

IPESUP Admissions parallèles 2015

FICHE METIER

BANQUE – FINANCE – STRATEGIE

SOMMAIRE

	PREAMBULE	
- I -	LES METIERS DE LA FINANCE	P12
- II -	LES METIERS DE LA BANQUE	P14
- III -	LES INDEPENDANTS	P18
- IV -	LES METIERS DE L'IMMOBILIER	P23
	QUESTIONS - CONTACT	

◆ Préambule : Une définition de la finance.

La finance est au cœur de toutes les stratégies des différentes entités dont elle est le fruit : Les individus, les entreprises, les multinationales, les Etats.

Elle représente l'ensemble des mécanismes et des institutions qui apportent à l'économie les capitaux dont elle a besoin pour fonctionner. Elle est l'étude des différentes façons d'allouer des ressources monétaires au fil du temps.

Toute la difficulté, quelque soit le secteur, réside dans le fait que les décisions financières engendrent des recettes et des dépenses réparties dans le temps, mais que ces dépenses ne sont généralement pas connues à l'avance avec certitude.

Chaque acteur du monde de la finance fait face aux mêmes problématiques :

- ✓ Gérer le risque, pour pallier à l'incertitude.
- ✓ Rentabiliser les fonds, pour optimiser la balance.

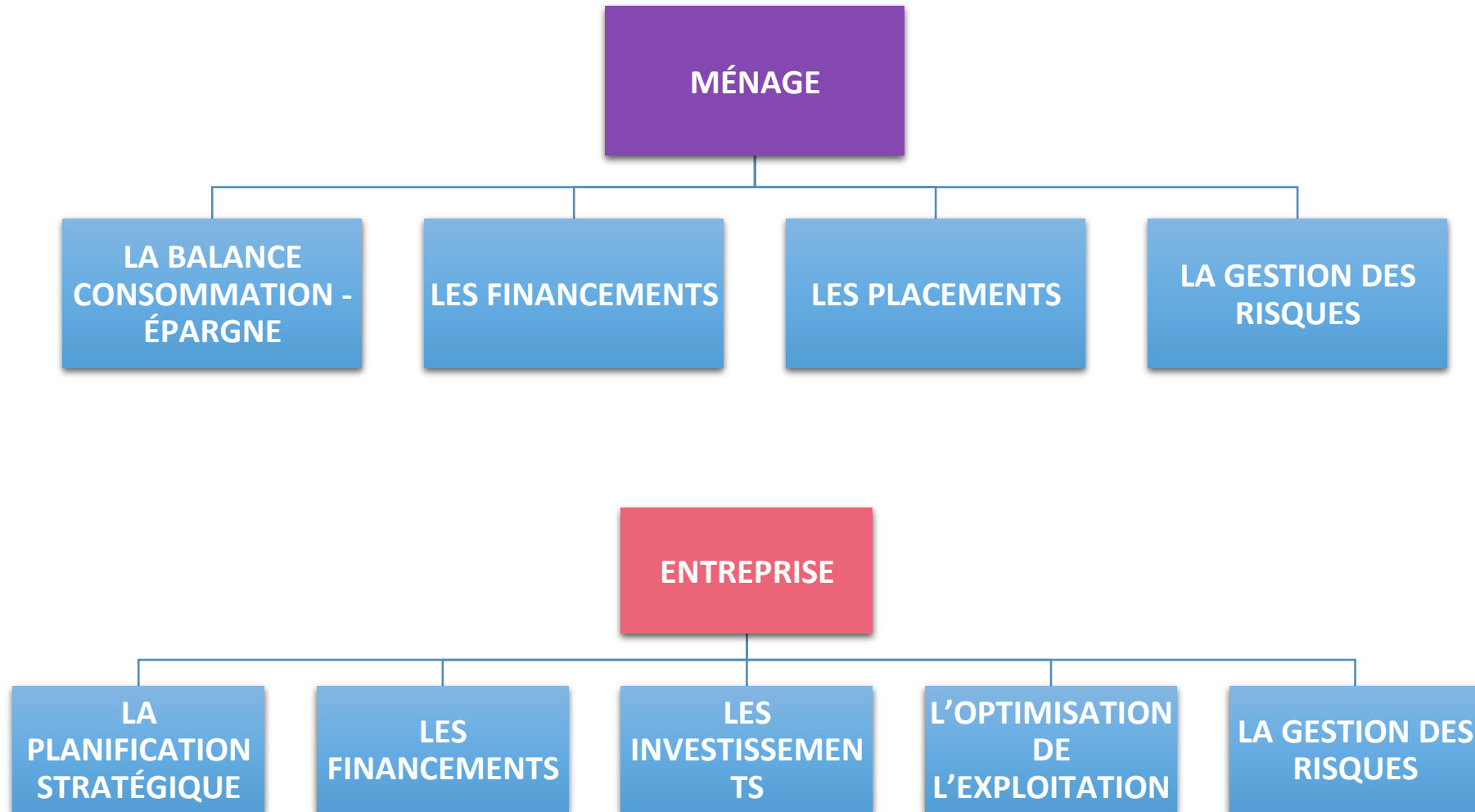
Et avec deux contraintes majeures :

