



OPÉRATEUR DE SALLE DES MARCHÉS

DEVIT Nicolas
34 ans
BNP Paribas

Originaire de Nancy, je suis titulaire d'une maîtrise obtenue à l'IUP de Sciences Financières de Nancy. J'occupe depuis mars 2007 la fonction d'opérateur de salle des marchés au sein de la Direction Est de BNP PARIBAS. Il s'agit de mon quatrième poste ; j'ai été auparavant Directeur d'agence, Chargé d'affaires Entreprises Junior, puis Senior.

La base de mon métier est de structurer des produits pour les adapter aux objectifs et aux contraintes de mes clients. Mon activité s'articule autour de quatre grands thèmes :

- Les placements pour les Entreprises et les Institutionnels.
- La gestion de dettes et de taux.
- Les produits de couverture de changes.
- Les produits de couverture de cours de matière première.

Mon positionnement régional me permet d'être très présent au côté des équipes commerciales et des clients. Dans notre organisation, le Chargé d'Affaires est au centre du dispositif, il pilote la relation au quotidien, et lorsqu'il identifie un besoin, il me met en relation avec son client.

J'ai un travail très stimulant, dans lequel j'ai besoin de me maintenir parfaitement au courant de l'actualité. Je dois être attentif aux données économiques et politiques afin d'être toujours au plus près des marchés. C'est un poste où rien n'est jamais écrit d'avance ! Rien n'est figé ! Tout est fonction de la situation du client et de la conjoncture. Dans ce métier, on réalise du «sur-mesure».

Ce poste m'apporte la satisfaction de proposer des solutions innovantes aux problématiques de nos clients, dans un environnement macroéconomique en perpétuel mouvement.

GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE

PIERSON Florence
36 ans
Caisse d'Épargne



Originaire de Nancy, je suis titulaire d'un BTS force de vente obtenu au Lycée J. CALLOT à Vandoeuvre-les-Nancy. Ce diplôme permettait des accès à divers emplois, mais la banque m'a attirée par la variété des métiers qu'elle propose.

J'ai commencé à la Caisse d'Épargne comme Agent de guichet, puis Conseiller de clientèle avant d'intégrer en janvier 2006 ce poste de Gestionnaire de clientèle. Je suis la « généraliste » de la banque. J'ai en charge un portefeuille de 722 clients avec pour objectif de les rencontrer au moins une fois par an (C'est la différence avec Conseiller de clientèle où il n'y a pas de portefeuille à gérer). En tant que Chargée de clientèle, je suis leur référent au sein de l'agence, quelles que soient leurs attentes. Il faut donc trouver des solutions, qu'il s'agisse de prépa-

rer les études des enfants, la retraite ou une succession. Je dois également savoir passer le relais à d'autres collègues plus spécialisés, notamment quand il s'agit de clients à « gros potentiel » ou quand il s'agit de projets immobiliers très spécifiques. A cet instant, je travaille respectivement en duo avec la gestion privée ou avec notre filiale immobilière. Dans tous les cas, j'assiste à tous les rendez-vous et je reste leur interlocuteur privilégié.

J'apprécie énormément ce poste car il me permet de rencontrer de nombreuses personnes, de tous horizons, ayant chacune leurs préoccupations. Cela nécessite une bonne capacité d'adaptation et un bon relationnel.



LAURET Muriel
27 ans
OSEO

CHARGÉE D'AFFAIRE ANALYSTE CRÉDIT

Diplômée de l'ICN à Nancy, avec une spécialisation Finance, j'ai réalisé mon stage de fin d'études à OSEO, à la Direction Régionale Lorraine. Ce stage de 6 mois m'a permis d'approfondir mes connaissances en analyse financière sur tous types de projets, de la reprise du petit fonds de commerce de quartier à la transmission par LBO (Leverage Buy Out) d'un groupe industriel par exemple. Embauchée à l'issue de ce stage, j'ai évolué sur le poste de Chargée d'affaires au bout d'un an d'expérience. La différence entre les 2 fonctions tient essentiellement dans la relation commerciale qu'entretient le Chargé d'Affaires avec les dirigeants d'entreprise.

