

VOUS AVEZ LE TALENT... NOUS AVONS LES MÉTIERS

GUIDE DES MÉTIERS DE LA BANQUE



FÉDÉRATION
BANCAIRE
FRANÇAISE



QUELQUES REPÈRES

04

SE FORMER

08

Les formations initiales

09

Les formations en alternance

12

La formation professionnelle continue

14

LES MÉTIERS DE LA BANQUE DE RÉSEAU

17

Chargé de clientèle particuliers

19

Responsable d'agence

22

Conseiller en patrimoine

24

Chargé de clientèle professionnels

26

LES MÉTIERS DE LA BANQUE DE L'ENTREPRISE

28

Chargé de clientèle PME-PMI

30

Analyste crédit grandes entreprises

32

Banquier conseil

34

LES MÉTIERS DE LA BANQUE DE MARCHÉS

36

Techniciens de la finance : originateur, syndicateur,
structureur

38

Trader

40

LES MÉTIERS DE TRAITEMENT ET D'APPUI

42

Technicien des opérations bancaires

44

Back et middle office de la banque de marchés

45

Informaticien

47

LES MÉTIERS SUPPORT

49

Ressources humaines

51

Contrôle : inspecteur et responsable de la conformité

53

Métiers du chiffre : comptabilité et contrôle de gestion

55

Juriste et fiscaliste

57

Chef de produit marketing

59

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES MÉTIERS DE LA BANQUE

61

SITES UTILES

62

QUELQUES
REPERES

LES BANQUES FONT PARTIE
DES ENTREPRISES QUI RECRUTENT
LE PLUS EN FRANCE :

**MALGRÉ LA CRISE ELLES EMBAUCHENT PRÈS
DE 30 000 PERSONNES CHAQUE ANNÉE.**

LES DÉBOUCHÉS SONT DONC
NOMBREUX, QUELS QUE SOIENT
LES PROFILS.

EN EFFET, ON ENTEND SOUVENT
PARLER DE "BANQUIER", MAIS

**IL EXISTE EN RÉALITÉ DES DIZAINES
ET DES DIZAINES DE MÉTIERS DIFFÉRENTS,
DE BAC +2 À BAC +5.**

QUELQUES
REPÈRES

SUR LES BANQUES

On compte **450 banques en France** : des grands groupes bancaires français, qui font partie des leaders mondiaux, des filiales de banques étrangères et aussi des banques spécialisées.

Les banques françaises sont implantées dans 85 pays différents, elles peuvent donc aussi offrir des perspectives d'évolution **à l'international.**

Le relationnel et le contact quotidien avec les clients font partie du métier d'une grande partie des banquiers, notamment ceux qui travaillent dans les **40 000 agences.** En France le nombre de conseillers par client est supérieur de 35 % à la moyenne européenne : 176 conseillers pour 100 000 habitants en France (130 en Europe). La banque, c'est aussi de la technologie de pointe : en un jour, une banque traite autant d'informations que ne le fait un groupe automobile en un an ! Le secteur financier est ainsi un des premiers utilisateurs de services informatiques en France.

QUELQUES REPERES

SUR LES SALARIÉS

Les banques emploient près de 400 000 personnes en France.

Les métiers qu'exercent ces personnes sont nombreux et recouvrent une forte diversité de profils et de fonctions.

Les profils recherchés sont de plus en plus qualifiés (bac +2 au minimum) pour répondre aux besoins des clients. 60% des conseillers de clients particuliers sont diplômés de l'enseignement supérieur : c'est le taux le plus élevé d'Europe. Les banques investissent aussi beaucoup dans la formation continue de leurs salariés. Dans la banque, il est possible de se préparer à des diplômes en continuant à travailler. A compter du 1^{er} juillet 2010 les banques appliquent un nouveau dispositif de certification professionnelle pour tous les collaborateurs nouvellement embauchés dans la banque ou en mobilité, plus particulièrement ceux qui travaillent en contact avec les épargnants.

QUI SONT LES BANQUIERS ?

Les banques représentent une importante variété de profils :

- 180 000 collaborateurs ont été embauchés ces cinq dernières années ;
- près des deux tiers des recrutements concernent des jeunes de moins de 30 ans ;
- pour un peu plus de la moitié ce sont des femmes (58 % des embauches) ;
- les cadres représentent plus de la moitié des effectifs.

QUE FONT-ILS ?

Qu'ils soient chargés de clientèle, juristes, directeurs d'agence ou analystes crédit - leurs journées ne se ressemblent pas. Elles ont en commun d'être orientées vers le service au client.

Plus de la moitié des collaborateurs travaillent dans la force de vente (chargé de clientèle particuliers ou entreprises), plus d'un quart dans le traitement des opérations, et 20 % dans les fonctions support aux sièges des banques (juridique, marketing, RH...).

QUELQUES REPÈRES

SUR LES RECRUTEMENTS

Dans un contexte économique toujours sensible, les banques recrutent près de 30 000 personnes chaque année pour développer leurs activités et aussi pour faire face aux nombreux départs à la retraite : on estime qu'un tiers des salariés de la banque partira à la retraite dans les 10 années à venir.

Elles recrutent en majorité des jeunes de moins de 30 ans, pour des postes de niveau minimum bac +2.

QUELS DIPLÔMES POUR ÊTRE RECRUTÉ ?

- Plus de 43 % des embauches concernent des niveaux bac +2/3,
- et près de 42 % des niveaux bac +4/5.
- Les banques recrutent toutefois plus de 14 % de leurs collaborateurs avec un niveau bac. Ils suivent alors des formations en alternance ou une formation continue immédiatement après l'embauche, pour qu'ils puissent occuper par la suite les postes de niveau bac +2.

QUELS SONT LES MÉTIERS QUI RECRUTENT ?

- Les métiers de la **force de vente** représentent 52 % des embauches, essentiellement des niveaux bac +2/3 commerciaux, pour le métier de chargé d'accueil (souvent considéré comme une porte d'entrée dans la banque) et de chargé de clientèle particuliers.
- Les métiers de traitement des opérations comptent pour 27 % des embauches et les recrutements devraient se poursuivre dans les prochaines années.
- Enfin, les métiers de support comptent pour 21 % des embauches. Il s'agit essentiellement de profils bac +5 pour des postes transversaux au siège : RH, marketing, juridique, contrôle des risques, ainsi que des postes dans l'informatique.

SE FORMER

FORMATION INITIALE OU FORMATION EN ALTERNANCE, LES VOIES POUR INTÉGRER LA BANQUE SONT VARIÉES. LES BANQUES PROPOSENT ENSUITE DE NOMBREUX DISPOSITIFS DE FORMATION CONTINUE, PERMETTANT AUX COLLABORATEURS D'ÉVOLUER DANS LEUR CARRIÈRE.

SONT ESSENTIELLEMENT PRÉSENTÉES **LES FORMATIONS PRÉPARANT AUX MÉTIERS SPÉCIFIQUEMENT BANCAIRES.** BIEN SÛR, LES BANQUES RECRUTENT AUSSI DES DIPLÔMÉS POUR DES FAMILLES DE MÉTIERS COMMUNES À BEAUCOUP D'ENTREPRISES : INFORMATIQUE, COMMUNICATION, RESSOURCES HUMAINES...

LES FORMATIONS INITIALES

Les études supérieures courtes

Les banques recrutent de nombreux profils de niveau bac +2/3, notamment pour des postes commerciaux, comme chargés de clientèle particuliers.

Les formations les plus courantes :

- **Les brevets de techniciens supérieurs (BTS) :**
 - BTS banque ;
 - BTS assurances ;
 - BTS négociation et relation clients (NRC) ;
 - BTS management des unités commerciales (MUC) ;
 - BTS comptabilité et gestion des organisations ;
 - BTS informatique de gestion...
- **Les diplômes universitaires de technologie (DUT) :**
 - DUT techniques de commercialisation (TC) ;
 - DUT gestion des entreprises et des administrations (GEA).

Les formations universitaires et les écoles

Les banques recrutent des diplômés de niveau bac +3 et bac +5, pour les fonctions de siège, pour la banque de financement et d'investissement ou encore pour l'encadrement d'une agence, ou le conseil aux entreprises.

Plusieurs types de formation sont possibles :

- universités ;
- instituts d'études politiques (IEP) ;
- écoles de commerce ;
- écoles d'ingénieurs ;
- ...

LES DIFFÉRENTS MASTERS

- **Les masters professionnels** : plus de 200 formations spécialisées sont préparées dans les universités (finance, finance d'entreprise, banque, finance et négoce international, carrières bancaires et financières, techniques financières et bancaires, gestion patrimoniale et financière...).
- **Les masters recherche** : une dizaine de formations "banque/finance" sont préparées dans les universités (économie et finance internationales, marchés et intermédiaires financiers, banque et finance, finance et fiscalité...).
- **Les masters spécialisés** : plus d'une cinquantaine de cursus sont proposés par les écoles adhérant à la Conférence des Grandes Ecoles (ingénierie financière, approche des risques, management, finance internationale).
- **Les magistères** : diplôme qui se prépare en 3 ans après un diplôme bac +2 ou équivalent. Il en existe une dizaine environ sur les thèmes de l'économie et de la finance.

LE RÉSEAU IUP

Le Réseau national des IUP/Masters Banque Finance Assurance se compose de 9 IUP et de deux Masters hors IUP. La plupart préparent à la licence professionnelle de banque Chargé de clientèle (souvent en alternance, en partenariat avec le CFPB). S'y ajoute généralement un parcours spécifique inséré dans une licence générale d'économie-gestion pour les étudiants qui souhaitent poursuivre leurs études au niveau d'un master.

MARIE-LUCE DEMEESTER,

Directeur du Master « Droit de la banque et des opérations patrimoniales » de l'Université Paul Cézanne d'Aix-Marseille



POURQUOI L'UNIVERSITÉ PROPOSE-T-ELLE CE MASTER 2 EN APPRENTISSAGE DEPUIS 2008 ?

