

# FINANCE DE MARCHÉ

2<sup>nd</sup> semestre 2015-2016

Isabelle Jouffroy

---

## Acteurs et Métiers

---

Sites Internet

[Obervatoire des métiers : www.observatoire-metiers-banque.fr](http://www.observatoire-metiers-banque.fr)

[Fédération des Banques Française : www.fbf.fr](http://www.fbf.fr)

[Fédération Française des Sociétés d'Assurance : www.ffsa.fr](http://www.ffsa.fr)

[Association Française de Gestion : www.afg.asso.fr](http://www.afg.asso.fr)

[Association française du post-marché : www.afti.asso.fr](http://www.afti.asso.fr)

<http://www.guidedesmetiers.bnpparibas.com/>

- ✓ LES ACTEURS DU CIRCUIT FINANCIERS
- ✓ DIFFERENTES NATURES D'ACTIVITES POUR DIFFERENTS ACTEURS ?
- ✓ LES METIERS DE L'ASSURANCE
- ✓ LES METIERS DE LA BANQUE SELON L'OBSERVATOIRE DES METIERS
- ✓ FRONT-OFFICE, MIDDLE-OFFICE, BACK-OFFICE DANS UNE SALLE DE MARCHE DE BFI
- ✓ CORRESPONDANCES METIERS FRONT-OFFICE BFI ET SOCIETES DE GESTION
- ✓ EXEMPLES DE METIERS FRONT-OFFICE DANS LA SALLE DE MARCHE D'UNE BFI
- ✓ DEUX METIERS PROPRES AUX SOCIETES DE GESTION
- ✓ L'ESSOR DU POST-MARCHE
- ✓ EXEMPLES DE METIERS POST-MARCHE

## Les ménages

- ✓ Le premier acteur, le plus incontournable ;
- ✓ Principe de l'épargne = consommation différée donc préférence pour l'avenir par rapport au présent ;
- ✓ Comportement plus lié à des données démographiques et des profils psychologiques qu'à un contexte économique : les « cigales » et les « fourmis » ;
- ✓ Taux d'épargne positivement corrélé au revenu => fiscalisation de l'épargne pour limiter le phénomène d'accumulation des hauts revenus ;
- ✓ Théorie « du cycle de vie » de Franco Modigliani (années 50-60) : endettement et épargne permettent aux ménages de gérer une stabilité de leur profil de consommation au cours de leur vie ;
- ✓ Épargne sous forme liquide (livrets) ou illiquide (fonds de pension)
- ✓ Facteurs démographiques déterminants :
- ✓ génération dy baby-boom => faiblesse de l'épargne dans les années 70, excédent dans les 90's qui diminuera vers 2010 ;
- ✓ Allongement de la durée de vie plus complexe à analyser ;
- ✓ Phénomène de redistribution intergénérationnelle.

## Les entreprises industrielles et commerciales

- ✓ Première utilité économique de l'épargne collectée auprès des ménages = financement des entreprises ;
- ✓ Mais épargne des ménages à majorité immobilière alors que besoins des entreprises financiers donc transformation nécessaire ;
- ✓ Le circuit financier met en relation les ménages détenteurs des capitaux et les entreprises nécessitant des financements ;
  
- ✓ Besoins des entreprises fonction
- ✓ de l'horizon : à la fois à court terme (trésorerie) et à long terme (fonds propres, investissements) ;
- ✓ Des durées possibles de financement : court, moyen ou long terme, voire perpétuel (les actions), ce qui permet à l'entreprise de gérer le mix permanence/coût du financement ;
- ✓ de devises de libellé : couverture des risques de change structurels de l'entreprise pour un producteur de biens dont les coûts de fabrication sont en € alors que son CA est en \$ = financement en \$ ;
- ✓ Du degré de priorité qui sera accordé au détenteur du titre en cas de faillite (de nul pour les actions à important pour les obligations) ;

## Les asset managers et les « zinzins »

- ✓ Gestionnaires de fonds et investisseurs institutionnels mandatés par les ménages et un peu les entreprises pour rassembler et gérer l'épargne et les besoins de financement (économies d'échelle, mutualisation et redistribution des risques) ;
- ✓ Palette de placement plus large et investisseurs plus nombreux et variés.