Mon métier consiste à répondre aux besoins de financement des PME-PMI à toutes les phases clés de leur vie : création, développement, innovation, international, transmission. Pour partager le risque et faciliter ainsi le financement, je co-finance leurs projets aux côtés de leurs partenaires financiers – banques et organismes de fonds propres, et j'apporte des garanties à ces partenaires. Au contact des entreprises, chaque Chargé d'affaires gère un portefeuille d'une centaine de clients environ, qu'il se doit de développer. A ce titre, je réalise de la prospection commerciale afin de promouvoir les soutiens d'OSEO, spécifiques et complémentaires aux produits bancaires classiques. Je travaille en partenariat avec le réseau financier habituel du client.

C'est un poste très enrichissant : je rencontre des dirigeants d'entreprises de tous secteurs, de toutes tailles, à des moments d'investissements stratégiques et structurants.

Newsletter n°3 DÉC.2007

Sommaire

Dossier

Un banquier, des métiers.....

Vie des entreprises

Oséo.....

La Maison de la Finance.....



Rédaction :
Nicolas Bauer

Conception graphique :
Estelle Patout

Directeur de publication :
Nicolas Regrigny

Édito

Recrutements dans la banque : quand le développement rime avec diversité

400 000 collaborateurs en France, 30 à 40 000 recrutements par an, 1% de création nette annuelle d'emplois en 2006... Ces chiffres représentent bien le dynamisme de l'industrie bancaire française.

Qu'on se le dise, la banque continue à créer des emplois (près de 500 recrutements en région Lorraine cette année) et cette tendance va se poursuivre sur les prochaines années. Ces embauches sont liées au développement de l'activité des réseaux bancaires, mais aussi aux départs massifs à la retraite, comme c'est le cas dans d'autres secteurs.

La profession et chaque entreprise bancaire développent des formations, particulièrement au travers de l'alternance, pour lesquelles nous avons été précurseurs à Nancy. Dans le même temps, nous voulons faire connaître la diversité des métiers bancaires, qui sont évolutifs et motivants. La Banque est à l'image de nos clients : nous recrutons

des hommes et des femmes, jeunes ou moins jeunes, avec des niveaux d'études de bac à bac +5, des spécialistes bancaires et financiers mais aussi d'autres profils de formation, plus généralistes ou issus d'autres spécialités. Tous mettent en œuvre une même qualité : le sens de la relation-client et du conseil.

L'information sur les métiers et l'emploi dans la Banque, notamment auprès des jeunes, est un enjeu et un défi collectif pour la profession bancaire. Sur Nancy et en Lorraine, nous bénéficions de la formidable « vitrine » qu'est la Maison de la Finance. Notre objectif en 2008 est de développer la connaissance pratique des métiers exercés dans les banques, par le biais de deux manifestations d'envergure, une Journée emploi-formation et un Forum des métiers de la banque.

Nicolas MICHENKO
Président du Comité Départemental de la Fédération Bancaire Française

Retrouvez la newsletter sur internet
www.nancyfinance.net

Un banquier, des métiers !

Couramment, nous évoquons «le banquier» pour toutes les transactions que nous effectuons dans une banque, mais connaissons-nous réellement ses différentes fonctions ?

Afin de mieux appréhender les nombreuses professions que propose la filière bancaire, l'équipe de Nancy Finance a souhaité faire un zoom sur quelques métiers exercés au sein de structures nancéiennes.