Nous avons voulu offrir aux étudiants tous les avantages de l'alternance entreprise/université. Les connaissances théoriques acquises au sein de l'Université y sont complétées par la formation technique assurée par le CFPB et la certification de Conseil Patrimonial Agence. Dans le même temps, l'étudiant acquiert une expérience pratique répondant aux attentes des banques, orientées vers la relation avec les clients.

Tout ceci facilite l'intégration professionnelle de nos étudiants, recrutés par des établissements de PACA, mais aussi dans d'autres régions.

VERS QUELS MÉTIERS CONDUIT CE CURSUS ?

Le contenu est à la fois généraliste et axé sur la gestion de patrimoine. Il conduit les étudiants à diverses fonctions, d'abord de conseiller de clientèle de particuliers ou de conseil en patrimoine financier, avec une évolution rapide vers le conseil en gestion de patrimoine ou l'ingénierie patrimoniale.

CHRISTOPHE ALLEAUME,

Président du Réseau national des IUP/
Masters Banque Finance Assurance



EN QUOI CONSISTE LA FORMATION EN INSTITUTS UNIVERSITAIRES PROFESSIONNALISÉS (IUP) ?

La spécificité des IUP est de conjuguer les compétences : à parts égales, les enseignements fondamentaux sont dispensés par des enseignants-chercheurs, les enseignements techniques par des professionnels reconnus (banquiers, notaires, ...). La pédagogie est individualisée (cours en effectifs réduits, salles de marché, e-learning, ...). Durant leur parcours, les étudiants accomplissent de vrais stages, de longue durée, et réalisent des projets professionnels (financements humanitaires, ...).

A QUELS MÉTIERS DE LA BANQUE PEUT-ON SE PRÉPARER EN IUP ?

Les principales fonctions sont représentées, dans les forces de vente comme dans les fonctions supports (traitement des opérations, audit, contrôle, ...). L'éventail des débouchés est large : postes de conseiller de clientèle particuliers ou professionnels, chargés d'affaires, conseiller en gestion de patrimoine. Les étudiants peuvent aussi se diriger vers les fonctions liées à la conformité ou à l'audit qui se développent fortement.

LES FORMATIONS EN ALTERNANCE

(contrats d'apprentissage et contrats de professionnalisation)

L'alternance est une très bonne formule pour intégrer efficacement une banque, quel que soit le niveau de diplôme préparé, de bac +2 à bac +5. On compte plus de **8 000 personnes en alternance** dans la banque.

On compte aujourd'hui 14 CFA Banque (Centre de formation d'apprentis).

Les formations sont animées notamment par les équipes du CFPB, soit directement, soit en partenariat avec les universités.

Ces formations préparent principalement, selon les CFA :

- au **BTS Banque** (options marché des particuliers, marché des professionnels) ;
- à la **Licence professionnelle banque** ;
- à des **Masters professionnels** préparant aux métiers de conseiller clientèle de professionnels, responsable point de vente, chargé d'affaires entreprises, gestionnaire de patrimoine... ;
- au **Cycle de Développement Professionnel Certifié (CDPC)**
3 mentions possibles : conseiller de clientèle professionnels, conseiller patrimonial agences ou back office. Il est destiné aux jeunes de moins de 26 ans diplômés d'un bac +3/4 sans expérience de la banque qui souhaitent compléter leur formation initiale par un volet professionnalisant (il est accessible uniquement en contrat de professionnalisation) ;
- au **Cycle d'Intégration Professionnelle Certifié (CIPC)**. Préparant aux fonctions de conseiller de service client à distance ou de chargé d'accueil, il permet d'intégrer des demandeurs d'emploi, des jeunes à bas niveaux de qualification ou des personnes en situation de handicap.

SARAH,

Étudiante en alternance en licence banque /
finance / assurances (mention chargée de clientèle)



POURQUOI AVOIR CHOISI L'ALTERNANCE ?

Au départ j'ai fait des études de linguistique et je me suis rendue compte que ce secteur n'avait pas de débouchés. Grâce à une conseillère d'orientation qui m'a parlé de l'alternance et des opportunités du monde bancaire, j'ai choisi cette solution qui me permettait de continuer des études en étant indépendante.

COMMENT SE DÉROULE VOTRE ANNÉE ?

C'est à la fois une formation pratique et théorique avec 2 semaines en banque, 1 semaine en CFA (Centre de formation d'apprentis) et 1 semaine à l'université et cela jusqu'au mois de juin. Pendant l'année, nous devons mener un projet avec un tuteur, qui se termine par une soutenance orale au mois de mai. Ce projet consiste en une analyse théorique et terrain d'une problématique, pour moi c'était l'analyse d'un produit.

RECOMMANDERIEZ-VOUS L'ALTERNANCE ?

L'alternance est une formation terrain reconnue dans le monde professionnel qui demande une solide motivation car le rythme de l'année est soutenu. L'investissement en temps et l'implication personnelle sont importants. L'aspect commercial est bien présent dans cette formation et indispensable par la suite en agence. Je conseillerai donc volontiers cette formation à quelqu'un qui souhaite devenir conseiller de clientèle, d'autant qu'elle est relativement courte.

Il est possible de préparer en alternance de nombreux métiers :

- chargé de clientèle particuliers ;
- chargé de clientèle professionnels ;
- chargé d'affaire pme ;
- conseiller banque à distance ;
- chargé d'accueil et de service à la clientèle ;
- conseiller patrimonial ;
- responsable d'agence ;
- technicien des opérations bancaires et d'appui commercial ;
- analyste risque et engagement.

LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Les banques sont très actives en matière de formation continue. Ainsi, trois salariés de banque sur quatre bénéficient d'au moins une action de formation chaque année et la dépense en formation par salarié dans le secteur bancaire est le double de la moyenne des autres secteurs. Ces formations professionnelles continues peuvent être accessibles par la **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)** qui permet aux salariés de faire valider les acquis de son expérience professionnelle, en vue de l'obtention d'un diplôme ou d'un titre professionnel.

DES FORMATIONS DIPLÔMANTES

De nombreux cursus permettent aux salariés de progresser dans leur carrière, grâce à des diplômes reconnus, sur le plan national et interprofessionnel. Les cursus sont alors spécialement organisés pour concilier activité professionnelle et formation. Les cours peuvent par exemple être dispensés quelques jours par mois, de manière intensive, et complétés par du e-learning et des travaux collaboratifs.

- **Le Brevet Professionnel Banque.** C'est le "lego de base" de la formation diplômante. Il permet d'acquérir les bases de l'environnement et des techniques bancaires. Organisé sous la forme d'unités capitalisables, l'enseignement est diffusé par le Centre de formation de la profession bancaire (CFPB).
- **Le BTS Banque.** Il comporte deux options : marché des particuliers et marché des professionnels. Il s'adresse aux jeunes embauchés titulaires d'un BTS ou d'un DUT et les prépare, en un an, aux métiers de chargé de clientèle. Il peut aussi aider un collaborateur déjà en poste à évoluer dans la banque.

- **La Licence Professionnelle Banque en formation continue** est délivrée par les universités en partenariat avec le CFPB. Le dispositif de formation s'adosse directement à l'apprentissage du métier de chargé de clientèle particuliers.
- **Les Cycles de Développement Professionnel Certifiés (CDPC).** Créés en 2008, ils concernent pour l'instant deux métiers : conseiller clientèle de professionnels et conseiller patrimonial agence. Ces formations visent à accompagner les prises de poste sur un marché de clientèle ou une filière.
- **L'Institut Technique de Banque (ITB)** dispense une formation d'enseignement supérieur visant au développement des compétences de collaborateurs appelés à exercer des responsabilités en qualité de technicien ou de manager de proximité. Il est essentiellement ouvert aux professionnels disposant d'un niveau équivalent au BTS. Cet enseignement de deux ans peut être complété par un module de spécialisation d'un an. Plus de 1 000 jeunes managers sont diplômés chaque année.
- **Le Centre d'Études Supérieures de Banque (CESB).** Le CFPB et HEC ont élaboré ensemble une formation très sélective dédiée au management bancaire, reconnue par un double diplôme :
 - un diplôme d'HEC : le CESA (Cycle d'Études Supérieures des Affaires) "Management des Activités bancaires",
 - le diplôme du CFPB : le CESB Cycle général.
- **L'Institut des Techniques de Marchés (ITM)** a été créé avec les acteurs de la Place, afin de former des collaborateurs de haut niveau capables d'accompagner la modernisation des marchés financiers et la complexification des techniques et des produits. Il s'adresse aux collaborateurs travaillant dans les activités de marché, la gestion d'actifs, etc.
- **Le Diplôme d'Expert en Administration de Fonds (DEAdF).** Elaboré en commun par l'Association Française de la Gestion financière (AFG) et le CFPB, ce diplôme de niveau bac +5 est destiné à former des experts en administration de fonds.

DES FORMATIONS QUALifiantES

Les formations continues qualifiantes répondent à plusieurs préoccupations, comme l'acquisition du métier bancaire, le perfectionnement des collaborateurs ou encore l'adaptation aux évolutions des exigences réglementaires et déontologiques.

Elles peuvent être dispensées sous forme de séminaires inter ou intra entreprises, ou se faire à distance, avec le e-learning. Elles abordent des sujets très variés, liés au métier bancaire lui-même, à son environnement, à des disciplines plus transverses (droit, action commerciale, management...) ou à l'actualité (lutte contre le blanchiment...).

BANQUE DE RÉSEAU

LES MÉTIERS DE LA BANQUE
DE RÉSEAU (AUSSI APPELÉE
BANQUE DE DÉTAIL)
PERMETTENT UNE GRANDE
PROXIMITÉ AVEC LE CLIENT.
AUJOURD'HUI, LES **TROIS QUARTS**
DES COLLABORATEURS DES BANQUES
TRAVAILLENT DANS LA BANQUE
DE RÉSEAU EN FRANCE.

LE GOÛT DU CONTACT ET LE SENS COMMERCIAL

Les métiers de la banque de réseau ont une forte composante commerciale : ces métiers commerciaux représentent **57 % des embauches des banques en 2009.**

Il s'agit des métiers de chargés d'accueil, chargés de clientèle particuliers, professionnels, conseillers en patrimoine ou responsables de point de vente, où l'aspect relationnel revêt une importance particulière.