## Les Etats et les fonds souverains

- ✓ Spécificité très marquée de l'Etat en tant qu'agent économique ;
- ✓ Horizon beaucoup plus long que la durée de vie moyenne d'un citoyen ;
- ✓ Possibilité d'étaler le remboursement d'une dette possiblement massive contractée ponctuellement (guerres, phases de reconstruction, politiques de grands travaux, ...) ou pas (France par exemple) ;

---

## L'Etat emprunteur

- ✓ Etats = premiers émetteurs de dette négociable dans le monde à court, moyen et long terme, avec comme seule limite la soutenabilité de la dette publique, c'est-à-dire de la pression fiscale ;
- ✓ Etats-Unis = précurseurs dans l'organisation du financement de l'Etat dans les années 70 (standardisation des émissions obligataires, régularité des émissions, système animé par des market-makers et des primary dealers), imités ensuite notamment par la France en 1985 ;
- ✓ Principe central de l'assimilation : émission à répétition d'une même valeur mobilière (« sur une même souche ») pendant un certain temps, de façon à ce qu'elle atteigne une taille suffisante pour être liquide ; grâce à ce principe, la dette française est devenue l'une des plus liquide du monde ;

## L'Etat prêteur

- ✓ Placement des excédents de ressources des Etats via les fonds souverains (« Sovereign Wealth Funds »), de natures variées :
- ✓ Ceux, les plus anciens, qui gèrent les déséquilibres dus aux matières premières, notamment le pétrole : ils « stérilisent » l'afflux de liquidités actuel lié à la détention de matières premières en le répartissant sur plusieurs générations : ex. la Kuwait Investment Authority, créée en 1953, l'Abu Dhabi Investment Authority et le Petroleum Fund of Norway (rebaptisé Statens Pensjonsfond) ;
- ✓ Ceux qui ont constitué par le passé (années 2000) d'importantes réserves de change, comme la Chine, et qui souhaitent diversifier leurs placements en ajoutant des actifs plus risqués donc plus rémunérateurs aux côtés des traditionnels emprunts d'Etats (notamment américains) ;
- ✓ Ceux qui accompagnent le développement de leur centre financier local en s'appuyant sur leur spécificité propre (développement du centre financier de Singapour grâce aux ressources de l'exploitation portuaire).



---

## Les banques

- ✓ Rôle principal de création et de destruction monétaire, mandatées et encadrées par leur banque centrale nationale ;
- ✓ Fonctions principales
  - ✓ de transfert de l'argent entre les différents agents économiques ;
  - ✓ de transformation de durée (en générale ressources à court terme et emplois à long terme) avec les risques que cela comporte ;
  - ✓ de fourniture de services financiers à leur clientèle ;
- ✓ Omniprésence sur tous les secteurs du marché financiers, dans toutes les positions.

## Les régulateurs nationaux, y compris les banques centrales

- ✓ Grande diversité selon les pays ;
- ✓ En zone €, répartition en évolution entre les institutions nationales et communautaires ;
- ✓ Ces acteurs ont été fortement mis sous tension avec la crise financière de 2007, avec des « succès » variés.
  
- ✓ On distingue 3 grands types de régulateurs nationaux :
- ✓ Un régulateur unique pour les banques et les marchés financiers, comme la Financial Services Authority (FSA) au Royaume-Uni ou la BAFIN en Allemagne ;
- ✓ Un modèle dual, comme le modèle français, avec l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) ;
- ✓ Un modèle pluriel et complexe comme le modèle américain, avec notamment une banque centrale fédérale (la Fed : Federal Reserve System) et 12 banques centrales régionales, dont celle de New York qui s'est auto-attribuée des pouvoirs plus larges de surveillance des marchés, la SEC (Securities and Exchange Commission) qui supervise les banques d'affaires et certains instruments financiers, la Commodities Trading and Futures Commission, qui réglemente certains produits dérivés, ....

## Les institutions supranationales

- ✓ Émanations des accords de Bretton Woods de 1944 ;
- ✓ Assez peu présentes sur les marchés financiers ;
- ✓ La Banque Mondiale vient y lever des fonds ;
- ✓ Le FMI, qui apparaît en fait comme un petit acteur face aux banques centrales ;
- ✓ La Banque des Règlements Internationaux (la BRI), créé après la première guerre mondiale, se contente principalement de collecter des statistiques et de diffuser des études économiques de grande qualité.

## Les banques

- ✓ Fonctions différentes suivant le point de vue :
  - ✓ Pour les économistes, créateurs et destructeurs de monnaie, sous mandat de leur banque centrale ;
  - ✓ Pour les particuliers, teneurs de compte et pourvoyeurs de prêts aux agents économiques ;
  - ✓ Pour les marchés financiers, fournisseurs d'outils de transfert et de gestion des risques.
  
- ✓ **La tenue de compte et la fourniture de moyens de paiement**
- ✓ Progrès considérables du fait des développements technologiques successifs de l'informatique et du digital ;
- ✓ Variétés des structures suivant les pays et les différentes cultures vis-à-vis des modes de paiement ;
- ✓ Systèmes de paiements interbancaires et systèmes de règlement-livraison.