- ✓ Tenir compte de la valeur du temps.
- ✓ Mesurer l'incertitude.

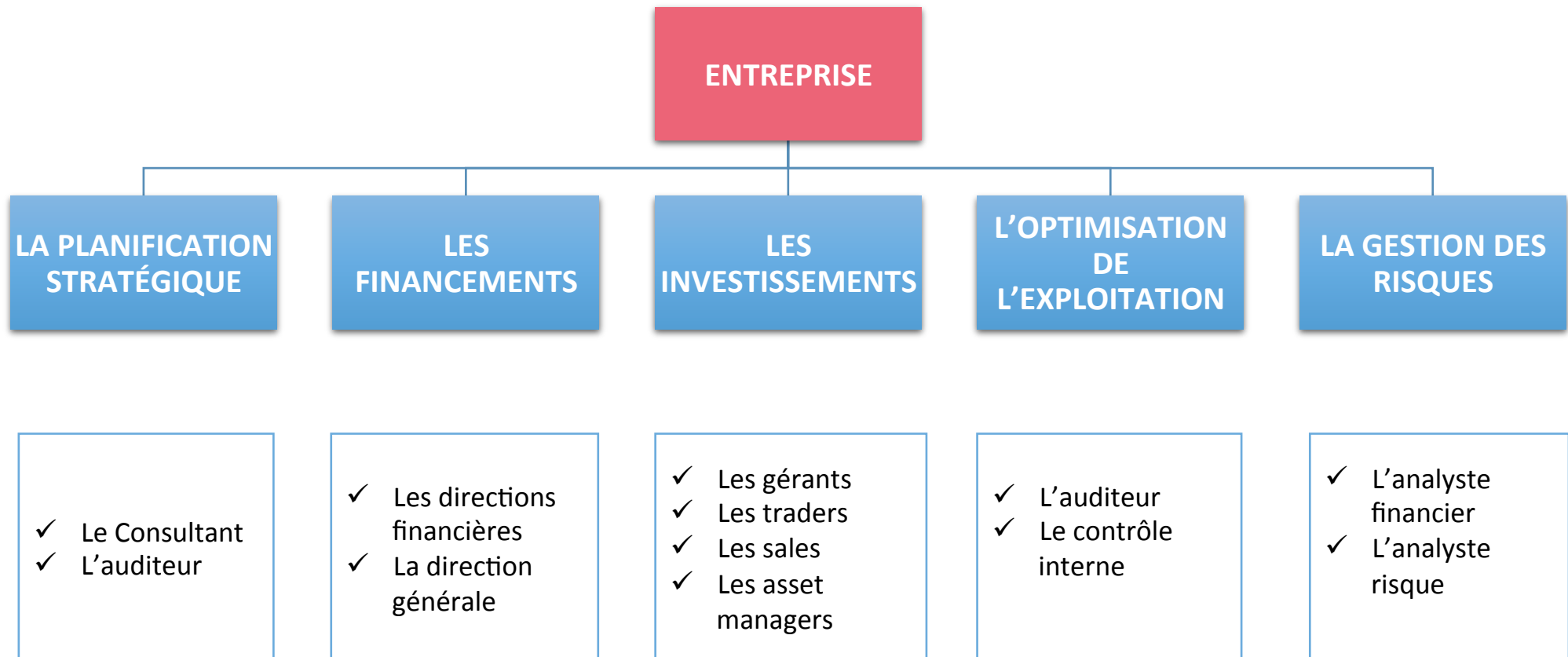
Qu'il s'agisse des ménages, des états, des entreprises, tous font face aux mêmes décisions.

