radicalement changer votre façon de l'aborder et celle dont les investisseurs vous perçoivent:

- ❖ Vous cherchez des informations sur vos concurrents ? Sur l'appétit du marché pour le type d'opération financière que vous envisagez ?
- ❖ Voulez-vous diversifier, renforcer votre actionnariat ?
- ❖ Est-il essentiel pour l'avenir de votre entreprise que vous fassiez de cet investisseur un allié en vous assurant son vote lors de la prochaine assemblée générale ?
- ❖ Comptez-vous l'interroger sur ce qu'il pense de la valorisation de votre entreprise ?
- ❖ Souhaitez-vous profiter de cette réunion pour asseoir votre crédibilité en tant que nouveau président ou directeur financier de l'entreprise ?
- ❖ Avez-vous besoin d'identifier les facteurs qui pourraient pousser cet investisseur à devenir actionnaire ou à augmenter sa participation actuelle ?



## #4

### PENSEZ "DIALOGUE", PAS "INTERROGATOIRE"

La perspective de rencontrer un investisseur vous donne des sueurs froides ? Cela ne devrait pas avoir lieu d'être.

Vous a-t-on jamais empêché des poser des questions aux investisseurs? Non, bien sûr .

Très souvent, les Directions Générales et les Conseils d'Administration ne voient dans les réunions d'investisseurs que des sessions de questions-réponses à sens unique. Il n'est dès lors pas surprenant qu'ils montrent peu d'enthousiasme pour y participer.

L'une des clés de la réussite de votre rendez-vous investisseur réside dans votre état d'esprit : pensez "dialogue" et non "interrogatoire".

Vous saurez aisément mener la conversation en suivant quelques conseils et tactiques éprouvés qui consistent essentiellement à faire la liste des questions que vous voulez poser à l'investisseur :

- ❖ Quel est le montant des actifs sous gestion de cet investisseur institutionnel ? Sa philosophie et son horizon d'investissement ?
- ❖ S'il est déjà actionnaire, quelle est votre place dans les fonds qu'il gère ?
- ❖ Que pense-t-il de votre environnement macro-économique et de votre positionnement concurrentiel ?
- ❖ Comment vous comparez-vous à son univers de valeurs selon les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance ?
- ❖ A-t-il des suggestions stratégiques à partager avec vous, telles que des opportunités de croissance externe ou d'amélioration de votre structure financière ?
- ❖ Quelles sont, à ses yeux, les forces et les faiblesses de votre entreprise, les risques comme les opportunités qui lui font face ?



## #5

### PRÉPAREZ-VOUS ET RÉPÉTEZ

Les investisseurs sont passés maître dans l'art de poser des questions. Si elles sont souvent prévisibles, les pièges ne manquent pas.

Vous les éviterez d'autant plus facilement que vous vous serez entraîné à y répondre avec votre responsable des Relations Investisseurs et/ou votre conseil en communication financière:

- ❖ Soyez toujours accompagné d'un collaborateur qui prendra des notes, complètera vos réponses, posera les questions que vous n'aurez pas soulevées, vous évitera les pièges et vous déchargera des soucis logistiques.
- ❖ Maîtrisez la réglementation boursière concernant l'informations privilégiée en vigueur dans votre pays et dans celui de l'investisseur que vous allez rencontrer.
- ❖ Dressez la liste des 10 questions difficiles et remettez -vous en mémoire les réponses apportées publiquement. Si besoin, faites rédiger et valider une réponse par votre service juridique et celui des Relations Investisseurs.
- ❖ Prévoyez une répétition avec votre responsable des Relations Investisseurs (qui sera présent le jour de la réunion) et/ou votre conseil en communication financière.
- ❖ Faites des réponses courtes, précises. Ne braquez pas l'investisseur en refusant de répondre à sa question. Identifiez ce qu'il cherche vraiment à connaître et fournissez - lui des éléments d'information, d'appréciation qui vont améliorer sa compréhension. Au -delà de son caractère parfois intrusif, sa question peut faire avancer votre propre réflexion stratégique.
- ❖ Saisissez toutes les opportunités de rappeler votre modèle d'affaires et vos orientations stratégiques. Soyez particulièrement vigilant si vous faites des prévisions.
- ❖ Maîtrisez parfaitement vos chiffres. Ou engagez-vous à revenir vers l'investisseur avec les réponses promises.
- ❖ Rappelez-vous que votre gestuelle et le ton de votre voix peuvent vous trahir.

# #6

## METTEZ AU POINT VOTRE ARGUMENTAIRE

Les sociétés qui affirment que leur objectif est de créer de la valeur pour leurs actionnaires, en assurant une croissance durable et rentable, se comptent par dizaines de milliers dans le monde. Dans un monde parfait, toutes bénéficieraient de la confiance et du soutien des actionnaires à long terme dans cette ambition.

Pourtant, la réalité peut être quelque peu différente.

Dans cet univers indifférencié, il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus et la concurrence y est féroce.

Rempporter cette bataille va exiger des compétences en marketing qui ne diffèrent guère de celles propres au cadre de la relation client-fournisseur.