✓ Le financement de l'économie

○ Le crédit aux particuliers

- ✓ le crédit à la consommation (durées courtes, montants faibles, taux élevés, souvent par des acteurs/filiales de grands groupes bancaires ou industriels spécialisés, avec comme garantie le bien acheté lui-même, reposant sur des mécanismes de scoring) ;
- ✓ Le crédit immobilier (durées longues, montants élevés, garantie hypothécaire, très lié aux habitudes nationales d'importance de l'apport par rapport au montant du crédit et à la santé du marché immobilier local) ;

○ Le financement des entreprises

- ✓ Techniques plus complexes plus ou moins liées aux marchés financiers ;
- ✓ La mise en place de crédits classiques (prêts sans garanties, « en blanc ») ;
- ✓ La mise en place de crédits structurés (prêts comprenant des garanties ou des clauses particulières, des structures spécifiques, ...) ;
- ✓ La syndication des opérations (création d'un pool bancaire si une seule banque ne peut pas assumer un prêt seule) ;
- ✓ L'organisation de l'émission de titres de créance et/ou de capital, et de la titrisation (transformation de dettes de toutes natures en titres achetable par des investisseurs).

- Le financement des entreprises (suite)
  - ✓ Techniques articulées également en fonction de l'activité économique financée :
  - ✓ Les ressources naturelles : financer à court terme les négociants et les traders, à long terme les producteurs (recherche, extraction et exploitation) ;
  - ✓ Les acquisitions d'entreprises (financement des OPA par exemple, secteur des fusions et acquisitions) ;
  - ✓ Les LBO (Leverage Buy Out), destinés à gager le remboursement du financement de l'achat d'une entreprise par ses bénéfices futurs ;
  - ✓ Le crédit à l'exportation, qui se décompose en
    - ✓ Le trade finance, à court terme, et en particulier les crédits documentaires (avances financières de la banque à l'entreprise vendeuse sur la base des documents qui décrivent la transaction à l'export, qui se remboursera auprès de la banque de l'acheteur) ;
    - ✓ Les crédits acheteurs, à long terme, souvent adossés à l'aide d'un organisme promoteur de l'exportation (la COFACE en France, ...) ;
  - ✓ Le financement d'infrastructure (bateaux, avions, équipements de transition écologique), au sein des Banques de Financement et d'Investissement (BFI en français, CIB pour Corporate and Investment Bank en anglais) aux côtés des activités de marché.

- 
- Le transfert des risques
    - ✓ Outils de gestion des risques spécifiques aux activités bancaires (en opposition aux mécanismes d'assurance) ;
    - ✓ Conservation partielle uniquement des risques liés à leur activité ;
    - ✓ Transfert de ces risques, éventuellement morcelés ou au contraire réassemblés, à d'autres agents économiques à la première occasion ;
    - ✓ Développement de cette activité au travers des produits de change, puis de taux, et jusqu'aux produits climatiques ou liés aux catastrophes naturelles aujourd'hui.

## L'asset management

- ✓ Autrement appelé la gestion d'actifs, pour compte propre ou pour le compte de tiers ;
- ✓ Gestion d'actifs dans le bilan-même de l'ayant droit (assureur, fonds de retraite) ;
- ✓ Gestion par une société de gestion dans un structure séparé avec son bilan propre, un fonds, par un gestionnaire qui prend des décisions d'investissement, dans le cadre d'un mandat de gestion ;
- ✓ Secteur plus ou moins réglementé (en France, secteur réglementé : les assureurs, les SICAV, les FCP / secteur moins réglementé : fonds souverains, hedge funds, private equity, ...)
  
- ✓ **La gestion pour compte de tiers**
- ✓ Partage des responsabilités, des risques et des profits entre le mandant (l'investisseur) et son agent (le gestionnaire), sous des formes variées ;
- ✓ Économies d'échelle, gains de productivité, meilleur accès au marché (en qualité en en nature car accès à des produits hors de portée des particuliers), diversification des risques ;
- ✓ Importance relative par rapport à la gestion directe par les particuliers très liée à la culture (gestion pour compte de tiers prédominante en France, faible en Italie, ...) ;
- ✓ Maillage réglementaire très important (sous la responsabilité de l'AMF) et en perpétuelle évolution ;
- ✓ Importance de la fiscalité (portant sur le résultat réalisé).



✓ La gestion collective et la gestion sous mandat

On distingue

- ✓ La gestion collective, avec comme support des entités dotées d'une personnalité juridique individuelle. Ce sont les OPC (Organismes de Placement Collectifs) en France, répartis notamment en SICAV (Société d'Investissement à Capital Variable) et FCP (Fonds Commun de Placement). Ce sont les « mutuals funds » aux Etats-Unis ;
- ✓ La gestion sous mandat, individualisé, donc un contrat sur mesure entre un investisseur et un gérant. Dans cette catégorie, on trouve, en France, la banque privée, mais aussi l'assurance-vie. Au Royaume-Uni, les fonds de retraite d'entreprises. En Suisse, c'est le système prédominant des banques.
- ✓ Frontière de plus en plus poreuse : la gestion sous mandat utilise de plus en plus la gestion collective ; la diversité et la profondeur du marché de la gestion collective permet de plus en plus de faire du sur-mesure.