Les métiers de la finance sont en quelque sorte l'extrapolation de la gestion personnelle dans la vie d'une entreprise.

◆ Préambule : Les secteurs de la finance

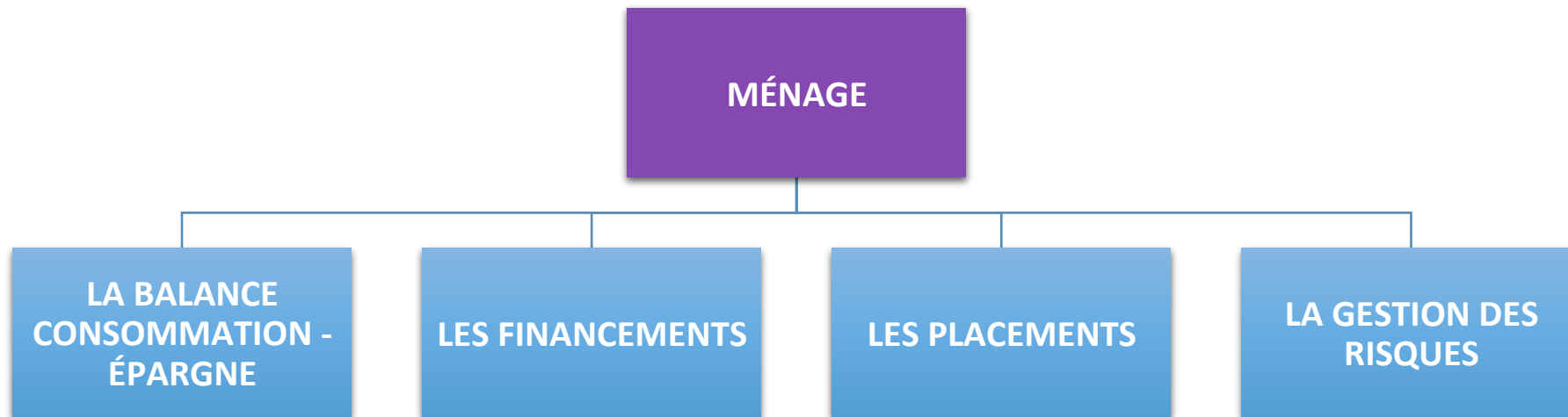


◆ Préambule : Les métiers de la finance en appui des entreprises.



◆ Préambule : Les métiers de la finance en appui des ménages

- ✓ Gestionnaires de patrimoine
- ✓ Gestionnaires de Fortune
- ✓ Les courtiers
- ✓ Les assureurs



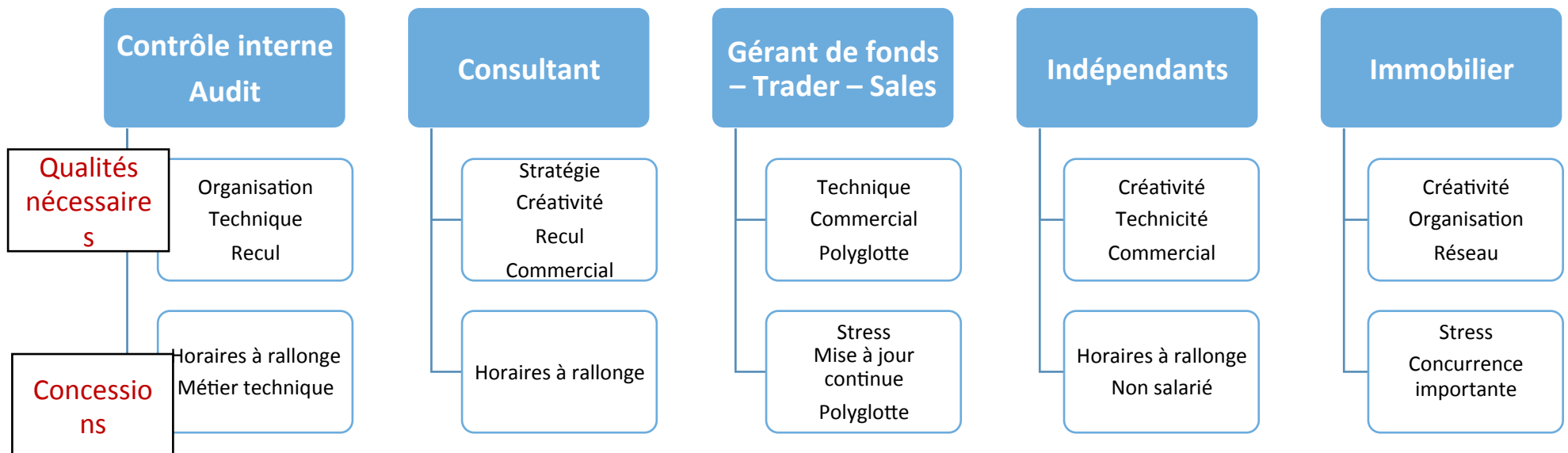
◆ Préambule : L'importance de mes choix face à ma carrière

