



**DENIS MARCADET  
EST FONDATEUR DE  
VENDOME ASSOCIES**

depuis 1987, après un parcours bancaire et un dernier poste de directeur des ressources humaines. Depuis plus de 25 ans, il répond aux problématiques de directions générales et centrales et sélectionne dirigeants, équipes et spécialistes dans les fonctions financières et de développement (en banque de financements et d'investissement, banque de détail, cabinets de conseil et grandes entreprises). Il est diplômé en Sciences Économiques, Ressources Humaines et d'un troisième cycle à l'ESSEC.

# Le responsable investisseur est devenu le bras armé de la direction générale

Pluridisciplinaire et transversal, le métier de responsable des relations investisseur s'est nettement professionnalisé depuis vingt ans. Les compétences de plus en plus pointues qu'il doit maîtriser l'ont rapproché de la direction générale, comme en témoigne un spécialiste du recrutement.

## **C**omment avez-vous vu évoluer le métier depuis sa création ?

Le recrutement de responsables des relations investisseurs (*Investor Relations* - IR) s'est développé au début des années deux mille. Profil requis, taille des équipes : dix ans plus tard, les données ne sont plus les mêmes. Entre temps, la crise a impulsé de nouvelles exigences, règles et fait évoluer le métier en renforçant l'exigence de proximité avec les investisseurs. En parallèle, on assiste à une forte internationalisation de la base d'actionnaires ; le marché est devenu mondial. Les équipes, modestes à la base, se sont développées pour, dans les grands groupes, totaliser plus d'une dizaine de collaborateurs afin de coller à la réalité des marchés locaux (Europe, États-Unis, Asie). Très présent sur le terrain, l'IR multiplie les *road shows*, il peut en effectuer une vingtaine par an, dans une dynamique de conviction et de vente, étant entendu qu'il s'adresse à un public chaque jour plus large. Résistance à la pression, sérénité, pugnacité, qualités pédagogiques et d'innovation sont de fait devenues pour le titulaire des pré-requis. L'IR, reflet de la stratégie de l'entreprise, peut pour entraîner l'adhésion, être amené à développer des actions de valorisation, telle la mise en place de séminaires thématiques propres à fournir des informations pointues sur les métiers et spécificités de l'entreprise.

## Existe-t-il un profil type ?

Non dans l'absolu, même si la prééminence de parcours et de formation financières devient une réalité. Les profils diffèrent encore selon la typologie des sociétés. Quant à la position hiérarchique de la fonction, elle traduit l'évolution du métier : rattaché initialement au directeur de la communication, l'IR reporte désormais à la direction générale en charge des finances, reflet du double caractère opérationnel et stratégique du rôle. Excellent communicant, il est aujourd'hui un financier issu de postes opérationnels en direction financière (parfois précédés d'un passage en cabinet de stratégie) ou d'une fonction d'analyste financier, principalement *sell side*,

assortie d'une excellente connaissance du secteur d'activité de l'entreprise. Le modèle a évolué, l'IR doit maintenir un dialogue permanent avec les investisseurs, les actionnaires, les agences de notation, être omniprésent sur le terrain, connecté en permanence, fournir une densité d'informations et surveiller marchés et diffusions médias, au détriment du temps imparti aux analyses.

## En quoi la crise économique a-t-elle influé sur le métier ?

La crise a apporté un fort degré d'exigence en matière de traçabilité de l'information, elle a provoqué un durcissement des réglementations (cf. les directives européennes), induit une évolution des gouvernances et modifié les relations entre les sociétés et leurs actionnaires. Interface entre sa direction générale et les marchés, l'IR doit maintenir le dialogue avec les investisseurs, faire remonter leurs attentes et rassurer les partenaires financiers. Au cours des années deux mille, l'analyste *sell side* relayait les informations sur l'entreprise auprès des gérants et des analystes *buy-side* ; un rôle qui, selon les secteurs, incombe de plus en plus à l'IR, devenu le spécialiste de la vente de son entreprise.

## Comment devient-on responsable des relations investisseurs et comment évolue-t-on ?

Il n'y a pas de voie royale en matière de formation : grandes écoles, IEP ou universités d'économie/droit complétés par un diplôme de la SFAF ou du CFA sont très appréciés. À cela s'ajoute la nécessité d'une culture internationale pour pouvoir s'adapter à tous les marchés. L'IR se doit de conjuguer expertise financière, qualités humaines et de communication afin de convaincre les investisseurs et de faire passer les messages de sa direction générale. Il peut évoluer en interne vers un poste de directeur financier ou vers la direction générale de filiale. Une autre voie consiste à prendre un poste d'IR dans une entreprise de taille plus importante et/ou plus internationale. ■