✓ La gestion peu réglementée

On distingue

- ✓ Les avoirs et la gestion des fonds souverains ;
- ✓ Les hedge funds : forme de gestion collective non réglementée, fonds nombreux et de très petite taille ; disposant d'actifs mais également d'un passif, ils peuvent recourir plus ou moins à l'effet de levier (« leverage ») ; de multiples stratégies d'investissement (actions, global-macro, long-short, ...) pour une tarification de services plutôt homogène sur la base du « two+twenty » (2% de frais de gestion annuels et 20% de surperformance par rapport à une indice prédéfini) ; une possibilité pour les gestionnaires d'empêcher les sorties de fonds intempestives (« lock-in ») ; souvent logés au sein de grandes investment banks jusqu'à la crise de 2008 avec la faillite de Lehmann Brothers ;
- ✓ Le private equity (investissement dans le capital de société non cotées), notamment les LBO (Leverage Buy-Out).

---

### Les activités d'assurance

- ✓ Assurance IARD : Incendie, Accidents, Risques Divers
- ✓ Assurance à la personne : Assurance Vie principalement, assurance décès.

### Les activités bancaires

- ✓ Banque de détail
- ✓ Banque de Financement et d'Investissement

### Les activités financières et de marché

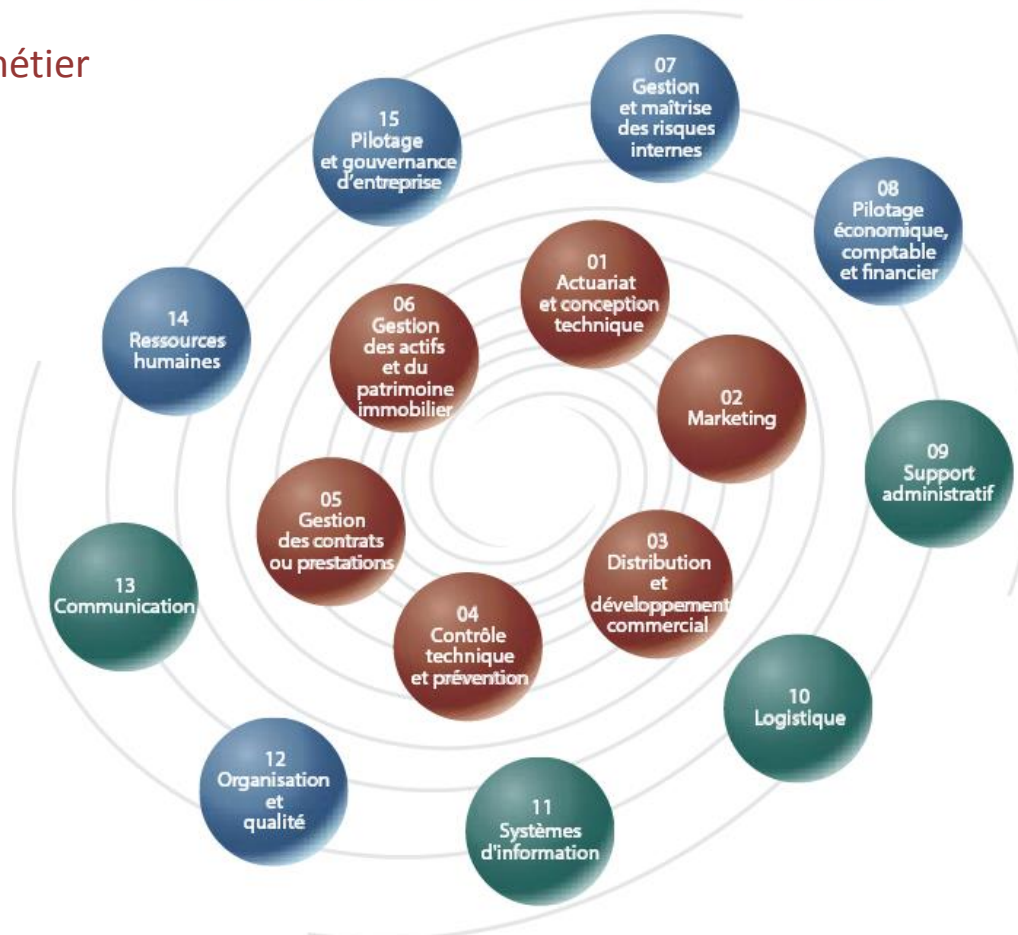
- ✓ Opérations sur les marchés de capitaux
- ✓ Gestion d'actifs
- ✓ Gestion privée ou gestion de patrimoine
- ✓ Activités de Post-Marché (conservation et gestion des titres par exemple)

### Remarques

- ✓ Gestion des actifs collectés par les sociétés d'assurance dans des sociétés de gestion.
- ✓ Nombreux groupes BancAssureurs.
- ✓ Banques de Financement et d'Investissement souvent affiliées à des réseaux de banques de détail.