Plusieurs métiers. Plusieurs choix. Plusieurs classes d'actifs. Plusieurs interlocuteurs.
Quel choix pour ma carrière ?

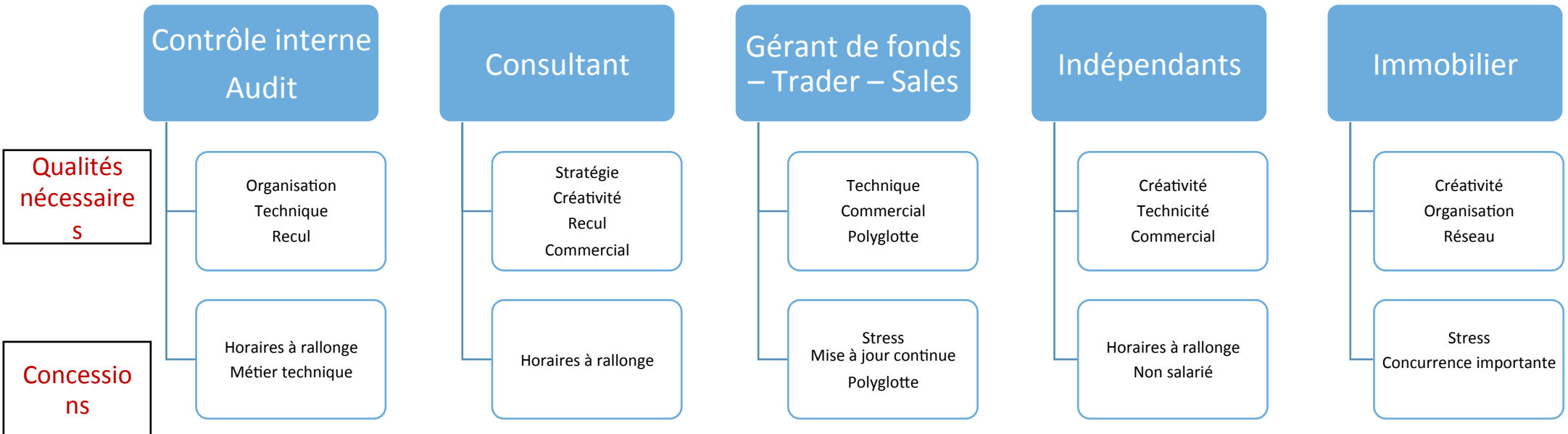
Chacun des métiers que nous avons répertorié demande un savoir faire complètement différent de son voisin qui lui est pourtant bien souvent indissociable.
Avant de se lancer, il faut se poser les bonnes questions :

1. Quelles sont mes forces ?
2. Quelles sont mes faiblesses ?
3. De quoi ai-je envie ?

Si dans les grandes lignes, les qualités nécessaires sont évidentes pour se faire une idée de la voie que l'on choisira, il faut néanmoins être conscient des vrais prérequis, de la réalité des métiers, des avantages, des inconvénients, de ce que l'on est prêt à donner pour son métier, et surtout de ce que l'on est pas prêt à donner.



◆ Préambule : L'importance de mes choix face à ma carrière



◆ Cheval Blanc Patrimoine : Qui sommes nous.



La SAS Cheval Blanc Patrimoine est une société basée sur trois activités auxquelles sont associées trois marques :

- **CHEVAL BLANC PATRIMOINE**
- **EMPRUNTEZ-MIEUX**
- **INVESTISSEZ-MIEUX**

La SAS Cheval Blanc Patrimoine est née de la réunion de plusieurs compétences complémentaires de et l'association de quatre actionnaires reconnus dans leur domaine d'intervention.