Le chargé de clientèle, quel que soit son périmètre d'action, particuliers, artisans ou professions libérales peut être en contact quotidien avec son client, ce qui lui demande une forte capacité d'écoute, d'adaptation et bien sûr une excellente connaissance des différents produits, afin de proposer les plus adaptés à ses clients.

A l'avenir, ces métiers devraient continuer à représenter une grande part du recrutement.

UNE CHANCE POUR TOUS LES PROFILS

Les voies pour intégrer les métiers de la banque de détail sont variées : cela va du cursus court bac +2/3, notamment pour les métiers commerciaux, à la formation universitaire du type master ou école de commerce (bac +5) pour les métiers techniques et d'encadrement.

Pour des personnes extérieures au monde de la banque mais ayant une expérience commerciale, **grâce à l'alternance ou aux formations internes** proposées par les banques, les opportunités sont nombreuses.

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS

LE CHARGÉ DE CLIENTÈLE EXERCE À LA FOIS UN MÉTIER TECHNIQUE ET COMMERCIAL OÙ LE RELATIONNEL JOUE UN RÔLE DE PREMIER PLAN. IL PEUT ÉVOLUER VERS DES FONCTIONS DE CHARGÉ DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELS OU PME OU DEVENIR DIRECTEUR D'AGENCE. CE MÉTIER REPRÉSENTE 18,5 % DES EMBAUCHES DANS LES BANQUES EN 2009.

MISSIONS

Le chargé de clientèle suit ses clients au quotidien. Proche d'eux, il s'informe des changements qui peuvent se produire dans leur vie (mariage, décès...) et qui impacteraient leur situation économique.

Doté d'un grand sens commercial, il prospecte en permanence de nouveaux clients à qui il propose tous les produits pouvant répondre à leurs attentes (épargne, crédits à la consommation, crédits immobiliers, moyens de paiement...). Pour cela il développe des argumentaires, relance ses interlocuteurs... Maîtrisant parfaitement les produits financiers et services de sa banque, il joue un rôle d'expert auprès de ses clients.

ENVIRONNEMENT

Le chargé de clientèle exerce son métier en agence. Il dispose d'un téléphone et d'un ordinateur pour surveiller les mouvements de fonds ou joindre ses clients. Il est en général rattaché au responsable du marché des particuliers ou au directeur d'agence si l'unité est plus petite.



PROFIL

L'atout principal d'un conseiller de clientèle est sa capacité à nouer des relations avec ses clients afin de leur proposer des solutions adaptées à leurs besoins. Rigueur et autonomie lui sont très utiles dans la gestion des dossiers. Le chargé de clientèle est aussi un technicien qui doit connaître parfaitement les produits financiers.

Ce type de poste peut être confié à des jeunes de niveau bac +2 ou 3 avec un BTS banque, un DUT technique de commercialisation ou bien avec une licence professionnelle assurance, banque, finance.

Les cursus en alternance tiennent une place importante dans la formation à ce type de métier. Le CFPB et les CFA des métiers de la banque et de la finance permettent de préparer en alternance un diplôme professionnalisé (BTS, DUT, licence pro) dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de qualification.

ALI, CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS



Après un BTS et plusieurs années de petits boulots, j'ai été recruté par une banque comme chargé d'accueil. Un an après, j'ai été promu comme chargé de clientèle particuliers. Dans mon métier, j'aide les clients dans leur gestion financière et je les conseille sur leurs projets tout au long de leur vie, que ce soit pour l'épargne, le crédit, les moyens de paiement, etc. C'est la dimension de conseil que j'apprécie particulièrement dans ce métier.

(TÉLÉOPÉRATEUR)

**Le téléopérateur travaille dans un environnement très avancé en nouvelles technologies.
Ce métier s'est professionnalisé sous l'effet de la multiplication des services et tend vers le téléconseil.**

Le téléopérateur doit avant tout écouter et comprendre les besoins des clients. Il apporte une véritable aide en les renseignant sur le fonctionnement des produits bancaires, en les orientant vers les services appropriés.

Il effectue des opérations courantes comme le virement interne ou l'envoi de chéquier, il peut également aider à l'ouverture de comptes ou réaliser des transactions financières simples. Dans le cadre de campagnes commerciales, il prospecte de nouveaux clients.

Le téléopérateur travaille le plus souvent en open space, sous la responsabilité d'un superviseur. Il peut être en relation fréquente avec le conseiller clientèle de l'agence.

De niveau bac +2/3, le téléopérateur a au maximum trois ans d'expérience comme conseiller traditionnel.

RESPONSABLE D'AGENCE

LE RESPONSABLE D'AGENCE A DES MISSIONS TRÈS VARIÉES ET SES JOURNÉES NE SE RESSEMBLENT JAMAIS. CE MÉTIER PEUT LUI PERMETTRE D'ÉVOLUER VERS D'AUTRES FONCTIONS D'ENCADREMENT TELLES QUE LA DIRECTION D'UN GROUPE D'AGENCES OU LA RESPONSABILITÉ D'UNE AGENCE PRO OU PME.

MISSIONS

En contact direct avec la clientèle, le responsable d'agence gère l'ensemble de l'offre de proximité : produits d'épargne, moyens de paiement, crédits... Il met en oeuvre la stratégie commerciale de son établissement, pilote les actions publicitaires locales et met en valeur l'agence en tant que lieu d'accueil de la clientèle. En général, le responsable d'agence garde une pratique commerciale et se consacre personnellement aux clients à fort potentiel (entreprises, collectivités, institutionnels...).

Il est aussi responsable du compte d'exploitation de l'agence et de sa rentabilité. Il doit maîtriser les risques financiers, administratifs ou physiques et s'assure de la qualité du service.

En tant que responsable d'une équipe, il répartit les tâches, assure l'organisation, gère le personnel, veille au développement des compétences de chacun, etc.

ENVIRONNEMENT

Le responsable d'un point de vente bénéficie d'une certaine autonomie, au sein de son groupe bancaire. Il est au contact de nombreux interlocuteurs : Il fait appel à l'ensemble des services fonctionnels et des experts du siège pour mieux servir sa clientèle. En tant que manager, il est en contact quotidien avec ses collaborateurs, et en

qualité de commercial, il est au contact des clients. Enfin, le responsable d'agence assure une fonction de représentation de la banque au niveau local et à ce titre peut avoir des contacts avec la municipalité, des organisations professionnelles, etc.

PROFIL

Le responsable d'agence doit avant tout avoir un bon relationnel et le goût du développement commercial. Il doit aussi savoir manager et animer une petite équipe. Il faut être apte à travailler en autonomie et à prendre des décisions, tout en ayant le sens des responsabilités. Les formations bancaires internes (BP Banque, ITB) et commerciales (école de commerce, master) sont parmi les plus appréciées.

VÉRONIQUE, RESPONSABLE D'AGENCE



Aujourd'hui responsable d'agence, j'ai été recrutée pour un premier emploi dans les services centraux. J'ai ensuite passé des diplômes en interne pour évoluer vers les fonctions de chargée d'accueil, puis de conseillère clientèle particuliers et d'adjointe au responsable d'agence. Management d'équipe, objectif de satisfaction des clients, aspects logistiques : j'aime la polyvalence de ce poste et la variété des missions. J'apprécie aussi les contacts quotidiens avec les clients et mes collaborateurs. Par la suite, j'aimerais évoluer vers un poste avec une dimension plus forte de management, en prenant par exemple la responsabilité d'une agence plus importante.

CONSEILLER EN PATRIMOINE

DEPUIS UNE DIZAINE D'ANNÉES, CETTE PROFESSION A LE VENT EN POUPE. LES NOMBREUSES RÈGLES JURIDIQUES ET FISCALES ET LA MULTIPLICATION DES PRODUITS FINANCIERS RENDENT NÉCESSAIRE CE TYPE DE CONSEIL.

MISSIONS

Le conseiller en patrimoine est chargé de prospecter et fidéliser ses clients, au même titre qu'un chargé de clientèle, et de piloter la gestion de leurs placements. Il jongle à la fois entre le commercial, les aspects techniques et le conseil.

Après avoir établi un bilan du patrimoine financier et immobilier de son client afin de bien le connaître, le conseiller en patrimoine l'aide à définir une stratégie sur l'ensemble de ses biens en tenant compte de la fiscalité et des contraintes juridiques de chaque investissement. Il peut l'orienter vers des placements classiques (tels que l'immobilier, les assurances ou les valeurs mobilières) ou plus sur mesure (achat d'œuvres d'art, de métaux ou de pierres précieuses, acquisition d'une forêt).

Les rendez-vous avec ses clients font partie des temps forts de ses journées : ils attendent de la disponibilité, du suivi et de l'écoute de la part du conseiller en patrimoine.

ENVIRONNEMENT

Le conseiller en patrimoine travaille en équipe avec les juristes, les fiscalistes, les spécialistes de l'immobilier... Suivant les types de structures, les conseillers en patrimoine sont soit rattachés à la direction du réseau soit à la direction financière.



PROFIL

Le conseiller en patrimoine doit faire preuve d'un vrai tempérament commercial. Les titulaires d'un Master gestion de patrimoine sont bien placés pour occuper ces postes, le diplôme d'une école de commerce est également une bonne porte d'entrée. Le métier de conseiller en gestion de patrimoine peut aussi représenter une évolution, après avoir travaillé dans des filières aussi diverses que le marché des particuliers, celui des entreprises, des fusions/acquisitions ou des marchés.

Il est possible d'évoluer en conseillant des clients de plus en plus fortunés jusqu'à la gestion de fortune et également de bifurquer vers des fonctions d'encadrement au sein d'une agence ou d'une succursale.

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELS

BOULANGER, GARAGISTE, FLEURISTE, PHARMACIEN, MÉDECIN, GRAPHISTE FREE-LANCE, CRÉATEUR DE BIJOUX SONT LES INTERLOCUTEURS PRIVILÉGIÉS DU CHARGÉ DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELS. IL LES ACCOMPAGNE AU QUOTIDIEN DANS LE DÉVELOPPEMENT DE LEUR ACTIVITÉ ET LES AIDE À FAIRE GRANDIR LEUR ENTREPRISE.

