

« De nombreux contacts informels »

Benoit Menou — 09/05/2019 — L'AGEFI Hebdo



Twitter



LinkedIn



Facebook



E-mail



Imprimer



Catherine Baudassé, directrice du financement chez Thales et membre de la commission notation de l'AFTE

Votre groupe est noté par deux agences...

Depuis près de vingt ans, en effet, par S&P et Moody's, actuellement A- et A2 à long terme, des notes reflétant la solidité de nos indicateurs de crédit. Nous constatons cependant qu'un nombre croissant d'émetteurs choisissent de n'être notés que par une seule agence. C'est un sujet que nous étudions également au sein de la commission notation de l'AFTE.

Quelle est la fréquence de vos contacts ?

La revue annuelle constitue le seul rendez-vous formel incontournable, autour d'une réunion rassemblant plusieurs membres de la direction financière et l'analyste, accompagné de son responsable sectoriel ou géographique. Nous nous engageons par ailleurs à un reporting trimestriel sur notre situation de liquidité. Nous avons en outre de nombreux contacts informels, en fonction de l'actualité de l'un ou de l'autre, sur une évolution de méthodologie de notation ou à l'occasion de nos publications de résultats par exemple. Cela ressemble beaucoup aux échanges entre équipes relations investisseurs des sociétés et analystes financiers et investisseurs. Les agences nous soumettent avant publication tout communiqué de presse pour nous permettre d'éviter toute erreur manifeste ou divulgation d'éléments confidentiels.

La notation peut-elle faire l'objet de négociations ?

Le terme de discussions est plus approprié. Si la note repose en grande partie sur une méthodologie très transparente, passant par la pondération de multiples critères chiffrés objectifs propres à chaque agence, chacune exprime finalement une opinion, sur notre capacité à rembourser notre dette. Cette opinion, qui fait toute la valeur ajoutée de l'agence, se forge aussi sur une compréhension de nos spécificités au-delà des stricts ratios financiers.