CHEVAL BLANC PATRIMOINE

- ✓ Conseil en gestion de patrimoine auprès des particuliers et des chefs d'entreprises
- ✓ Conseil en investissements financiers et immobiliers
- ✓ Transactions immobilières Grands Comptes
- ✓ Intermédiation et accompagnement d'entreprise / développement externe - stratégie opérationnelle et financière

empruntezmieux mes crédits moins chers

- ✓ Courtage en prêts immobiliers
- ✓ Courtage en restructuration de crédits
- ✓ Courtage en prêts professionnels et PME

investissezmieux la sérénité d'un investissement réussi

- ✓ Plateforme internet d'information immobilière et financière
- ✓ Outil de simulation et de génération de contacts via le web

AURÉLIEN GIRAUD VALERIAN

PRÉSIDENT DE CHEVAL BLANC PATRIMOINE
DIRECTEUR DU PÔLE D'EXPERTISE PATRIMONIAL ET
DES FINANCEMENTS

Ecole Supérieure de Commerce (Audencia Nantes)
University Of Cincinnati (Ohio, USA)

Auteur de « *Pratique des Techniques Bancaires* » (Eyrolles Editions, 2012), et de « *Pratique des Produits Bancaires* » (Eyrolles Editions, Juillet 2014), Aurélien GIRAUD VALERIAN est également formateur pour les plus grands établissements bancaires et financiers. (Caisse d'Épargne, HSBC BNP Paribas, LCL Crédit Agricole, Banque Populaire et Crédit Mutuel-CIC, AGIF et First Finance).

Auparavant Directeur Technique et co-fondateur de Crédit Market (Groupe ASSU 2000), Aurélien Giraud a accompagné le développement d'un grand nombre de courtiers en prêts immobiliers.

Après avoir travaillé à la Direction des entreprises, FIBEN, de la Banque de France, Aurélien Giraud a pris la direction de plusieurs agences bancaires au sein de la Société Générale, puis a rejoint en 2011 le cabinet de Gestion de fortune Cyrus Conseil.

Aujourd'hui, Aurélien est président du groupe Cheval Blanc Patrimoine et dirige le Pôle d'Expertise patrimoniale et l'activité de financement de nos clients.

JOACHIM SAVIGNY

DIRECTEUR ASSOCIÉ DE CHEVAL BLANC
PATRIMOINE EN CHARGE DU PÔLE GESTION DE
FORTUNE

Université de Cergy-Pontoise : Master en Droits
des affaires
Université Paris-Dauphine : Master Finance

Directeur Commercial pour le groupe ASSU 2000 (450 agences) pour lequel il a cofondé la filiale de courtage en crédit « Crédit Market », Joachim Savigny était auparavant consultant chez Cyrus Conseil (Premier Cabinet de gestion de fortune indépendant Français)

De 2003 à 2009, il était Conseiller gestion de portefeuilles chez Cortal Consors (Groupe BNP Paribas) et gérait les actifs financiers d'un portefeuille de clients privés (OPCVM, titres en direct, obligations, produits structurés...). Avec 250 millions d'euros sous gestion, il a ensuite rejoint les équipes de la salle de marché (produits structurés)

Il a réalisé, parallèlement à cette activité, l'intermédiation dans le cadre de croissances externes de PME : fusions, acquisitions, cessions et assuré l'intermédiation dans le cadre d'acquisition d'immeubles et d'hôtels pour un groupe de clients fortunés.

Aujourd'hui, Joachim est Directeur associé du groupe CHEVAL BLANC PATRIMOINE et est responsable du Pôle Gestion de fortune du groupe.

ALEXIS CROMBEZ

DIRECTEUR ASSOCIÉ DE CHEVAL BLANC
PATRIMOINE EN CHARGE DU PÔLE GESTION
PRIVÉE

Ecole Supérieure de Commerce de Paris (ESCP-EAP) Master 2 de Gestion de Patrimoine
AUREP Clermont-Ferrand : DU de Gestion de Patrimoine