## Nomenclature des métiers de l'assurance

- Rouge : cœur de métier
- Bleu : pilotage
- Vert : support





**Observatoire**  
*des métiers, des qualifications  
et de l'égalité professionnelle  
entre les femmes et les hommes*  
**DANS LA BANQUE**

Accueil | Données statistiques | **Les métiers de la banque** | Les études de l'Observatoire | Alternance | VAE - Passeport formation

Poser votre question | Qui sommes-nous ? | Recherche [OK]

Partager | [Social media icons]

### Cartographie des métiers de la banque

Cliquez sur un métier du schéma pour accéder à sa fiche

**BANQUE DE RÉSEAU**

- Chargé d'accueil et de services à la clientèle
- Chargé de clientèle particuliers
- Chargé de clientèle professionnels
- Responsable / animateur d'unité commerciale (Banque de détail)

**BANQUE DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT**

- Chargé de clientèle entreprises
- Opérateur de marché
- Concepteur et conseiller en opérations et produits financiers

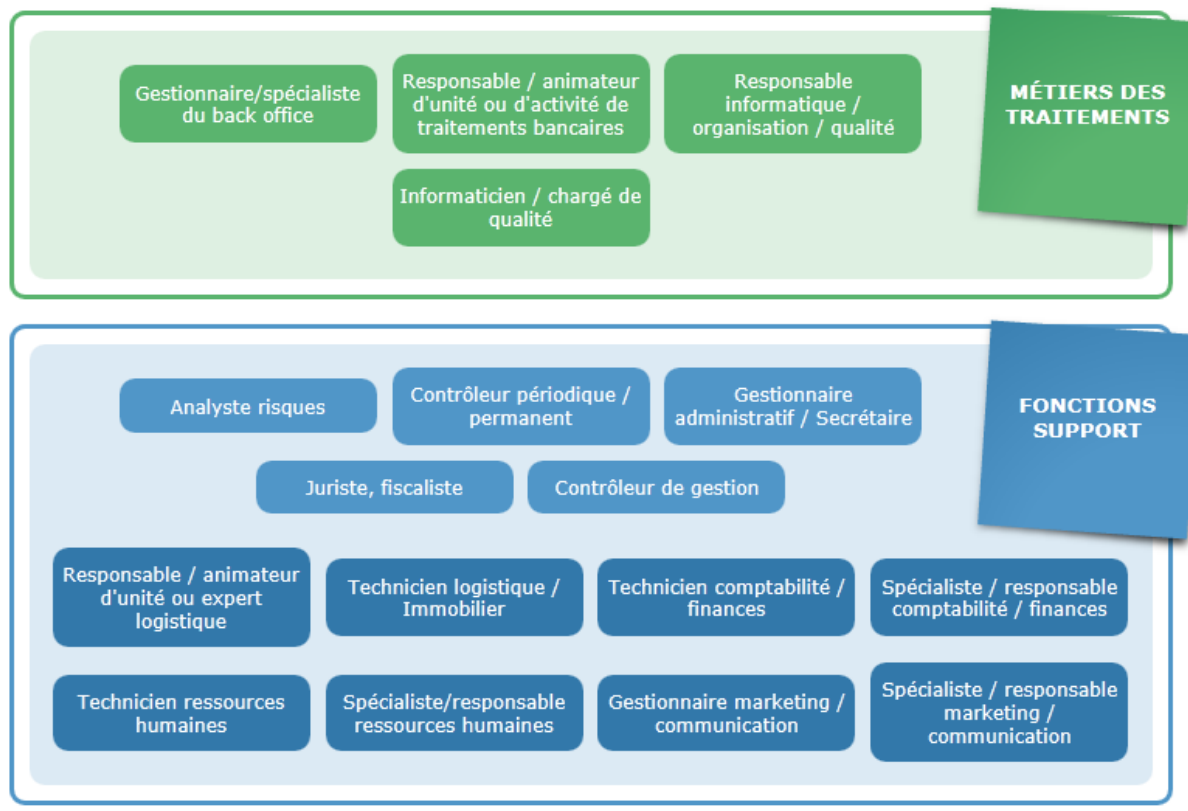
**GESTION D'ACTIFS**

- Conseiller en patrimoine

**FORCE DE VENTE**

**Les métiers de la banque**

- Les fiches métiers
- Les films métiers de la FBF
- Liens utiles
- Témoignages Force de vente
- Témoignages Métiers des traitements
- Témoignages Fonctions support



---

### Le front-office

- ✓ Vente, négociation, trading.