CHARGÉE DU MARCHÉ JEUNES ET MARKETING

MARCHAL Dorothée
26 ans
Société Générale

Originaire de Gérardmer, et après être passée par Tech de Co à Epinal, j'ai intégré le CFPB (Centre de la Formation de la Profession Bancaire) à Nancy où j'ai obtenu un DESS banque de détail au sein du CFA des Métiers de la Banque et de la Finance. J'ai choisi la banque pour sa multitude de métiers proposés. A la sortie de mes études, la Société Générale m'a offert ce poste, relativement spécialisé, que j'exerce depuis trois ans. Il s'agit pour moi de trouver des actions à mettre en place pour développer ce marché spécifique. En effet, pour les banques, les jeunes représentent le marché de demain. Après un travail de démarchage auprès des grandes écoles et universités, il y a un relationnel important à mettre en place avec ces dernières afin d'établir de

véritables partenariats. Je dois également promouvoir les produits de la Société Générale auprès des bureaux d'étudiants. En outre, je participe également à des forums (ex : Oriaction) et des manifestations diverses où l'aspect marketing prend toute sa dimension. Mais mon rôle ne s'arrête pas là : je dois établir un suivi de production afin d'observer l'évolution des produits. Cela met en avant l'aspect «responsabilité» de ce poste. Ce qui m'intéresse dans ce métier, «c'est sa diversité ! » Il faut mener des opérations de A à Z. Cela va du démarchage à l'événementiel en passant par du marketing opérationnel, sans oublier l'aspect commercial avec notamment la vente des produits de la banque. En outre, ce métier met considérablement en avant votre sens du relationnel. L'expérience acquise me permettra de prendre, dans les meilleures conditions, la responsabilité d'une agence, mon prochain métier.

CHARGÉ D'AFFAIRES ENTREPRISE

GROSJEAN Florent
25 ans
BECM – Groupe Crédit Mutuel CIC



Je suis originaire de Franche-Comté et titulaire d'un DESS banque réalisé en alternance à la faculté de Nancy en coopération avec le CFPB. Mon souhait était de prendre en charge un portefeuille d'entreprises et ayant eu des contacts lors de mes stages au Crédit Mutuel, je me suis rapproché de la BECM (Banque de l'Économie, du Commerce et de la Monétique) à la fin de mes études. La BECM est une banque commerciale du groupe CM-CIC pour les entreprises, mais aussi pour la gestion privée et pour le financement des professionnels de l'immobilier. Dans un premier temps, j'ai intégré la BECM en tant que chargé d'études. Après un an d'expérience, j'ai pu évoluer vers un poste de chargé d'affaires me permettant d'être en relation directe avec la clientèle. On m'a confié un portefeuille d'environ 60 entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à

15 millions d'euros ainsi qu'un listing de prospects. Je n'interviens pas au niveau des particuliers. Mon rôle est avant tout de développer et fidéliser la clientèle. Pour cela, il faut être à l'écoute des besoins des entreprises et trouver des solutions adaptées dans tous les domaines (gestion des flux et de la trésorerie, financements classiques et spécialisés, ingénierie financière et sociale, opérations de marché...) en s'appuyant sur les structures spécialisées du groupe. Par ailleurs, il convient de gérer les risques inhérents au développement de cette typologie de clientèle. La dimension relationnelle, la connaissance de secteurs d'activités variés et la technicité des solutions proposées sont les principaux attraits du poste.



ACKER Marie-Chloé
25 ans
CIC Est (SNVB)

CONSEILLER EN LIGNE

Originaire de Nancy, je suis titulaire d'un BTS force de vente obtenu à Cap Performance à Nancy. Je ne me destinais pas naturellement à exercer un métier bancaire, mais après en avoir parlé avec une amie, j'ai postulé à CIC EST (SNVB) où j'ai été engagée sur ce poste.

Malgré une approche globale, je ne gère pas le client dans la durée, mais ma mission est quasiment identique à celle d'un conseiller en agence à la différence que le client n'est pas face à moi. Je n'ai que l'instant d'un appel téléphonique pour répondre à une problématique.

Je dois être performante, aller droit au but et poser les bonnes questions... Pour me permettre de m'améliorer, cinq fois par an, j'ai une séance de coaching avec mon superviseur où trois appels au hasard sont débriefés et notés.