L'adoption de cet état d'esprit contribuera grandement à vous différencier de la foule des sociétés cotées, pour autant que vous :

- ❖ Comprenez comment le marché perçoit et valorise votre entreprise : qu'est-ce que les analystes financiers écrivent sur votre entreprise pour étayer leurs recommandations d'investissement? Quelles ont été les principales conclusions de votre dernière enquête de perception ?
- ❖ Développez les trois ou quatre messages clé our "**elevator pitch**" que vous souhaitez que l'investisseur retienne de votre réunion.
- ❖ Vous assurez que ceux-ci sont cohérents avec votre "**investment case**" et vos derniers communiqués.
- ❖ Répétez votre "argumentaire" comme si vous étiez un vendeur Actions avec seulement quelques minutes pour convaincre un acheteur.
- ❖ Ayez avec vous vos derniers états financiers, votre présentation investisseurs la plus récente , votre rapport annuel, comme vous le feriez avec votre documentation marketing.



# #7

## FACILITEZ L'EXPERIENCE INVESTISSEUR AVEC UN SITE WEB AUX MEILLEURES NORMES

Chaque entreprise cotée se doit d'avoir une section « communication financière » sur son site internet. Il s'agit de la première source d'information des investisseurs.

Il y a fort à parier que votre site internet, qu'il soit géré en interne ou externalisé, aura reçu la visite de l'investisseur avant qu'il ne vous rencontre. Un moyen facile de concilier ses faveurs, ou à tout le moins, de minimiser le risque de critique, est de s'assurer que ce gérant de portefeuille pourra :

- ❖ Préparer la réunion en accédant à une bibliothèque en ligne très fournie, avec les dernières informations publiées par votre entreprise, ses données historiques, le tout accessible par une navigation aisée.
- ❖ Contacter un responsable des Relations Investisseurs, légitime, compétent, dont le nom et les coordonnées sont disponibles sur vos supports de communications. Il ou elle servira de point de contact avant et après la réunion.



## #8

### REMERCIEZ ET ASSUREZ LE SUIVI

La réunion est maintenant terminée et vous voudrez savoir ce qu'en a pensé l'investisseur. Malheureusement, ces informations ne sont presque jamais disponibles en temps réel. De plus, l'évolution du cours de bourse de votre société, celle de votre actionnariat, ne fourniront pas dans l'immédiat d'indication significative.

A moins que cela ne soit déplacé, un mot de remerciement peut grandement contribuer à entretenir la relation que vous avez maintenant établie avec cet investisseur :

- ❖ Ecrivez un bref courriel personnalisé après chaque réunion pour le remercier de l'intérêt manifesté pour votre entreprise. Vos collaborateurs peuvent certainement s'en charger en votre nom. Assurez-vous que cela a été fait.
- ❖ Envoyez les informations supplémentaires que vous vous êtes engagé à fournir.
- ❖ Il est parfaitement acceptable de solliciter directement l'avis de l'investisseur sur la réunion : a-t-elle répondu à ses attentes ? De quelle façon pouvez-vous améliorer votre communication avec les marchés ? Cette démarche peut également vous inciter à lancer un jour une enquête de perception plus en profondeur.
- ❖ Suivez l'évolution de votre base d'actionnaires. A terme, vous devriez être en mesure de calculer un «taux de réussite» mesurant si la réunion s'est traduite par l'arrivée au capital d'un nouvel actionnaire, l'augmentation d'une participation existante. En revanche, si, à l'issue de la rencontre, l'investisseur a entièrement soldé sa position, vous avez une raison supplémentaire de poursuivre le dialogue, car vous ne sauriez fonctionner durablement sans connaître les raisons qui ont motivé cette cession : performances décevantes ? Opportunité d'une plus-value substantielle ?



## #9

### DÉBRIEFEZ

Vous avez investi du temps et de l'effort dans cette réunion. Une règle de bonne gestion veut donc que vous exprimiez également votre point de vue sur la façon dont la réunion (ou la conférence, le roadshow ) s'est déroulée.

- ❖ Débriefez avec la ou les personnes qui ont assisté à la réunion avec vous et / ou aidé à son organisation. Incluez les éventuels problèmes de logistique, le calendrier, la qualité des participants, le programme des réunions.
- ❖ Partagez au sein de votre organisation les informations sur la concurrence, le marché, les suggestions que vous avez recueillies au cours de la réunion.
- ❖ Voyez comment améliorer votre argumentaire, vos messages clés, vos supports de communications, votre document de questions-réponses.
- ❖ Repensez la constitution de l'équipe à vos côtés la prochaine fois
- ❖ Mettez à jour sans attendre vos outils de Relations Investisseurs :
  - ◆ Base de données de contact avec les coordonnées de l'investisseur
  - ◆ Les questions qu'il a posées et les réponses que vous y avez apportées
  - ◆ Liste de diffusion de vos communiqués de presse si l'investisseur le souhaite.



## #10

### AMÉLIOREZ-VOUS SANS CE SSE

Le dernier élément de cette **checklist** concerne votre propre évaluation de la rencontre avec cet investisseur afin de préparer d'emblée la suivante, dans une démarche d'amélioration continue :

- ❖ Comment votre responsable des Relations Investisseurs et / ou votre conseil en communication financière peuvent-ils vous aider à faire encore mieux la prochaine fois ?
- ❖ Avez-vous atteint les objectifs que vous vous étiez fixés ?
- ❖ Relisez et enrichissez cette checklist jusqu'à ce que sa mise en oeuvre devienne un automatisme.



Demeurer sur les écrans  
radars des investisseurs est  
un défi de chaque instant.

Ne soyez pas une entreprise sous-valorisée.

FINEO Investor Relations Advisors a créé un cadre stratégique pour aider Conseils d'Administration et Directions Générales à formuler une proposition de valeur actionnariale (« equity story») convaincante.

Parlons ensemble de vos ambitions :

**Réservez votre session de stratégie**