### Le middle-office

- ✓ Gère les risques de contrepartie, de taux, de change, action, de liquidité.
- ✓ Outils de gestion des risques.
- ✓ Echange avec le front-office : force de proposition.

### Le back-office

- ✓ Saisie et contrôle des opérations.
- ✓ Effectue les règlements-livraisons.
- ✓ Comptabilise les opérations.

## Banque de Financement et d'Investissement (BFI)

- ✓ Originateur / Syndicateur
- ✓ Sales / Sales Trader
- ✓ Trader
- ✓ Structureur
- ✓ Quant
- ✓ Recherche
  - ✓ Analyse chartiste
  - ✓ Analyse fondamentale
    - ✓ Économiste
    - ✓ Analyste crédit

## Société de Gestion

- ✓ Sales / Product Specialist
- ✓ Gérant
- ✓ Responsable produit
- ✓ Quant
- ✓ Recherche
  - ✓ Analyse chartiste
  - ✓ Analyse fondamentale
    - ✓ Économiste
    - ✓ Analyste crédit



---

**L'originateur** (ou « arrangeur ») est spécialiste d'un produit et deal maker sur ce produit

Sa mission est donc :

- ✓ de prospector une cible clientèle,
- ✓ de détecter les opportunités de transaction,
- ✓ d'obtenir un mandat et de négocier une transaction.

Le rôle de l'originateur est d'arranger une transaction, c'est-à-dire de l'identifier, la fabriquer, la négocier et la conclure.

L'originateur intervient à côté du syndicateur, ou effectue lui même la tâche de syndication (pool bancaire). On parle dans ce dernier cas de l'originateur/syndicateur.

### Le rôle de l'analyste est

- ✓ d'obtenir des informations financières,
- ✓ de les analyser et
- ✓ de les synthétiser sous une forme permettant aux opérateurs de marchés de prendre des décisions.

### Le métier d'analyste recouvre en fait des fonctions très variées,

- ✓ selon qu'elles s'inscrivent dans une activité de financement ou d'investissement (analyste de crédit, analyste financier M&A),
- ✓ ou une activité de marché (analyste chartiste, analyste quantitatif, économiste, analyste crédit « sell-side »).

### L'analyste chartiste

- ✓ réalise une analyse boursière basée sur l'étude des volumes et des volatilités de courte période.
- ✓ Repère les répétitions de cycles.
- ✓ Emet des opinions sur le court terme à destination des traders et des « sales » pour nourrir leurs conseils et leurs stratégies.

### L'économiste

- ✓ procède à une analyse macro économique.
- ✓ Suit les principaux indicateurs économiques, émet une opinion sur leur évolution possible et mesure leur impact sur les données financières suivies : niveaux des taux, des changes, des cours des marchés d'actions, etc.

### L'analyste de crédit « sell side »

- ✓ responsable du suivi d'un certain nombre de valeurs, généralement dans un secteur économique donné.
- ✓ Emet des opinions, voire des recommandations, sur l'évolution du cours d'un titre à horizon de plusieurs mois. En contact régulier avec les sociétés analysées, doit en comprendre les aspects financiers, les activités, la qualité du management.
- ✓ Fait partie de l'équipe « recherche », dont les conclusions et publications sont précieuses en interne (traders, sales) comme en externe (clients, investisseurs).

### Le quant

- ✓ Permet la valorisation des instruments financiers et des stratégies sur produits dérivés.
- ✓ Valide la viabilité de nouveaux produits montés par les structureurs et
- ✓ fournit des outils de pricing.

### Le structureur

- ✓ chargé de la conception et de la fabrication du produit financier, ou de l'assemblage de produits.
- ✓ montage intégré des solutions répondant aux besoins qui auront été identifiés par les sales.

### Le sales

- ✓ Commercial au contact du client.
- ✓ Plus ou moins spécialisé sur un marché ou un type de produit ou de négociation (sales flux contre sales structurés ou équipe solutions).

---

**Mission** = générer des profits par prise de position, à l'achat et à la vente, sur les actifs traités sur les marchés financiers. Prise de risque. Ajustement permanent des "positions", réalisant des profits et des pertes de manière conforme aux objectifs et aux limites de son action (contrôlées par la direction générale). Utilisation d'une palette d'instruments de couverture pour gérer le niveau de risque induit.

### **Le market maker**

trader s'engageant à coter un certain type de valeur quelles que soient les conditions de marché (apporteur de liquidité au marché). Il traite avec les clients de la banque via les sales et gère ensuite les positions nées de cette activité commerciale.

### **Le proprietary trader**

Nombre de plus en plus limité de traders habilités à prendre des positions dans des limites élevées, en montant et en durée (limites décidées et revues par la direction). Cette activité engage directement les fonds propres de la banque. Hautement risquée, elle peut engendrer des profits ou des pertes importantes. Prise de risque spéculative et éventuellement « prise de pertes ».

