

## Relations investisseurs, des financiers cotés



Vision à 360° d'une entreprise et relation privilégiée avec ses dirigeants, ce métier offre une belle exposition en interne, comme à l'extérieur.

PAR MORGANE REMY

 @MorganeRemy

+ EMAIL [redaction@agefi.fr](mailto:redaction@agefi.fr)

PLUS SUR LE SITE WEB <http://www.agefi.fr/emploi>

**Recherche candidat** excellent en : finance, droit, stratégie d'entreprise, recueil d'informations, définition de messages stratégiques, relations interpersonnelles, communication financière, rédaction de documents et organisation d'événements d'envergure.

Cet inventaire à la Prévert compile les nombreux atouts demandés à tout candidat à un poste de relations investisseurs d'un grand groupe. Sébastien Leroy, directeur des relations analystes et communication financière d'Essilor, complète la description : « *Les relations investisseurs demandent des compétences très différentes, entre exigence technique et fluidité relationnelle. Il faut une bonne capacité à appréhender les enjeux stratégiques de l'entreprise pour en faire la pédagogie, de l'agilité pour trouver des informations auprès des opérationnels, des financiers ou encore des membres du 'comex' afin de pouvoir répondre dans des délais courts à toutes les questions pointues des analystes expérimentés.* » En un peu moins d'une décennie, ces spécialistes ont pris du galon au sein des entreprises du CAC 40. Depuis les récentes crises boursières, l'animation de la cote est devenu un enjeu stratégique. Le métier s'est donc professionnalisé,

notamment avec des outils de suivi des rendez-vous et de reporting des liens avec les investisseurs ; un contexte qui a permis à de nombreux cadres de la finance de se distinguer et de saisir des opportunités afin de se diriger vers cette fonction.

## PARCOURS ATYPIQUES

**Aude Rodriguez**, 45 ans, a ainsi participé il y a une dizaine d'années à la professionnalisation du service des relations investisseurs d'Air Liquide. « Nous avons structuré ce service en mettant notamment en place des outils (base de données, suivi des rendez-vous...) et des processus, se rappelle-t-elle. Lorsque ma mission s'est achevée, j'ai eu envie de retourner dans les opérations. » Elle occupe alors différents postes, comme celui de chargée de missions auprès du directeur financier du groupe, puis de directrice financière de filiale. Mais quand le service des relations investisseurs a eu besoin d'une nouvelle directrice, c'est elle qui a été sollicitée. « J'étais très contente de retrouver ce métier qui offre une vision globale sur la stratégie, la finance et les activités, avec une dimension relationnelle forte tant externe qu'interne, mais avec aussi une part importante laissée à l'analyse », précise celle qui est désormais directrice relations investisseurs d'Air Liquide. S'il demande une large palette de compétences, le métier constitue aussi une très bonne porte d'entrée dans les groupes cotés pour des talents atypiques. Sébastien Leroy, 46 ans, a pu rejoindre une grande entreprise française après 10 ans de carrière dans le journalisme à L'Agefi et chez bfinance. « J'avais un profil de 'matheux', avec une maîtrise en économétrie à la Sorbonne, et un DEA économie finance à Assas ; j'ai choisi le journalisme financier qui alliait la rédaction, une compréhension fine des enjeux macroéconomiques et des

rencontres à haut niveau avec des professionnels de la finance, raconte-t-il. A force de côtoyer des directeurs financiers, j'ai eu envie de travailler au sein d'un grand groupe. » Une fois ce changement de carrière décidé, il contacte de nombreuses sociétés et est recruté par Essilor. « Ce métier est très stimulant car nous initiations et animons des débats avec la direction générale



**Ce métier est très stimulant car nous initiations et animons des débats avec la direction générale pour faire vivre l'equity story »**

— SÉBASTIEN LEROY, ESSILOR

## LA PAROLE À...

**CHRIS HOLLIS**, président du Cliff, association française des professionnels de la communication financière et des relations investisseurs

## « Nous avons formé 192 professionnels depuis 2013 »

### Pourquoi les relations investisseurs sont-elles devenues stratégiques ?

Il y a cinq facteurs essentiels :