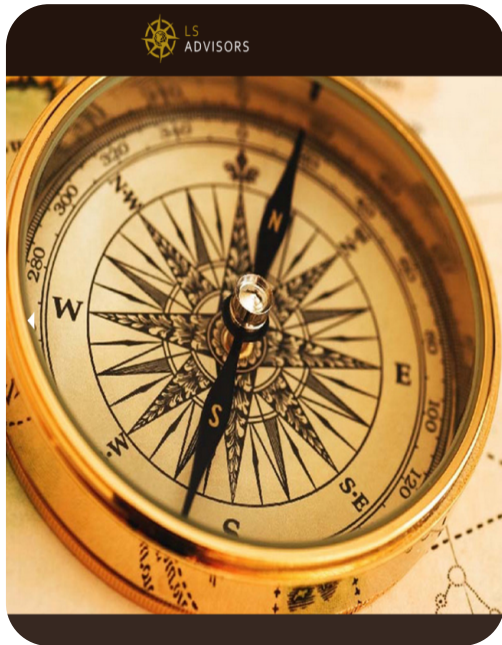
Expert immobilier et consultant senior chez Cyrus Conseil de 2010 à 2014 (premier cabinet de gestion de patrimoine français, spécialisé dans les investissements immobiliers et l'accompagnement des grandes fortunes), Alexis Crombez a développé une véritable compétence en montages fiscaux personnalisés aux services des investisseurs qu'il conseillait.

Ses deux formations complémentaires et reconnues par l'ensemble de la profession font d'Alexis Crombez un spécialiste en gestion de patrimoine proposant à ses clients des solutions ciblées et adaptées à leurs choix de vie.

Auparavant, Alexis Crombez a créé et développé durant 3 ans un poste de Directeur Commercial chez Central Conseil auprès d'une équipe de 7 personnes spécialisées en gestion de patrimoine.

Aujourd'hui, Alexis est Directeur associé de Cheval Blanc Patrimoine et est responsable du Pôle Gestion privée du groupe

LS ADVISORS LTD



Jonathann SAVIGNY

Actionnaire à 50% de LS Advisors et Président avec la Direction des ventes en Asie, Moyen-Orient et Afrique.

Université Paris IX Dauphine
Master en finance de marché et finance internationale

Après avoir occupé le poste de Portfolio Manager chez Cirne International, Jonathann rejoint une importante banque privée indépendante, AISM, où il occupe le poste de Vice-Président en charge du développement de la stratégie et des ventes de produits dérivés, structurés, fonds, actions et alternatifs en Europe, en Asie et au Moyen-Orient. En 2006, il décide de fonder LS ADVISORS LTD.

Yann ROBBIOLA

Actionnaire à 50% de LS Advisors et CEO avec la Direction des ventes en Europe.

Université Paris 2
DESS Assas-Finance

Après un passage par BNP Paribas et Citibank, il rejoint en 2000 les équipes de Merrill Lynch Paris où il va occuper les positions de Relationship Manager grands comptes, Sales & Sales-Trader portfolio trading, sales dérivés actions HF & Gérants d'actifs. En 2009 il est nommé responsable des ventes produits dérivés, structurés et fonds en France. Il a notamment lancé la plateforme Merrill Invest en France en 2006, et la gamme de fonds Matières Premières de Merrill Lynch en Europe.

- | -

LES METIERS DE LA FINANCE

L'audit

L'AUDIT – le contrôle interne

La mission d'un auditeur consiste à analyser un secteur précis d'une entreprise (gestion, informatique, comptable, finances) afin d'apprécier la situation financière réelle de l'entreprise et d'en évaluer les risques.

L'auditeur interne travaille au sein de l'entreprise dont il analyse telle ou telle fonction, à la différence de l'auditeur externe, qui vient d'une société indépendante et qui s'immerge dans la société qui demande l'audit de telle ou telle fonction.

MISSIONS

- Veiller au bon respect des procédures mises en place
- Evaluer la méthodologie des salariés du service
- Proposer des changements visant à améliorer la productivité des services
- Audit des finances afin de déceler les éventuelles défaillances ou améliorations à apporter
- Rapporter auprès de sa direction

COMPÉTENCES

- Etre diplomate (surtout en audit interne)
- Etre observateur et savoir faire preuve d'initiative
- Etre rigoureux et méthodique
- Avoir une capacité de synthèse et des capacités rédactionnelles fortes
- Maitriser les outils bureautiques et informatiques

RÉMUNÉRATION

- Début de carrière : 30 – 40 KE
- 5 ans : 40 – 60KE
- Manager : + de 60KE

PLUS / MOINS

- ++ Un métier transversal qui permet de toucher à tous les services de l'entreprise
- ++ Un rattachement aux directions générales
- --- Une fonction souvent délicate aux yeux des services audités
- --- Des évolutions pas souvent évidentes
- --- Des missions souvent répétitives

- II -

LES METIERS DE LA BANQUE

Gérant d'actifs

Trader

Gestion de patrimoine

LE GERANT D'ACTIFS

Le gérant est chargé par le client de l'institution pour laquelle il travaille, de gérer en son nom un portefeuille. Sa gestion consiste en l'optimisation des placements dans les respects des règles de gestion. Il peut agir au sein même de l'entreprise, même si ces dernières délèguent souvent en banque ou sociétés de gestion, dans lesquelles on trouve plus souvent ces fonctions.