## Le gérant

Gère un portefeuille d'actifs et d'instruments de couverture dans le cas d'un mandat de gestion. Objectif de gestion et instruments autorisés définis par le mandat.

2 types de gestion :

- ✓ Gestion « alpha » ou « absolute return » : recherche de rendement ;
- ✓ Gestion indicielle : réplique de la performance d'un indice.

## Le product specialist

Intermédiaire entre le gérant et les équipes commerciales (sales) de la société de gestion.

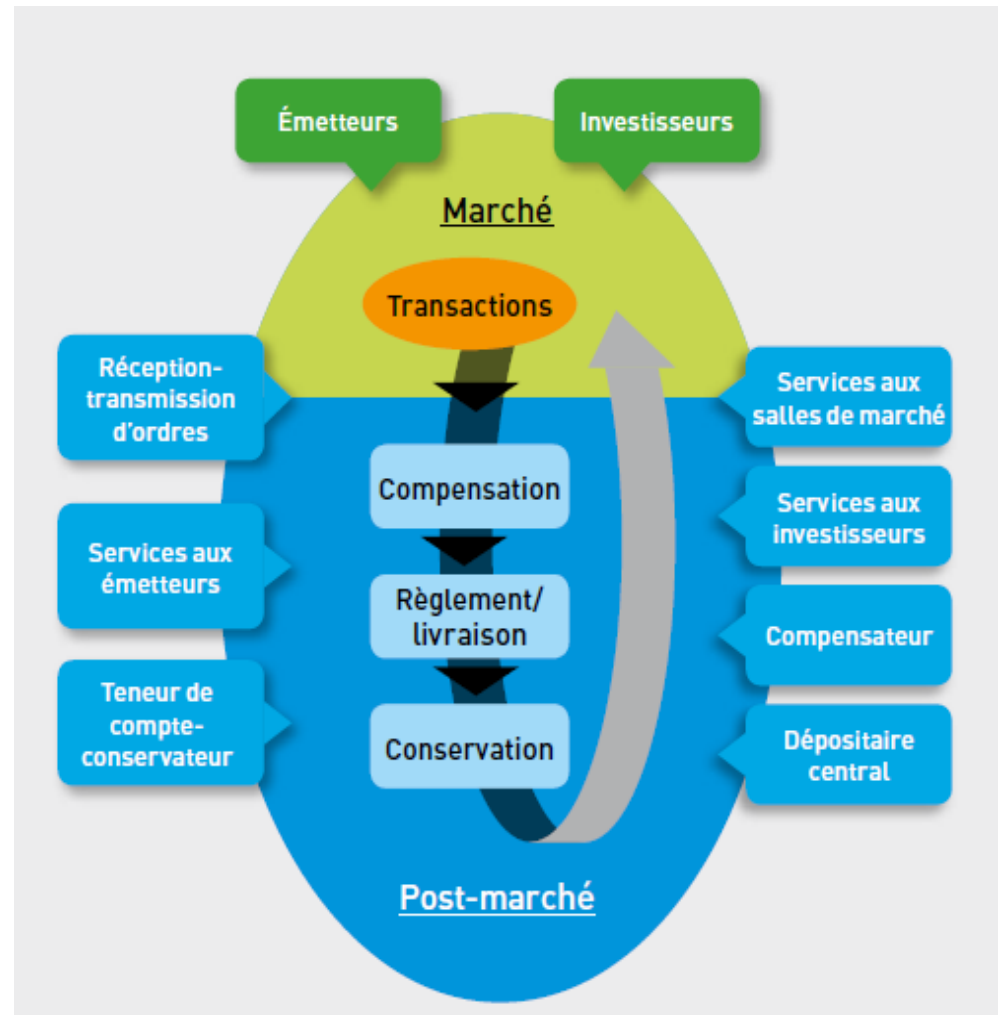
- ✓ Prépare les documents expliquant les stratégies et les performances des portefeuilles.
- ✓ Rencontre les clients pour expliquer les caractéristiques des portefeuilles.
- ✓ Représente le gérant auprès des équipes commerciales et des clients.

## Qu'est-ce que le post-marché ?

- ✓ Assurer la bonne fin des opérations initiées sur les marchés ;
- ✓ Enregistrer les opérations dans les comptes des clients ;
- ✓ Gérer tous les évènements liés au cycle de vie des instruments financiers.

Une association professionnelle française  
(avec des liens internationaux) :  
[www.afti.asso.fr](http://www.afti.asso.fr)

Débouchés très nombreux pour des jeunes de tous niveaux d'études, maîtrisant une ou plusieurs langues étrangères (interlocuteurs internationaux).