MISSIONS

Le chargé de clientèle professionnels a pour mission de conseiller et développer son portefeuille de clients. Il établit avec chacun d'eux une convention qui définit l'ensemble des prestations offertes par la banque : facilité de caisse, crédits, assurances... Une fois la convention signée, le chargé de clientèle peut gérer au jour le jour les affaires de ses clients.

Il analyse l'entreprise et conseille les dirigeants, il monte des dossiers de crédits. Il effectue des opérations de placements et négocie les conditions financières. Le chargé de clientèle professionnels gère aussi les risques grâce à des outils d'alerte perfectionnés.

ENVIRONNEMENT

Au sein de son agence, le chargé de clientèle professionnels est le plus souvent en charge d'un secteur géographique défini. Il passe beaucoup de temps en rendez-vous et rencontre ses clients sur leur lieu de travail.

Il rend compte directement au directeur d'agence et travaille en synergie avec les chargés de clientèle particuliers et les gestionnaires de patrimoine afin d'être en cohérence avec les objectifs fixés par la banque.

Il est également en relation avec les services du siège pour les opérations de prêt, les questions de crédit-bail, d'affacturage etc...



PROFIL

Ce métier est souvent exercé par de jeunes diplômés d'écoles de commerce ou munis d'un Master spécialisé, voire par des commerciaux de niveau bac +2/3 au terme d'une première expérience à un poste de chargé de clientèle particuliers.

Dans les deux cas, des formations internes sont à prévoir dans les domaines de la négociation commerciale, de l'analyse du risque, des aspects juridiques et fiscaux de la gestion d'entreprise.

En termes d'évolution, les chargés de clientèle professionnels ont plusieurs possibilités : se spécialiser dans le créneau des PME/PMI ou évoluer vers le management en devenant directeur d'agence par exemple.

BANQUE DE L'ENTREPRISE

LES MÉTIERS DE LA BANQUE DE L'ENTREPRISE PERMETTENT D'ÊTRE **ACTEURS À PART ENTIÈRE DE L'ÉCONOMIE**, QUE CE SOIT EN AIDANT LE DÉVELOPPEMENT DES PME OU EN ACCOMPAGNANT LA CROISSANCE DES GRANDES ENTREPRISES.

“DU TERRAIN...”

Le métier de chargé de clientèle PME est un métier de terrain, qui peut s'exercer partout en France. Le chargé de clientèle est **en contact direct avec les chefs d'entreprises**, leurs projets et leurs interrogations. **Les missions sont très variées**, depuis la gestion financière au quotidien (compte, moyens de paiement...) jusqu'aux offres de financement : nouvelle implantation, investissements matériels, développement à l'export, etc. Le chargé de clientèle gère aussi des problématiques spécifiques comme la création d'une entreprise, les entreprises de commerce en ligne ou encore la préparation d'une entreprise pour sa transmission à un autre dirigeant.

... AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DES GRANDS GROUPES”

Les métiers de la banque des grandes entreprises s'exercent dans les centres d'affaires pour le suivi des opérations courantes (vie des comptes et des crédits, règlements internationaux...), et au siège de la banque quand il s'agit de décisions stratégiques concernant la croissance des grands groupes français. Pour cela, des juniors travaillent **en équipe**, sous la direction d'un banquier expert. Le **rythme de travail est intense**, vu les enjeux : mise en place de financements de toute nature (par exemple financement de grands projets comme des infrastructures de transport, la construction d'avions...), paiements internationaux, émission d'actions ou encore gestion de fusions entre deux entreprises.

DES PROFILS BAC +5

Ces deux types de métiers tendent à se rapprocher par certains côtés, car même les PME s'intéressent aujourd'hui aux produits complexes sur les marchés. Un nouveau métier est ainsi en train de se dessiner : **spécialiste des produits financiers complexes pour les entreprises moyennes**.

Un autre point commun pour entrer dans la banque d'entreprise : les métiers requièrent un niveau minimum bac +5 ; le type d'école ou de master dépend ensuite du métier choisi.

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PME-PMI

ÊTRE CHARGÉ DE CLIENTÈLE PME-PMI, C'EST TRAVAILLER AU CŒUR MÊME DU TISSU ÉCONOMIQUE. LE CHARGÉ DE CLIENTÈLE RENCONTRE DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISES DE TOUS LES SECTEURS ET IL LES ACCOMPAGNE DANS LEUR DÉVELOPPEMENT : CRÉATION D'UNE NOUVELLE USINE, INSTALLATION DANS D'AUTRES PAYS, DÉVELOPPEMENT D'UN MODULE DE PAIEMENT SÉCURISÉ SUR INTERNET...

MISSIONS

Le chargé de clientèle PME-PMI gère et développe un portefeuille de clients composé d'entreprises de taille intermédiaire de secteurs variés : BTP, haute technologie, commerce, logistique...

Ses principales missions sont d'analyser l'entreprise et sa situation financière pour déterminer ses besoins (financements, services....), de conseiller la PME et son dirigeant et de gérer la relation au quotidien. Le chargé de clientèle monte les dossiers de crédit, en présentant les éléments clés permettant la prise de décision ; il argumente les propositions et négocie les conditions financières et les garanties. Cela implique une bonne maîtrise de la gestion des risques. Dans sa mission commerciale il doit rechercher de nouveaux clients en fonction de la cible de la banque (taille, activité).

ENVIRONNEMENT

Pièce maîtresse de la stratégie commerciale des banques vis-à-vis des entreprises, le chargé de clientèle PME-PMI est en contact permanent avec presque tous les services internes de la banque mais également avec de nombreux intervenants externes.

En interne, il cogère relation clientèle avec sa hiérarchie, mais également avec les back-offices, la direction des

engagements (renouvellement de dossiers, autorisations exceptionnelles...) et les services spécialisés du réseau et du siège. A l'extérieur, il est en relation avec les clients, les prospects bien sûr, mais aussi avec de nombreux organismes spécialisés de crédit et de garanties.

Le chargé de clientèle PME peut travailler dans un Centre d'affaires spécialisé dans les entreprises ou bien dans une agence plus généraliste, selon l'organisation de la banque et la taille des entreprises qu'il gère.

Après quelques années, le chargé de clientèle PME peut prendre en charge la gestion d'entreprises plus grandes, il peut aussi choisir de se spécialiser et d'intégrer un métier au siège, ou encore préférer le management et devenir directeur d'agence.



PROFIL

Le chargé de clientèle PME-PMI se distingue par ses connaissances sur les entreprises (économiques, juridiques, fiscales), des compétences techniques (analyse et montage de dossiers) et de réelles qualités commerciales. Les masters banque/finance et les écoles de commerce sont de bonnes portes d'entrée, ainsi que la formation continue dans la banque (type ITB ou CESB).

THIERRY, CHARGÉ D'AFFAIRES PME



J'ai complété ma formation juridique par un mastère en école de commerce. J'ai commencé comme sales assistant en salle de marchés avant de suivre une formation axée sur la clientèle PME dans une autre banque. Après avoir été en charge des petites entreprises, j'ai évolué vers les grosses PME tout en devenant directeur adjoint d'un Centre d'affaires Entreprises. Ce que j'aime, c'est la diversité du métier : je rencontre des dirigeants de PME de secteurs d'activité très différents : SSII, industrie, négoce, BTP, transport, ... Par la suite, j'aimerais progresser vers un portefeuille de grandes entreprises.

ANALYSTE CRÉDIT

GRANDES ENTREPRISES

LE MÉTIER D'ANALYSTE CRÉDIT EST UN EXCELLENT POSTE D'OBSERVATION POUR APPRÉHENDER LE CŒUR DE MÉTIER DE LA BANQUE : LE CRÉDIT. IL PERMET AUSSI DE COMPRENDRE LES DIFFÉRENTS SERVICES ET LES PRODUITS SPÉCIALISÉS. ENFIN, C'EST UN POSTE-TREMPLIN VERS LES MÉTIERS DE LA BANQUE DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT.

MISSIONS

Souvent spécialisé par marché ou par type de client, l'analyste crédit étudie les bilans des sociétés clientes et leurs documents financiers sous l'angle du risque crédit : il évalue leur solvabilité. Il s'appuie pour cela sur des ratios financiers, mais aussi sur des analyses économiques. Il doit pour cela se tenir en permanence informé de l'évolution économique et financière du type de client ou de marché dont il est chargé. Il contrôle l'évolution des risques liés à l'encours de prêts accordés, s'aidant de systèmes de surveillance et d'alerte. Il s'assure du respect des engagements des entreprises emprunteuses.

ENVIRONNEMENT

En charge de l'analyse de grandes entreprises voire de multinationales, l'analyste travaille au siège, dans des divisions spécialisées (Corporate banking). Il assiste alors les responsables de financement des grandes entreprises dans l'évaluation des volumes et les types de financements pouvant être consentis. Il peut pour cela travailler avec les experts produits voire les experts du marché. Il a pour mission d'anticiper les besoins et les éventuelles détériorations du risque client. Il peut accompagner le responsable dans ses démarches commerciales pour

recueillir les informations nécessaires à ses analyses et prépare l'analyse marketing utile aux rendez-vous clients de son responsable.

On peut aussi trouver des analystes crédit dans les centres d'affaires entreprises. Ils ont alors en charge les dossiers de crédit complexes d'entreprises de taille intermédiaire. En effet, les chargés d'affaires PME gèrent eux-mêmes les dossiers de crédit courants.

PROFIL

Les postes d'analyste crédit sont des postes juniors, le plus souvent confiés à de jeunes diplômés rejoignant la banque de financement. Très formateurs en raison de leur technicité, de la rigueur et de l'excellence exigées par les équipes, ces postes permettent aux juniors d'être pleinement impliqués dans la construction des transactions.

Il faut être rigoureux, avoir un bon esprit d'analyse et aimer travailler en équipe. Il est aussi important de bien savoir communiquer et rédiger et d'avoir un bon relationnel. L'analyste crédit peut en effet être amené à nouer des contacts pour obtenir toutes les informations nécessaires à son analyse, que ce soit avec le client, avec des institutions...