Ma journée est organisée à 50% sur les appels téléphoniques et à 50% sur la réponse aux mails. Ce poste demande une grande polyvalence. J'enchaîne les cas particuliers en très peu de temps et il n'est pas rare de passer d'une transaction en bourse à un contrat d'assurance.

En outre, il y a très régulièrement de nouvelles offres sur lesquelles il faut être très rapidement au point car lors du lancement d'une campagne, je suis en première ligne pour répondre aux questions et vendre le produit ou service concerné. Ce qui me prépare idéalement à un poste dans le réseau.



DIRECTEUR D'AGENCE

REMMEL Guillaume
33 ans
Banque Kolb

Je suis originaire de Nancy et titulaire d'une maîtrise Science Financière réalisée en apprentissage auprès de la Banque Kolb et obtenue au CFA des Métiers de la Banque et de la Finance de Nancy. Après un premier poste de conseiller en patrimoine, la Banque a su me faire confiance et me donner un challenge important, celui de mener l'implantation d'une nouvelle agence.

Je suis Directeur d'une agence en création à Saint Max depuis novembre 2004. Deux conseillers sont sous ma responsabilité. Ce métier a la particularité de présenter deux facettes très intéressantes : en premier lieu, le rôle de directeur qui consiste à manager des collabora-

teurs, assurer la réalisation des objectifs de l'agence et maîtriser les risques sur l'ensemble des relations. Dans un second temps, je dois assurer un rôle de commercial, en particulier dans une structure à taille humaine comme celle que je dirige.

Une agence en création est un formidable challenge pour lequel il est essentiel de s'impliquer personnellement et de transmettre à nos collaborateurs cette envie qui nous anime de développer des relations bancaires avec de nouveaux clients. Dans mon management actuel, qui a déjà beaucoup évolué en trois ans, j'ai toujours souhaité transmettre de l'enthousiasme et du savoir faire. Aujourd'hui, mon ambition principale est de développer l'agence et de faire partager les valeurs de la Banque Kolb.

EXPERT EN GESTION PRIVÉE

GIORIA Sylvia
26 ans
Banque Populaire Lorraine Champagne



Je suis titulaire d'une maîtrise en sciences financières ainsi que d'un DESS NIP (Négociation et Ingénierie Patrimoniale) obtenus à Nancy. Le stage effectué à la BPLC, dans le cadre de mon DESS a confirmé mon orientation et m'a permis d'intégrer leur Service Gestion Privée à Nancy. J'occupe ce poste depuis trois ans et j'interviens sur toute la Lorraine Sud, sur prescription des collaborateurs en agences et centres d'affaires entreprises.

Les clients rencontrés, particuliers haut de gamme, professions libérales ou encore chefs d'entreprise ont besoin d'un accompagnement spécifique compte tenu de l'importance de leur patrimoine et des problématiques fiscales et de transmission.

L'approche du métier se fait au travers d'une réflexion partagée entre le client et moi-même afin de définir avec lui la stratégie la plus pertinente.

Je réalise alors une analyse précise de sa situation en tenant compte de ses objectifs patrimoniaux, de sa fiscalité, de sa situation juridique et familiale. J'utilise dans la découverte du client une méthode, gage de professionnalisme ; c'est «l'approche patrimoniale globale».

Ce poste nécessite de très bonnes connaissances juridiques, fiscales et économiques, que je dois remettre à jour régulièrement étant donné la constante évolution des lois et de la conjoncture.

Ce métier est intéressant également par son côté relationnel. En effet, chaque client étant différent, il faut, par l'écoute et le dialogue, instaurer un climat de confiance avec lui. J'apprends ce métier tous les jours.

La vie des entreprises

OSEO

Issu du rapprochement, en 2005, des activités, compétences et savoir faire de l'ANVAR (devenue «OSEO innovation», de la BDPME (devenue «OSEO finance-ment») et de sa filiale de garantie SOFARIS (devenue «OSEO garantie»), OSEO a regroupé début novembre ses équipes régionales sur le technopôle de NANCY-BRABOIS.