---

## Pourquoi une telle croissance ?

- ✓ Big bang réglementaire et législatif européen ;
- ✓ Élargissement et approfondissement de la gamme de produits ;
- ✓ Complexification des activités de post-marché ;
- ✓ Industrialisation des process ;
- ✓ Concurrence acharnée entre les acteurs ;
- ✓ Concentration des acteurs.

## Changement d'organisation du post-marché

- ✓ Intégrée (à une BFI ou une société de gestion : middle et back offices) ;
- ✓ Externalisée (multiplication des structures « post-trade » ou « securities services »), affiliée à un établissement financier ou sous forme de Joint-Venture (ex. Accenture Post Trade Possessing).



## Mission

- ✓ Assure le suivi des opérations négociées sur des marchés réglementés ou de gré à gré :
- ✓ Contrôle, Comptabilisation, Suivi des positions et gestion des évènements, Reporting à différents services internes et externes.
- ✓ Systèmes d'information spécialisés, externes ou internes.

## Compétences

- ✓ Sens du service, Rigueur, Aptitude à travailler en équipe.
- ✓ Connaissances techniques des produits, des règles et pratiques de marché.
- ✓ Niveau d'anglais élevé (échanges avec correspondants internationaux, documentation souvent anglaise) et deuxième, voire troisième, langue étrangère appréciée.

## Perspectives d'évolution

- ✓ Management d'équipe ou de projet ;
- ✓ Évolution de secteur de marché ou d'instruments ; opérations de plus en plus complexes ;
- ✓ Évolution vers des fonctions transversales (conformité, risque, maîtrise d'ouvrage, relation clientèle, ...)

### Mission

- ✓ Responsable de la relation avec le client ; en lien avec les différents services.
- ✓ Garant du respect des engagements contractuels ; animateur de la relation commerciale.

### Compétences

- ✓ Qualités relationnelles et commerciales (écoute et sens du service) ; rigueur ; aptitude à travailler en équipe ; esprit de synthèse et pédagogie.
- ✓ Connaissances techniques des produits, des règles et pratiques de marché.
- ✓ Niveau d'anglais élevé

### Perspectives d'évolution

- ✓ Management d'équipe ou de projet ;
- ✓ Évolution vers des clients plus importants et/ou complexes.

## Mission

- ✓ Garant du respect de la réglementation, de la mise en œuvre et de l'application des normes professionnelles et déontologiques. Fonction réglementée par l'AMF, obligatoire chez tous les Prestataires de Services d'Investissement.
- ✓ Champs d'application : réglementation produits et marchés, conflits d'intérêt, confidentialité, lutte anti-blanchiment (L.A.B.), régularité des opérations effectuées par le client et le personnel, délit d'initié, gestion de clients « indésirables ».

## Compétences

- ✓ Besoin d'un certain degré d'expérience, avec une bonne connaissance des opérations, des processus et des réglementations en vigueur.
- ✓ Débouchés forts.

## Deux grandes familles de risques

- ✓ Risques opérationnels : liés au traitement des opérations.

Mettre en place et contrôler le respect des procédures, outils de contrôle, outils de suivi et d'analyse d'éventuels incidents. Force de proposition pour corriger les écarts et les incidents.

- ✓ Risques financiers liés à l'activité :

Principalement risque de crédit pour l'activité de teneur de compte-conservateur ;  
Tous risques de marché (change, taux, actions, volatilité, liquidité, solvabilité) pour les sociétés de gestion, d'assurance et les BFI.

## Compétences

- ✓ mathématiques (modèles de pricing et d'évaluation)
- ✓ informatiques (création et suivi des outils de risque / programmation, notamment VBA)
- ✓ Connaissance des produits et des marchés
- ✓ Force de proposition pour la gestion (compétences relationnelles)

## Mission

- ✓ Gérer l'interface entre les services opérationnels et les équipes informatiques, et plus précisément :
- ✓ Identifier, formaliser les besoins de l'utilisateur ;
- ✓ Participer aux projets d'évolution des systèmes d'information ;
- ✓ Valider les développements (recettes et tests) ;
- ✓ Participer au déploiement des projets ;
- ✓ Rédiger la documentation utilisateurs ;
- ✓ S'assurer du bon fonctionnement des applications informatiques.

## Compétences

- ✓ Bonne connaissance du métier ;
- ✓ Bonne maîtrise de la gestion de projet.

Fonction en interne, en tant que consultant salarié (cabinet de conseil) ou indépendant.

---

## Mission

- ✓ Analyse des besoins de clients ;
- ✓ Veille concurrentielle ; suivi des évolutions de marché et des évolutions réglementaires.
- ✓ Conception d'offres de produits et/ou de services ;
- ✓ Coordination et pédagogie avec les différents services ;
- ✓ Présentation à la clientèle.

## Compétences

- ✓ Bonne connaissance des marchés, des clients et des produits.
- ✓ Capacité d'écoute et de conception.
- ✓ Pédagogie et compétences relationnelles.