Ce métier nécessite un niveau bac +5 en banque finance, voire un diplôme d'école de commerce option finance pour les postes dans la banque d'investissement.

BANQUIER CONSEIL

SI LES BANQUIERS CONSEIL SONT DES PERSONNES DOTÉES D'UNE EXPÉRIENCE BANCAIRE DE HAUT NIVEAU, ILS S'ENTOURENT DE COLLABORATEURS PLUS JUNIORS POUR LES TÂCHES D'ANALYSE, DE MONTAGE ET D'EXÉCUTION DES TRANSACTIONS. **DES OPPORTUNITÉS SONT DONC À SAISIR POUR LES JEUNES DIPLÔMÉS. C'EST L'OCCASION D'APPRENDRE BEAUCOUP, AUX CÔTÉS D'UNE PERSONNE EXPÉRIMENTÉE.**

MISSIONS

La mission du banquier conseil est de détecter les opportunités d'affaires grâce à un réseau de contacts avec les décideurs des grandes entreprises. Il partage avec eux les réflexions stratégiques : projets d'acquisition d'une entreprise, recentrage d'une entreprise sur ses activités et donc vente d'activités jugées non-stratégiques, etc. Il imagine les meilleures solutions et tente de gagner des mandats (de fusions-acquisitions, d'émissions d'actions), pour ensuite arranger et exécuter les opérations.

ENVIRONNEMENT

Le banquier conseil travaille essentiellement dans une banque d'affaires ou au siège des grands groupes bancaires. Il est responsable de son équipe de juniors et d'analystes, il collabore étroitement avec le banquier responsable de l'exécution du mandat, qui intervient quand le mandat est signé. Selon les cas, le banquier conseil peut aussi travailler avec les spécialistes des marchés.

PROFIL

Le banquier conseil a déjà un grand parcours dans la banque et un carnet d'adresses étoffé. Il connaît très bien les produits financiers ainsi que le secteur d'activité de ses clients. Les juniors dont il s'entoure ont en général soit un master de finance, soit un diplôme d'école de commerce ou d'ingénieurs.

(ANALYSTE FUSION / ACQUISITION)

Le métier d'analyste fusion-acquisition est un bon tremplin pour évoluer vers les métiers de la banque de financement et d'investissement.

Membre junior d'une équipe de fusion-acquisition, sa mission est d'assister le banquier conseil dans la prospection commerciale, d'effectuer des analyses d'évaluation de sociétés, des analyses sectorielles. Il modélise pour valoriser des cibles et prépare les présentations commerciales. Lorsque la banque a obtenu le mandat, l'analyste s'occupe de toutes les modalités pratiques (valorisations, préparation des négociations,...).

L'analyste a un rythme de travail dicté par l'urgence des opérations à conclure dans une activité hyper concurrentielle où toutes les banques luttent pour un nombre limité de grandes transactions. Il doit être doté d'une forte compétence technique en analyse financière. Il faut être disponible et résistant au stress. Ce métier nécessite un bac +4/5 de grande école de commerce ou d'ingénieurs, ou un Master 2 banque-finance. La maîtrise courante de l'anglais est bien sûr nécessaire.

BANQUE DE MARCHÉS

LES BANQUES FRANÇAISES SONT DES **ACTEURS DE TOUT PREMIER RANG** SUR LES ACTIVITÉS DE MARCHÉS. ELLES SE CLASSENT PARMIS LES **PREMIÈRES BANQUES MONDIALES** POUR DES ACTIVITÉS COMME LES CRÉDITS SYNDIQUÉS, LES FINANCEMENTS DE PROJETS OU LES DÉRIVÉS ACTIONS.

L'ACTIVITÉ DE CES MÉTIERS DÉPEND EN REVANCHE FORTEMENT DE LA SANTÉ DE L'ÉCONOMIE EN GÉNÉRAL ET DE LA FINANCE EN PARTICULIER. **LE NOMBRE DE RECRUTEMENTS PEUT DONC ÊTRE ASSEZ DIFFÉRENT SELON LES ANNÉES.**

DES PROFILS POINTUS ET INTERNATIONAUX

Dans la banque de marchés, les recrutements s'effectuent en petit nombre, et concernent des profils d'expertise très ciblés et de haut niveau. Les banques recherchent essentiellement des diplômés de niveau bac +5, issus d'écoles d'ingénieurs ou de commerce ou encore de l'université. Les profils spécialisés en mathématiques ou en physique sont particulièrement appréciés. Autre point incontournable pour être recruté dans la banque de marchés : il faut parler couramment anglais, et la maîtrise d'une autre langue étrangère est toujours un "plus".

En effet, la dimension internationale des métiers de la banque de marchés est très forte, car les marchés eux-mêmes sont mondiaux. D'ailleurs, les banques françaises emploient des équipes à Londres et sur les places financières internationales. Les équipes sont donc généralement multiculturelles et réparties sur plusieurs pays.

DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS MÉCONNUES

Globalement, on compte près de 33 000 personnes travaillant dans la banque de financement et d'investissement : non seulement en banque de marchés, mais aussi dans le financement des grandes entreprises et dans la banque d'investissement. 10 500 travaillent dans le front office : trader, structureurs, analyste, banquier conseil..., 22 500 travaillent pour le back et le middle office. Ainsi, au-delà des métiers très connus comme le trader ou l'analyste financier, les métiers de la finance offrent de nombreuses opportunités intéressantes dans la gestion du back office, le contrôle des risques, l'informatique, le financement de projets...

ORIGINATEUR, STRUCTUREUR ET SYNDICATEUR

LES TECHNICIENS DE LA FINANCE

Les originateurs, structureurs et syndicateurs sont des **techniciens de la finance**. Ils fabriquent les instruments financiers complexes à partir des briques de base – actions, obligations... – qui permettent ensuite à de nombreuses entreprises de lever des fonds. Ces métiers sont au cœur de la finance et de l'économie, avec des challenges quotidiens. **Ce sont des postes très valorisés et très recherchés par les banques.**

On compte environ **800 personnes exerçant ces métiers en France**, mais les banques françaises ont également des techniciens sur les grandes places financières et notamment à Londres.

S'il y a quelques opportunités pour les jeunes diplômés, les postes concernent **en majorité des profils avec quelques années d'expérience**, comme analyste ou trader. Ces techniciens de haut vol travaillent en équipe avec les experts produits, les traders, les analystes...

Ces métiers recrutent essentiellement des **diplômés des écoles d'ingénieurs, de commerce ou des troisièmes cycles (avec option finance)**. En effet, une excellente maîtrise des produits financiers est un pré-requis. Il est aussi essentiel de **bien parler anglais**. Ces postes exigent **rigueur, forte capacité de travail et bonne résistance au stress**. C'est le prix à payer pour travailler au cœur de l'économie mondiale !

(ORIGINEUR)

L'originateur conseille les entreprises en émission de valeur mobilière. Il détecte les besoins de ses clients et leur propose les solutions de financement les plus adaptées (introduction en bourse, fusion-acquisition).

L'originateur a déjà une bonne expérience professionnelle et il a une double mission : aller chercher les mandats et monter les opérations.

Dans sa mission commerciale, l'originateur voyage beaucoup car il est en contact permanent avec ses clients (entreprises internationales ou nationales, publiques ou privées). C'est pourquoi le relationnel est très important dans ce poste.

Dans sa mission technique, l'originateur doit pouvoir monter des produits complexes utilisant tous les instruments financiers, en s'appuyant sur les experts de sa banque, par exemple sur les titrisations ou les OPA.

(STRUCTUREUR)

Une fois que l'originateur a obtenu un mandat, il fait appel au structureur. C'est un spécialiste produit, qui conçoit et fabrique le produit financier en partant de simples actions pour des montages de produits plus complexes (produits dérivés...). Cela nécessite une excellente maîtrise technique des produits ainsi que des modèles mathématiques.

(SYNDICATEUR)

Après l'origination et la structuration intervient le syndicateur. Son métier consiste à évaluer le prix du produit financier, à évaluer le nombre d'acheteurs potentiels et à le vendre. Ces fonctions exigent une excellente connaissance du marché et une grande capacité relationnelle.

TRADER

ON COMPTE AUJOURD'HUI ENVIRON 1 500 TRADERS EN FRANCE. ILS JOUENT UN RÔLE FONDAMENTAL DANS UNE SALLE DE MARCHÉS, LE RECRUTEMENT DANS CES MÉTIERS DÉPEND DE L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS.

MISSIONS

La mission du trader est de générer des profits par prise de position, à l'achat et à la vente, sur les marchés financiers ou le marché des changes. Pour cela, il doit être au fait de l'actualité et assimiler rapidement les informations.

Son activité impliquant une prise de risque, le trader agit conformément aux objectifs et aux limites qui lui sont fixées, et contrôlées par la direction générale.

ENVIRONNEMENT

Le trader travaille dans les salles de marchés. Il passe sa journée les yeux rivés sur les terminaux d'informations financières comme Bloomberg ou Reuters, un téléphone constamment à l'oreille. Il travaille en équipe, notamment avec les vendeurs (sales) et les négociateurs (sales traders).

PROFIL

Diplômé d'école de commerce, d'ingénieurs ou d'université, le trader fait preuve au quotidien de réactivité et de rigueur. Face à des produits financiers de plus en plus complexes, il maîtrise parfaitement les mathématiques. L'anglais courant est de mise, bien sûr. La moyenne d'âge des traders est assez jeune, entre 25 et 35 ans, ce qui peut s'expliquer par le rythme de travail et le niveau de stress.

OLIVIER, TRADER À PARIS



J'ai complété mon diplôme d'ingénieur par un master aux Etats-Unis, où j'ai commencé comme informaticien sur une bourse. Aujourd'hui, je suis en charge d'une équipe de plusieurs traders en France. J'apprécie l'instantanéité du métier. Un trader peut souvent observer les conséquences d'une décision prise dans la journée quelques heures plus tard. Le poids des responsabilités, par les risques gérés, est aussi particulièrement gratifiant. Enfin, j'aime l'ambiance d'une salle de marchés. L'information y circule très vite, les traders téléphonent sans relâche, échangent avec les vendeurs, ingénieurs financiers, informaticiens, assistants du middle office. C'est un univers très stimulant.