MISSIONS

- Faire fructifier une enveloppe de capitaux avec un objectif prédéterminé.
- Être le spécialiste dédié à une classe d'actif (actions, obligations, monétaire, devises, taux, crédit...)
- Piloter une équipe dédiée à la gestion du fonds

COMPÉTENCES

- Technicité des marchés financiers
- Connaissances mathématiques fortes
- Outils bureautiques techniques (Bloomberg, Excel)
- Parler l'anglais (courant impératif)
- Résistance au stress, sens du risque, calme et maîtrise.

RÉMUNÉRATION

- Début de carrière : 50-60KE (très évolutif + variable important)

PLUS / MOINS

- Responsabilité très importante
- Stress
- Métier très évolutif et passionnant.

LE TRADER / LE SALES

Parier sur la hausse ou la baisse d'une monnaie, d'un indice ou d'une action représente le travail quotidien du trader. Les yeux rivés sur les cours de la Bourse, ce professionnel des salles de marché brasse des millions d'euros par jour. Le trader achète et vend des titres selon les demandes de son client et les opportunités du marché. Il s'intéresse, selon les cas, aux actions, aux obligations, aux bons du Trésor ou aux devises. Plus expérimenté, le trader appelé " market maker " met en place une véritable stratégie. Il anticipe les ventes qui risquent d'être conclues par les commerciaux. Dans le jargon, on dit qu'il prend des positions.

MISSIONS

- Réaliser des investissements aux quotidiens pour les fonds propres d'une société.
- Être le spécialiste dédié à une classe d'actif (actions, obligations, monétaire, devises, taux, crédit...)
- Piloter une équipe dédiée à la gestion du fonds

COMPÉTENCES

- Technicité des marchés financiers
- Connaissances mathématiques fortes. Flair.
- Outils bureautiques techniques (Bloomberg, Excel)
- Parler l'anglais (courant impératif)
- Résistance au stress, sens du risque, calme et maîtrise.

RÉMUNÉRATION

- Début de carrière : 50KE évolutif très rapidement
- Bonus importants si bons résultats.

PLUS / MOINS

- Être continuellement sur le qui-vive
- Stress très important.

LE GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE

Constamment à la recherche des solutions les mieux adaptées aux attentes de ses clients, le gestionnaire de patrimoine, est un spécialiste de l'investissement sur mesure et un expert en ingénierie patrimoniale qui possède de solides connaissances en économie, finance, fiscalité et droit.

MISSIONS

- Réaliser un audit sur la situation patrimoniale globale de ses clients (fiscalité, revenus, dette, transmissions...)
- Gérer les actifs de ses clients
- Sélectionner les meilleures solutions pour ses clients.

COMPÉTENCES

- Une connaissance globale de son marché
- Un sens du relationnel FORT.
- Une organisation à toute épreuve
- Une connaissance des marchés financiers, de la fiscalité, de l'immobilier, du droit.
- Un sens de l'écoute, de l'analyse et de la synthèse importants.

RÉMUNÉRATION

- Début de carrière : 2000 € (salarié banque)
- Expérience 5 ans : 3 500 € (cabinets spécialisés, gestions privées des banques)
- Parts variables supplémentaires importantes.

PLUS / MOINS

- Une relation privilégiée avec ses clients.
- Un métier « tout à tout », jamais rébarbatif.

- III -

LES INDEPENDANTS

Le conseil en gestion de patrimoine

Le courtier en crédit

Le Broker

Le Conseil en Fusion acquisition

LE GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE

Constamment à la recherche des solutions les mieux adaptées aux attentes de ses clients, le gestionnaire de patrimoine, est un spécialiste de l'investissement sur mesure et un expert en ingénierie patrimoniale qui possède de solides connaissances en économie, finance, fiscalité et droit.

MISSIONS

- Réaliser un audit sur la situation patrimoniale globale de ses clients (fiscalité, revenus, dette, transmissions...)
- Gérer les actifs de ses clients
- Sélectionner les meilleures solutions pour ses clients.