La mission d'OSEO est d'accompagner et de soutenir financièrement les PME/TPE et porteurs de projet, en facilitant l'accès aux banques et organismes de fonds propres, en particulier dans les phases les plus risquées (création, innovation, développement, international, transmission). La Direction Régionale Lorraine, animée par Didier BAEHR, compte 18 collaborateurs.

LA MAISON DE LA FINANCE

Ouverte en 2006 sous l'impulsion de la Communauté urbaine du Grand Nancy et des institutions bancaires et financières, la Maison de la Finance regroupe en un lieu unique, emblématique du secteur, les formations universitaires et non universitaires du CFA Banques Lorraine, celles du CFPB (centre de formation de la profession bancaires) ainsi que les structures de la profession (Fédération Bancaire Française) et APROFIN (Association des Professionnels de la Finance du Grand Nancy).

LE POINT SUR L'ACTUALITÉ DES ACTIVITÉS DE CES DERNIERS MOIS

• 320 jeunes en apprentissage sur des formations de BAC à BAC+5

Pour cette année universitaire 2007/2008, le CFA Banque Lorraine accueille 320 jeunes apprentis recrutés par les établissements bancaires et répartis sur 7 diplômes : Brevet Professionnel de Banque, Brevet de Technicien Supérieur de Banque, Licence Professionnelle de banque, Master 1 «Mention Finance»,

Master 2 «Banque de Détail», Master 2 «Négociation et Ingénierie Patrimoniale », Master 2 «Ingénierie Financière et Bancaire de l'entreprise».

L'ensemble des formations, se déroulent à la maison de la finance en partenariat avec l'IUP de science Financière de Nancy Université pour les diplômés du supérieur.

• 500 inscrits en formation continue

Les investissements de la profession bancaire en formation continue restent importants et assurent une mobilité fonctionnelle à plus de 500 inscrits aux diverses unités et formations diplômantes du Brevet professionnel de BANQUE, du BTS BANQUE et de l'Institut Technique de Banque (diplôme professionnel de niveau 1). Le CFPB réalise également des formations sur mesure pour plusieurs établissements de la place notamment sur les métiers de Chargé de Service Clients et Téléopérateurs spécialisés

• Un nouveau Cycle de Professionnalisation Certifié sur le métier de Conseiller de Clientèle de Professionnels

Les Cycles de professionnalisation certifiés créés par le CFPB offrent des dispositifs souples et opérationnels de formation centrés sur des métiers identifiés par les établissements bancaires.

Sur le marché des professionnels, cette formation permet aux établissements bancaires de rendre rapidement opérationnels les jeunes embauchés recrutés à niveau BAC+5 sur le métier de Conseiller de Clientèle de Professionnels. Un cycle a été ouvert en alternance avec le Crédit Agricole de Lorraine début décembre.

Il sera complété par un cycle en formation continue interbancaire courant du premier semestre 2008.

• Lieu de vie régional et national

Au-delà des réunions et conseils administrations des associations représentatives (FBF 54 et Lorraine, CFA banques Lorraine, APROFIN), la maison de la finance a accueilli lors de ce dernier semestre plusieurs réunions nationales et régionales de différents réseaux bancaires :

- Université de l'encadrement supérieur du groupe Banque Populaire (juin 2007)
- Séminaire National des responsables de formation BNPP des groupes de production et d'appui commercial (octobre 2007)
- Réunions des Responsables Ressources humaines et formation de la Banque Postale Grand Est (septembre et décembre 2007)
- Séminaire des Ressources humaines et formation Grand Est de la Société Générale (décembre 2007)

• Prochaine Journée Info Formation Recrutement le samedi 12 avril 2008 de 9h00 à 17h00

CONTACTS

CFA Banque Lorraine : 03 83 93 33 10
heydel@cfpb.fr
www.banque-apprentissage.com
CFPB : 03 83 36 68 41
lambertn@cfpb.fr
www.cfpb.fr
FBF : www.fbf.fr



Credit photo: Vincent Ganay