[QUANT]

L'analyste quantitatif ("quant") est une personne-clé dans une salle de marchés. Il effectue une analyse mathématique pure à base de modèles de calculs de probabilités. Il contribue à définir les comportements des instruments financiers face à un environnement aléatoire, à développer des modèles d'évaluation des prix de vente, etc. Le "quant" travaille en équipe avec l'ensemble de la salle de marchés et aussi avec le contrôle des risques et les informaticiens spécialisés. Son rythme d'action est soumis aux mêmes contraintes que celui des traders. Il est d'ailleurs fréquent qu'il évolue vers des fonctions de structureur ou de trader.

[SALES TRADER]

Le métier de négociateur "sales trader" est différent de celui de trader ; on en compte environ 900 en France. Le "sales trader" fait exécuter sur le marché les ordres de ses clients. Sa mission est de leur assurer les meilleures conditions possibles en termes de liquidité, de prix, de qualité de traitement. Il discute donc d'une stratégie de négociation des ordres en accord avec les vendeurs et les clients et s'assure du mode de dénouement des opérations. Il consacre aussi une partie de ses journées à rechercher et diffuser des informations sur les instruments financiers à ses clients, pour les aider dans leurs choix.

LES MÉTIERS DE TRAITEMENT ET D'APPUI

FORTE TECHNICITÉ,
HAUTE TECHNOLOGIE... LES MÉTIERS
DE TRAITEMENT ET D'APPUI ONT
DES INTÉRÊTS MULTIPLES.
ILS SONT EN OUTRE **AU CŒUR**
DES MÉCANISMES DE LA BANQUE
ET OFFRENT UNE VISION UNIQUE
DE SON FONCTIONNEMENT.

DES MÉTIERS DANS LES COULISSES, AU CŒUR DES MÉCANISMES BANCAIRES

Les activités de traitement et d'appui concernent **tous les métiers** de la banque, de la banque de détail aux salles de marchés.

Ces activités se sont profondément transformées et font de plus en plus appel à des technico-commerciaux, souvent au contact des clients pour le suivi et le bon déroulement des dossiers (moyens de paiement, succession, gestion des titres, etc).

De même, l'automatisation des tâches répétitives permet aux collaborateurs de se concentrer sur des **activités à forte valeur ajoutée**, qui nécessitent donc des qualifications plus élevées.

DE NOMBREUX RECRUTEMENTS DANS LES ANNÉES À VENIR

Un quart des collaborateurs des banques travaillent pour les métiers de traitement et d'appui en 2009, et ils offrent de nombreux débouchés. **21 % des recrutements** des banques portent sur ces métiers, et les embauches devraient se poursuivre dans les prochaines années pour compenser les besoins de renouvellement démographiques particulièrement importants dans ces domaines. Selon les métiers, les postes sont ouverts à des profils de **niveau bac à bac +5**.

TECHNICIEN DES OPÉRATIONS BANCAIRES

LE TECHNICIEN DES OPÉRATIONS BANCAIRES FINALISE LES OPÉRATIONS INITIÉES DANS UNE AGENCE, DANS UN CENTRE D'APPELS (TÉLÉPHONE) OU DIRECTEMENT PAR LE CLIENT (GUICHETS AUTOMATIQUES, INTERNET). SON RÔLE EST ESSENTIEL POUR FOURNIR AUX CLIENTS UN SERVICE RAPIDE ET DE QUALITÉ.

MISSIONS

Le technicien gère les opérations qui ne sont pas encore automatisées et s'attache au traitement de celles qui resteront "manuelles" en raison de leur complexité (crédits documentaires, successions, crédits immobiliers, ...). S'agissant des opérations automatisées (virements, prélèvements, chèques...), le technicien a une fonction de contrôle et de résolution des anomalies.

ENVIRONNEMENT

Le technicien des opérations bancaires travaille au sein d'équipes spécialisées. Il est en contact avec tous ceux qui interviennent dans la circulation des données à traiter : ceux qui alimentent les circuits (les commerciaux en agence), ceux qui les font évoluer (les informaticiens, les responsables de "maîtrises d'ouvrage"), ceux qui les surveillent (les contrôleurs). Il lui arrive d'intervenir directement auprès d'un conseiller, voire d'un client, pour résoudre des problèmes techniques.

PROFIL

Ce métier s'enrichit aujourd'hui de dimensions nouvelles (résolution de problèmes nécessitant une connaissance approfondie des processus, contacts externes au monde des traitements, etc.). Des formations du type bac +2 (BTS ou DUT) sont de plus en plus recherchées. Mais une entrée reste possible avec le niveau bac. La qualification requise est alors obtenue par une formation en alternance, ou par la formation continue interne de la banque.

BACK ET MIDDLE OFFICE DE LA BANQUE DE MARCHÉS

COMME LE TECHNICIEN DES OPÉRATIONS BANCAIRES INTERVIENT EN APPUI DES AGENCES BANCAIRES, LE PERSONNEL DU BACK OFFICE ET CELUI DU MIDDLE OFFICE DE LA BANQUE DE MARCHÉS TRAVAILLENT AU BON FONCTIONNEMENT DES TRANSACTIONS DANS LES SALLES DE MARCHÉS, EN LIAISON DIRECTE AVEC LE FRONT OFFICE QUI EST, LUI, AU CONTACT DES CLIENTS.

MISSIONS

Le back office assure le suivi administratif et comptable des opérations effectuées sur les différents marchés (actions, obligations, OPCVM, devises et autres produits financiers). Il vérifie que les transactions enregistrées par le négociateur de marché (qu'il soit trader, broker, "sales") correspondent à celle du vendeur. Il réalise le règlement et la livraison des titres ou encore s'assure du versement des dividendes. Il assure aussi le lien avec les services informatiques, car tout repose sur des systèmes de nouvelles technologies de l'information.

Le middle office intervient entre le front et le back. Il analyse les positions après chaque opération du négociateur. Il met en place un suivi des informations permettant le contrôle des risques pris par la salle de marchés et établit le niveau de perte et de gain du front office.

ENVIRONNEMENT

Le middle office est souvent rattaché à un type de transactions et à un marché ("le desk"). Il travaille en relation directe avec le front office qui intervient sur ces marchés. Il est donc présent dans la salle de marchés et assure la relation avec le back office.

Même si le personnel du back office n'est pas directement présent dans la salle de marchés, il est un acteur important dans le bon fonctionnement des transactions sur les marchés.



PROFIL

Travailler dans le middle office demande une formation approfondie en finance, afin de comprendre des techniques et des produits souvent complexes. Les formations à l'université (bac+5) ou en école de commerce sont donc privilégiées.

Le back office demande aussi une bonne connaissance des produits financiers, mais avec une moindre technicité des marchés. Les recrutements peuvent donc avoir lieu à des niveaux de type BTS comptabilité ou gestion.

Dans tous les cas, il faut faire preuve d'une forte capacité à affronter le stress et savoir travailler dans l'urgence tout en conservant une grande rigueur.

INFORMATICIEN

LA BANQUE EST L'UN DES PREMIERS UTILISATEURS DE SERVICES INFORMATIQUES EN FRANCE ! L'INFORMATICIEN A DONC UN RÔLE-CLÉ POUR FAIRE FONCTIONNER LES MILLIONS DE PAIEMENTS EFFECTUÉS CHAQUE HEURE, LES SALLES DE MARCHÉS, LE SITE DE LA BANQUE EN LIGNE, ETC. L'INFORMATICIEN BÉNÉFICIE EN OUTRE DES DERNIÈRES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES, CAR LES BANQUES N'HÉSITENT PAS À INVESTIR.

MISSIONS

L'informaticien peut avoir différents rôles. Dans le réseau bancaire, il s'assure de la remontée des flux (virements...) dans les usines de traitement, de la sécurité des transactions en ligne sur les sites internet, de la signature électronique... Dans la salle de marchés, sa mission est d'automatiser les opérations et de trouver des solutions informatiques adaptées aux différents produits financiers, en assurant bien sûr une performance maximale et une disponibilité totale des ordinateurs. En effet, le moindre arrêt ou ralentissement peut avoir de fortes conséquences.

L'informaticien doit aussi faire évoluer en permanence les systèmes informatiques de la banque en fonction de ses objectifs stratégiques, ainsi que des évolutions technologiques et réglementaires.

Quelle que soit sa mission, il fait aussi preuve de vigilance quant à la gestion des risques liés à l'utilisation de l'informatique.

ENVIRONNEMENT

L'informaticien peut intervenir à tous les niveaux, quelquefois dans l'urgence. Selon sa spécialisation et la banque, il peut être affecté au service en charge de la banque en ligne, à la sécurité informatique, dans la salle de

marchés ou encore sur un grand projet stratégique de la banque, etc.

Il est en contact permanent avec l'ensemble des services de la banque, qu'il fasse partie d'une équipe interne ou comme prestataire extérieur. Les banques peuvent en effet faire appel à des SSII (sociétés de services en ingénierie informatique) qui envoient des informaticiens, de manière ponctuelle ou pour des missions qui durent parfois des années.

PROFIL

Les banques embauchent pour les deux tiers des titulaires d'un diplôme de niveau bac +4/5 ou des ingénieurs. Une formation complémentaire en finance est de plus en plus recherchée, certaines banques proposant d'ailleurs des formations en informatique pour les personnes maîtrisant les mécanismes financiers. Enfin, il arrive que les banques recrutent une partie de leurs équipes dans les effectifs des SSII.

(L'ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE)

L'assistant à maîtrise d'ouvrage (AMOA) joue un rôle de conseil pour aider la banque à définir ses besoins en matière de système d'information. Il intervient en général quand la banque souhaite mener un grand projet complexe. L'AMOA précise les besoins des utilisateurs et les contraintes, rédige le cahier des charges du projet et étudie les réponses apportées par les prestataires externes. Il coordonne ensuite le projet, supervise la réalisation des prototypes et des tests et propose, si nécessaire, des modifications. Ce poste est ouvert aux professionnels ayant une formation supérieure. Il faut aussi être doté de qualités d'analyse, d'écoute et de communication.