1) l'animation de la cote s'est internationalisée, 2) sur des marchés qui se sont complexifiés avec des crises successives 3) auprès d'intervenants aux profils de plus en plus diversifiés, notamment avec l'arrivée d'investisseurs dans la dette, 4) dans un contexte de contraintes réglementaires accrues. Et ce, 5) tout en devant faire face à l'accélération de la transmission de l'information avec internet et les réseaux sociaux. Surtout, les entreprises ont réalisé que les relations investisseurs ne servaient pas seulement à animer l'action en Bourse mais aussi à transmettre leur ressenti des marchés à la direction, pour leur permettre d'être toujours plus à l'écoute et donc plus réactifs. Le « feedback » du marché permet ensuite de se comparer, de pouvoir prendre du recul et de donner du contexte aux choix internes, ce qui est précieux pour ne pas se laisser distancer par un concurrent.

### Trouver le bon responsable des relations investisseurs devient donc indispensable ?

Tout à fait ! Dans le contexte actuel, trouver un bon candidat est un défi. Il y a deux méthodes : recruter en externe un spécialiste des relations investisseurs ou un ancien professionnel des marchés, ou promouvoir en interne un professionnel qui connaît très bien l'entreprise.



### Le Cliff propose deux formations. D'où vient cette initiative ?

Avec l'Université Paris-Dauphine, nous avons développé deux formations uniques au métier, sur les bases et en perfectionnement, avec une certification (pour ceux qui souhaitent à la fois se spécialiser en relations investisseurs et valider leurs compétences). Depuis 2013, 192 professionnels ont été formés. Mais la véritable force du Cliff tient à son réseau, constitué de 225 adhérents, qui échangent sur des problématiques – notamment réglementaires – et les bonnes pratiques du métier.

pour faire vivre l'equity story', souligne-t-il. Nous avons également un rôle de caisse de résonance du marché vers notre management. » Élément notable, la profession permet de progresser rapidement. Preuve en est du parcours du cadre d'Essilor qui a élargi ses domaines de responsabilités depuis dix ans : embauché pour renforcer la communication financière en 2008, il a rapidement géré la relation avec les analystes *sell-side*, avant de se lancer, deux ans plus tard, dans les relations avec les investisseurs. Deux ans après, il a été promu directeur.

De la même façon, des profils de consultants peuvent intégrer un groupe coté par le département des relations investisseurs. Ce fut le choix d'Aurélia Baudey-Vignaud, 36 ans. Après un diplôme de Sup de Co Grenoble en



## → « Chacun de nos choix, y compris de mots, se paie 'cash' »

*complète pouvait me plaire : rester dans la finance en racontant une histoire, témoigne-t-elle. J'ai donc rejoint la Société Générale en 2010 pour faire mes premières armes dans les relations investisseurs. Cela a confirmé que ce métier me correspondait. »* Après la banque, elle découvre l'industrie. En 2014, la jeune financière est recrutée chez Technip avant d'être promue *head of investor relations* en 2016 au moment de la fusion avec FMC Technologies. « *Ensuite, j'ai eu une nouvelle opportunité, qui me permettait encore de découvrir un nouveau domaine* », se rappelle celle est récemment devenue *group director of investor relations* d'Unibail-Rodamco. « *J'aime ce métier et ses enjeux qui exigent des connais-*

2005, puis un début de carrière dans l'audit et en « *transaction services* » au sein d'EY, elle souhaite s'orienter vers ce métier. « *Suite à une rencontre avec un communicant, j'ai compris que cette fonction très*

### TÉMOIGNAGE

**MAUD LAZARE**, 40 ans, directrice des relations investisseurs au sein de la société de private equity Essling Capital38