COMPÉTENCES

- Une connaissance globale de son marché
- Un sens du relationnel FORT.
- Une organisation à toute épreuve
- Une connaissance des marchés financiers, de la fiscalité, de l'immobilier, du droit.
- Un sens de l'écoute, de l'analyse et de la synthèse importants.

RÉMUNÉRATION

- Début de carrière : 2000 € (salarié banque)
- Expérience 5 ans : 3 500 € (cabinets spécialisés, gestions privées des banques)
- Parts variables supplémentaires importantes.

PLUS / MOINS

- Une relation privilégiée avec ses clients.
- Un métier « touche à tout », jamais rébarbatif.

LE COURTIER EN CREDIT

Pour faire face à l'externalisation progressive des banques des fonctions techniques de leurs métiers, on observe depuis quelques années l'essor important de ces métiers d'intermédiaires.

Vrais techniciens de leurs domaines, leur métier consiste à mâcher le travail habituel des banquiers qui n'ont plus qu'à récupérer le client et finaliser la vente. Pour la banque, il s'agit d'un coût élevé, mais externalisé, et donc maîtrisé. Ce sont les métiers de demain.

MISSIONS

- Analyser le dossier complet de financement de ses clients
- Rédiger une fiche de synthèse récapitulant les données recueillies.
- Négocier auprès de la direction des financements de la banque
- Assurer le bon déroulement de l'opération proposée à son client.

COMPÉTENCES

- Une maîtrise technique parfaite des techniques du crédit
- Une organisation importante
- Un sens du relationnel et du commercial

RÉMUNÉRATION

- Début de carrière : Fixe minimum, mais variable important (moyenne 4000 – 5000 € / mois)

PLUS / MOINS

- Un métier en plein essor
- Une réelle valeur ajoutée pour ses clients.

LE BROKER EN PRODUITS FINANCIERS

Le Broker en produits financiers réalise des produits financiers sur mesure pour ses clients : Structurés, fonds d'investissements, capital risque, produits de couverture. Il offre à ses clients entreprises les solutions du marché en architecture ouverte, ce qui permet d'optimiser la gestion de telle ou telle classe d'actif sans conflit d'intérêt.

MISSIONS

- Recueillir le cahier des charges de son clients, définir ses moyens et ses objectifs.
- Travailler sur l'ingénierie financière du produit financier.
- Lancer un appel d'offre pour trouver la contrepartie (banque) la plus compétitive.
- Assurer le bon déroulement de l'opération proposée à son client.

COMPÉTENCES

- Une maîtrise technique parfaite des marchés financiers.
- Une organisation importante
- Un sens du relationnel et du commercial

RÉMUNÉRATION

- Salaire important en fonction des résultats.

PLUS / MOINS

- Un métier en plein essor
- Une réelle valeur ajoutée pour ses clients
- Un stress important.

LE CONSEIL EN FUSION ACQUISITION

- IV -

LES METIERS DE L'IMMOBILIER

Les métiers de l'immobilier sont aujourd'hui une classe d'actif à part entière, avec une importance dans les bilans des grandes sociétés aussi grande que celle de la gestion des actifs financiers.

Qu'il s'agisse de sourcer les opérations, de les piloter, les gérer ou en optimiser les cashflow, bon nombre d'entreprises sont aujourd'hui à la recherche d'hommes et de femmes de valeur pour assurer la gestion de leur parc.

MISSIONS

- Recueillir le cahier des charges de son clients, définir ses moyens et ses objectifs.
- Travailler sur la stratégie d'investissement.
- Sourcer les projets, les immeubles, les actifs à acquérir.
- Travailler les actifs, restructurer les immeubles, optimiser les cashflow.

COMPÉTENCES

- Un vrai sens du relationnel et du commercial.
- Un sens de l'organisation important.
- Une maîtrise des outils de simulation (excel)
- Savoir piloter un projet, être créatif et directif.

RÉMUNÉRATION

- Souvent très bien rémunéré.

PLUS / MOINS

- Le plaisir de piloter des projets de A à Z.
- Des outils financiers indispensables compte tenu du marché actuel pour les entreprises de taille.
- Un stress important. Un métier compétitif.

- IV -

CONTACT

Joachim Savigny

06 26 70 18 82

[Joachim.savigny@chevalblanc-
patrimoine.fr](mailto:Joachim.savigny@chevalblanc-patrimoine.fr)

www.chevalblanc-patrimoine.fr