LES MÉTIERS SUPPORT

LES MÉTIERS SUPPORT (JURIDIQUE, CONTRÔLE, RH...), GARANTISSENT LA COHÉRENCE ET LE PILOTAGE DE L'ENSEMBLE DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE. SOUVENT EXERCÉS AU **SIÈGE DE LA BANQUE**, ILS PERMETTENT D'ACQUÉRIR UNE BONNE **CONNAISSANCE GLOBALE** DE L'ENTREPRISE.

DES PROJETS DE GRANDE AMPLEUR

Ces métiers ne sont pas spécifiques au secteur bancaire. La banque offre généralement l'opportunité de les exercer dans des **entreprises internationales**, parmi les plus importantes en France : c'est la garantie de mener à bien des projets complexes et de relever des challenges importants.

DE RÉELLES OPPORTUNITÉS POUR LES DIPLÔMÉS BAC + 4/5

Les métiers support représentent désormais 20 % des effectifs des banques et plus de 22 % de leurs recrutements. Il s'agit de fonctions **d'expertise** pour des postes de niveau cadre. Les métiers de la comptabilité et du contrôle ont le vent en poupe, du fait des nombreuses nouvelles obligations réglementaires des banques.

RESSOURCES HUMAINES

DANS UN SECTEUR OÙ LES COLLABORATEURS REPRÉSENTENT LE PLUS FORT DE LA VALEUR AJOUTÉE, LES MÉTIERS DES RH (RESSOURCES HUMAINES) TIENNENT UNE PLACE STRATÉGIQUE. ILS IMPLIQUENT ÉCOUTE, RÉACTIVITÉ ET ANTICIPATION.

MISSIONS

Les activités RH ont un degré de spécialisation variable selon la taille et l'organisation des banques. Mais dans la plupart des cas, on trouve les missions suivantes :

- **Gestion du personnel** : faire coïncider la satisfaction des besoins qualitatifs et quantitatifs de l'entreprise en matière de personnel avec les attentes et les potentiels des collaborateurs. Ces fonctions englobent des missions de mise en place de plans de mobilité et d'outils d'intéressement, de motivation et de fidélisation. Elles nécessitent beaucoup de créativité, et la compréhension de métiers nombreux.
- **Recrutement** : évaluer et anticiper les besoins futurs de l'entreprise en réalisant des études prospectives, puis élaborer les profils de poste à pourvoir et choisir les filières de recrutement à privilégier. Prendre en charge toute la chaîne du recrutement, de la sélection des CV à l'accueil du nouveau salarié.
- **Formation** : anticiper les compétences nécessaires à l'entreprise, puis concevoir les actions de formation, former les formateurs, lancer les actions de communication accompagnant la formation, et réaliser les outils nécessaires.

- **Rémunération et gestion administrative du personnel :** cette fonction consiste à définir et à exécuter la politique salariale, à mettre en place des éléments périphériques de rémunération (participation, plan d'épargne entreprise, plan de stock-options, intéressement, abondement), à proposer des avantages en nature, ou encore à gérer une grande variété de contrats (expatriation, détachement, apprentissage, formation externe, etc.).
- **Participation au dialogue social :** préparation des négociations, mise en place des décisions prises par les partenaires sociaux, animation des institutions paritaires.



PROFIL

L'intérêt pour le droit social doit se conjuguer avec des qualités d'écoute et la capacité à communiquer. Un niveau bac +5 est généralement demandé (IEP, écoles de commerce, master en gestion des ressources humaines). Mais des postes d'assistant, de chargé de formation ou de chargé de recrutement sont également accessibles à des niveaux bac +3. La maîtrise de l'anglais est indispensable si l'on souhaite orienter sa carrière vers l'international.

CONTRÔLE

**INSPECTEUR &
RESPONSABLE
DE LA CONFORMITÉ**

LE CONTRÔLE DES FONCTIONNEMENTS INTERNES, DE L'APPLICATION DES RÉGLEMENTATIONS ET DU RESPECT DE LA DÉONTOLOGIE GAGNE CONSTAMMENT EN IMPORTANCE. LES BANQUES SONT SOUMISES À DES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES DE PLUS EN PLUS COMPLEXES, ET ADOPTENT EN INTERNE DE TRÈS STRICTES OBLIGATIONS DE SÉCURITÉ. CES MÉTIERS ONT POUR MISSION DE GARANTIR LA PÉRENNITÉ ET LA CRÉDIBILITÉ DE L'ENTREPRISE.

MISSIONS

L'inspecteur effectue des contrôles au siège, dans les réseaux et dans les filiales des banques, "sur pièces et sur place". Sa mission consiste à examiner l'activité d'une unité ou d'une fonction à tous les points de vue : organisation, clientèle, résultats, ressources humaines, respect des normes de l'établissement. Il est donc l'acteur-clé du contrôle de l'application des orientations de la banque et de sa sécurité. L'inspecteur effectue également des rapports et des études ciblés pour la direction de la banque. Dans tous les cas, il doit savoir s'adapter aux différents métiers qu'il contrôle et doit se tenir informé des évolutions réglementaires. Cette fonction constitue le plus souvent un passage obligé pour accéder à de hautes responsabilités dans l'établissement.

Le responsable de la conformité s'assure du respect de la réglementation et des codes de conduite de la profession. Avec l'aide du déontologue, il vérifie que toutes les procédures mises en place par la banque sont connues et appliquées. Il est par exemple au centre de la lutte anti-blanchiment. Il est responsable de la formation des sala-

riés dans tous ces domaines, de manière à faire connaître les recommandations du régulateur au sein de la banque. Inversement, il est en contact régulier avec l'autorité de tutelle des banques pour travailler aux évolutions réglementaires.

PROFIL

L'inspecteur, à l'origine, a une formation supérieure du type diplôme universitaire ou école de commerce. Il connaît bien la finance, la comptabilité et l'analyse des risques. Surtout, il a acquis à travers une première pratique une connaissance des produits et des procédures de la banque, ainsi que des réglementations en vigueur.

Le responsable de conformité est généralement un cadre confirmé de l'établissement. Il est secondé par des assistants, qui peuvent être titulaires d'un troisième cycle en droit des affaires ou de certaines formations en finance (masters, Sciences Po, Paris-Dauphine, écoles de commerce, etc.) Il existe, de plus, des qualifications internationales en "compliance" (Londres, New York) qui confèrent une autorité particulière dans cette fonction.

SOFIA, INSPECTRICE

Avec un diplôme bac +5 en banque et finance, je suis rentrée dans la banque par un stage de fin d'études. Aujourd'hui, je réalise des missions d'audit interne, à la demande de la direction générale, afin de m'assurer de la qualité du dispositif de contrôle et de management. Ce que j'aime dans mon métier, c'est la variété des missions, grâce à laquelle je découvre de nouveaux métiers dans différents pays.

MÉTIERS DU CHIFFRE

**COMPTABILITÉ &
CONTRÔLE DE GESTION**

LES "MÉTIERS DU CHIFFRE" SONT INDISPENSABLES DANS LA VIE D'UNE ENTREPRISE, A FORTIORI D'UNE BANQUE. ILS PERMETTENT LE CONTRÔLE ET LE PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ, DANS UN SECTEUR OÙ LA BONNE GESTION DES OPÉRATIONS EST AU FONDAMENT DE LA CONFIANCE DE LA CLIENTÈLE.

MISSIONS

Le comptable est responsable de la chaîne de recueil et de traitement de l'information qui permet d'établir les états financiers de l'entreprise. Il peut être en charge aussi bien de la paie que des états de synthèse centraux. Son travail consiste à s'assurer que les canaux comptables sont alimentés à bonne date, mais il doit aussi vérifier la qualité et la fiabilité des informations financières et fiscales. Le comptable voit son champ d'action s'élargir de plus en plus, notamment du fait de l'enrichissement et de l'internationalisation des normes comptables.

Le contrôleur de gestion, par ses analyses de coût et d'organisation, a une vue d'ensemble soit sur une unité, soit sur l'ensemble de la banque. En contact avec la direction financière, il participe à la fixation des objectifs et à l'élaboration des budgets. Il analyse les résultats pour éclairer les orientations stratégiques. Dans les grands établissements, les systèmes de facturation interne dont il a la charge permettent de responsabiliser les différentes unités. Dans de plus petites structures, il peut avoir une grande influence : ses diagnostics auront beaucoup de poids dans les décisions de la direction générale.

 **PROFIL**

Dans les deux fonctions, l'aisance avec le traitement des données chiffrées est évidemment un préalable. Mais, au-delà, il s'agit de donner sens aux chiffres, c'est-à-dire de bien comprendre les visées stratégiques de l'entreprise.

Le comptable est généralement titulaire d'un DCG (diplôme de comptabilité et de gestion) de niveau bac +3. Un comptable exerçant à un niveau significatif de responsabilité aura passé son DSCG (diplôme supérieur de comptabilité et de gestion) de niveau bac +5⁽¹⁾. Les comptables bénéficient de formation continue tout au long de leur carrière afin d'étendre leurs compétences, notamment en matière de droit social et d'informatique.

Le contrôleur de gestion quant à lui peut être un ancien comptable ou provenir d'un cabinet d'audit. Dans ce cas, il a été initialement formé à l'université (master), dans les instituts d'études politiques ou en école de commerce. La maîtrise de l'anglais et des outils de reporting est souhaitable pour cette fonction.

(1) Dans le cadre de la réforme LMD, ces deux diplômes remplacent les DPECF, DECF et DESCF.

JURISTE ET FISCALISTE

FACE À LA COMPLEXITÉ DE LA RÉGLEMENTATION ET À LA SOPHISTICATION DES ACTIVITÉS, LES SPÉCIALISTES DU DROIT ET DE LA FISCALITÉ SONT DE PLUS EN PLUS RECHERCHÉS. LE JURISTE INTERVIENT À TOUS LES NIVEAUX DES ACTIVITÉS DE LA BANQUE TANDIS QUE LE FISCALISTE S'OCCUPE DE LA GESTION FISCALE DE L'ENTREPRISE BANCAIRE, AINSI QUE DES PRODUITS PROPOSÉS À SES CLIENTS.