## « Faire connaître la société sur le marché et chercher de nouveaux investisseurs »

« Toute ma carrière a un fil directeur : le besoin d'avoir un contact avec le client, de communiquer, de comprendre ses besoins et de lui présenter, de manière authentique mais adaptée, la stratégie de ma société. Je n'étais pas destinée à une fonction comme celle-ci. J'avais un profil très 'matheux', avec un DEA mathématiques à Paris VI et un DEA intelligence artificielle à Paris Dauphine. BNP Paribas cherchait des profils comme le mien et m'a recrutée en 2001. Pendant trois ans, j'ai été *trader* en produits dérivés pour le compte de la banque à Paris et Tokyo. L'adrénaline du métier était plaisante mais il me manquait le contact humain. En 2004, j'ai donc rejoint Richelieu Finance. Cette partie de ma carrière a été très formatrice, avec une certaine liberté. En 2008, après la crise, je suis partie pour



une nouvelle aventure, au sein de La Française. Puis j'ai rejoint Massena Partners en 2013 comme gérante de fortune. En avril, à l'occasion d'un *spin-off* de cette société, je suis devenue directrice des relations investisseurs d'Essling Capital. J'aime beaucoup ce métier, avec la compréhension des clients allant des *family offices* aux investisseurs institutionnels, en passant par les banques prescriptrices.

Contrairement aux relations investisseurs de grands groupes connus, nous devons travailler notre notoriété. La création d'une marque, à partir de zéro, renforce ce défi. Nous devons faire connaître la société et chercher de nouveaux investisseurs, afin de doubler nos actifs gérés (actuellement de un milliard d'euros). Comme pour une start-up, mon objectif professionnel est de pouvoir grandir en même temps que l'entreprise. »

*sances économiques et financières poussées, ainsi qu'une maîtrise forte du 'business model' de la société, explique-t-elle. J'aime le fait de relayer et d'expliquer la stratégie du groupe, de porter un message cohérent et structuré, de construire et transformer la communication au marché, ainsi que le défi intellectuel de devoir répondre à tout moment à n'importe quelle question d'un investisseur et de notre direction. »* Certes, ses semaines font minimum 55 heures et elle voyage entre 5 et 10 jours par mois mais ce métier la passionne.

### TREMPLIN

**Les grandes entreprises** cherchent également des membres plus seniors pour renforcer leurs équipes, notamment pour faire face à des périodes complexes. « *Dans notre profession, chacun de nos choix, y compris de mots, se paie 'cash'* », prévient Gilles Arditti, 61 ans. Travaillant pour le géant informatique Atos depuis 27 ans, il est devenu directeur des relations investisseurs et de la communication financière il y a dix ans après avoir été directeur financier France-Allemagne. « *Comme j'étais directeur financier de région sans prise directe avec les marchés financiers, ce poste m'offre une vision beaucoup plus globale et stratégique de ma société* », précise-t-il. L'expérience est aussi utile lorsque la pression augmente. « *Elle me permet de transformer la pression en stress positif*, poursuit-il. *Elle me permet aussi de pouvoir communiquer en externe, comme en interne avec les opérationnels et la direction générale.* » La communication financière peut aussi servir de tremplin. Sur la base d'une belle carrière financière en interne, Karine Adam Gruson, 45 ans, a ainsi pu rejoindre la holding du groupe Bouygues en qualité de directrice des relations investisseurs, poste proche de ce qu'elle avait toujours voulu faire. Diplômée de Sciences Po et de l'ESCP Europe, elle avait intégré la direction financière de TF1 en 1994. Après dix ans, elle exerce pour une autre filiale, Bouygues Telecom, comme responsable de la consolidation, puis responsable financier de la *business unit* BtoB où elle encadre 50 personnes. « *Mais quand, en 2014, j'ai rejoint les relations investisseurs en tant qu'adjoindte à la directrice, je réalisais un rêve d'étudiante, celui de faire de l'analyse financière*, confie celle qui est directrice des relations investisseurs du groupe Bouygues depuis mars 2016. *Ce métier est aussi exigeant et passionnant que ce que j'imaginai : nous utilisons la matière financière pour expliquer et faire passer les messages sur la stratégie de l'entreprise.* » Pour interagir avec les marchés financiers, elle doit aller chercher des informations en interne sur les cinq filiales du géant industriel, dans les secteurs des télécoms, des médias et de la construction. « *Je découvre toutes les activités ; j'accompagne une vingtaine de jours par an le management pour des 'roadshows' ou des conférences ; j'ai des rendez-vous quotidiennement en 'one-to-one' avec des investisseurs du monde entier*, raconte-t-elle. *Pour moi, ce métier est une étape indispensable dans un parcours de financier, il est complémentaire de postes techniques en finance, généralement plus tournés vers l'interne.* » ■