MISSIONS

Le juriste est consulté en amont de l'ensemble des opérations effectuées pour la banque et pour le compte des clients, afin notamment de vérifier leur conformité avec le droit bancaire et financier. Il donne par exemple son feu vert à tout nouveau produit. Il intervient aussi pour régler les contentieux. Il est de plus en plus spécialisé par secteur d'activité ou par zone géographique. Le juriste est en contact permanent avec les équipes internes et le management. Il peut aussi s'appuyer sur des compétences externes comme des avocats spécialisés ou des spécialistes de l'immobilier.

Le fiscaliste s'occupe des aspects fiscaux de la banque en tant qu'entreprise (par exemple, la déclaration d'impôts sur les sociétés) et des produits proposés aux clients, notamment en gestion de patrimoine. Dans les plus grands groupes, il est spécialisé sur certains aspects qui demandent des compétences pointues. Il est généralement rattaché à la direction financière, mais il a des contacts avec des directeurs d'agences ou des responsables régionaux.

PROFIL

Juristes et fiscalistes ont un diplôme d'une université de droit d'un niveau au moins bac +5. Une bonne connaissance de l'anglais donne un avantage appréciable, notamment pour participer à des échanges et des négociations qui se tiennent au niveau européen.

Le fiscaliste peut compléter sa formation initiale par un diplôme en droit des affaires ou en fiscalité internationale. Il doit avoir une bonne connaissance des différentes techniques financières mais aussi comptables.

ETIENNE, JURISTE EN BANQUE DE DÉTAIL



Diplômé en droit des affaires, j'ai travaillé dans les directions juridiques de plusieurs banques et aujourd'hui, je suis responsable d'une équipe d'une dizaine de personnes. Le métier d'un juriste en banque de détail est très varié et concret, il faut en outre être réactif, car nous intervenons en appui des directions opérationnelles. Je travaille ainsi sur des dossiers liés à l'élaboration de partenariats commerciaux ou à la création de produits bancaires. Je participe par exemple à la conception de la gamme de moyens de paiement européens pour ma banque. J'aime la curiosité intellectuelle que nécessite mon métier : ça bouge, ça change et on se renouvelle tous les jours, car le droit de la banque de détail évolue très vite !

CHEF DE PRODUIT MARKETING

LE CHEF DE PRODUIT MARKETING PARTICIPE À LA CONSTRUCTION DES PRODUITS BANCAIRES. SA FONCTION VISE À CRÉER L'OFFRE RÉPONDANT AUX ATTENTES DES CLIENTS ET À JOUER LA CARTE DE LA DIFFÉRENCE FACE AUX CONCURRENTS. LES MÉTIERS DU MARKETING S'EXERCENT AINSI DANS UN CONTEXTE D'INNOVATION PERMANENTE : IL FAUT ANTICIPER, ÊTRE CRÉATIF ET FORCE DE PROPOSITION.

MISSIONS

Le chef de produit marketing participe à l'élaboration de la politique commerciale de la banque. Il pilote en général de A à Z la création ou l'évolution des produits dont il a la charge, de l'analyse de marché jusqu'au lancement. Il intervient ainsi à plusieurs niveaux :

- **au niveau stratégique**, il réalise des études de clientèles qui permettent d'élaborer de nouveaux produits, il définit la politique tarifaire, en tenant compte des produits de la concurrence ;
- **au niveau opérationnel**, il conçoit et propose les modalités de diffusion des campagnes, il utilise tous les outils de mise en place des campagnes dans les réseaux et à l'extérieur de la banque (affichage commercial, plaquettes, mail) ;
- **enfin au niveau de l'animation des réseaux**, il informe et forme les collaborateurs sur les nouveaux produits. Il réalise aussi le bilan des campagnes commerciales.



ENVIRONNEMENT

Le chef de produit marketing est en relation constante tant avec la direction de l'établissement qu'avec le réseau commercial. Mais, même s'il travaille avec de nombreux interlocuteurs, il doit s'organiser de manière très autonome. Il est souvent épaulé par des assistants, spécialistes en marketing, qui l'aident dans l'ensemble de la chaîne de conception et de mise en place des nouveaux produits.



PROFIL

Ce poste nécessite une bonne maîtrise des statistiques, ainsi qu'une aisance dans la communication orale et écrite. La maîtrise des nouvelles technologies et de l'informatique est essentielle, ainsi que la capacité à gérer des projets.

Accessible à la sortie d'une école de commerce, d'une formation en économie ou d'une formation spécialisée (par exemple Master 2 "marketing et vente" à Paris-Dauphine), ce poste peut aussi convenir à des collaborateurs ayant plusieurs années d'expérience dans la banque, complétées par une formation spécifique.

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES MÉTIERS DE LA BANQUE

EN RÉGION : DES FORUMS DES MÉTIERS DE LA BANQUE

Des Forums des métiers de la banque sont organisées chaque année dans différentes régions, afin d'informer les étudiants sur les possibilités offertes par le secteur bancaire.

Des professionnels, nouvellement embauchés, témoignent sur leur parcours d'études, leur métier et leurs évolutions possibles. Ces opérations sont conduites en partenariat avec les Universités et les autres établissements d'enseignement supérieur.

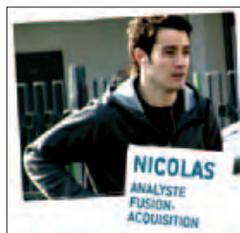
Pour connaître les dates et lieux des Forums des métiers de la banque :
www.fbf.fr (rubrique agenda)



7 MÉTIERS EN VIDÉO

Des vidéos métiers disponibles sur www.fbf.fr présentent en images la journée de 7 professionnels de la banque :

- Antoine, chargé de clientèle particulier ;
- Djamila, chargée d'affaires PME ;
- Juliette, responsable d'agence ;
- Tan, technicien commerce international ;
- Deborah, chargée d'audit et contrôle ;
- Marion, chef de projet systèmes d'information
- et Nicolas, analyste fusion-acquisition.



SITES UTILES

www.fbf.fr

Le site de la Fédération bancaire française (FBF) : 7 vidéos sur les métiers de la banque, le guide des métiers en ligne, l'actualité du secteur bancaire, des dossiers, des chiffres sur l'emploi dans la banque...

www.banque-apprentissage.com

Le site sur la formation en alternance du CFPB : présentation des métiers et des diplômes que l'on peut préparer en alternance, liste des centres de formation d'apprentis (CFA), etc.

www.observatoire-metiers-banque.fr

Le site de l'Observatoire des métiers de la banque : des analyses sur les effectifs et les carrières, des études sur les métiers de la banque.

www.cfpb.fr

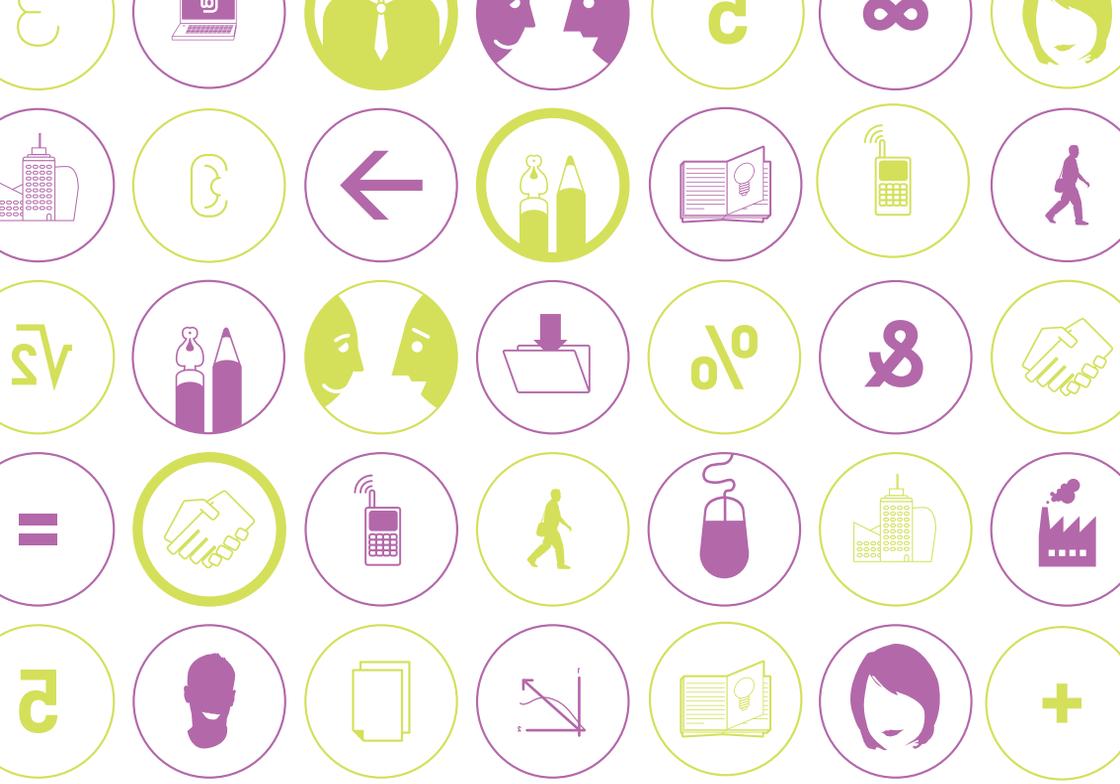
Le site du Centre de formation de la profession bancaire (CFPB) : formations et diplômes pour entrer dans la banque ou pour progresser une fois dans la banque.

www.afb.fr

Le site de l'Association française des banques (AFB) : la convention collective des salariés de la banque, les accords signés, ainsi que des statistiques sur l'emploi...

www.lesclesdelabanque.com

Le site grand public de la FBF : explications pratiques pour mieux comprendre la banque et l'argent : le fonctionnement du compte bancaire, les produits d'épargne, les crédits...



POUR ALLER PLUS LOIN :

bf.fr
lesclesdelabanque.com
revue-banque.fr
banque-apprentissage.fr
observatoire-metiers-banque.fr
cfpb.fr
afb.fr

