

La Banque commerciale : une porte d'entrée idéale aux métiers de la BFI



Laurent Ripoché (ITB 95, CESB 98,
Executive MBA HEC 2005)

« Nous voulons des collaborateurs autonomes, forces de proposition, aussi bien dans la commercialisation que dans la mise en place de solutions. »

Les métiers de la Banque commerciale sont au cœur de l'inflexion stratégique initiée par Crédit Agricole Corporate and Investment Bank dans l'accompagnement durable de ses clients. Les postes de crédit managers offrent ainsi de belles portes d'entrée, puis des opportunités de carrière, aux jeunes diplômés.

Explications de Laurent Ripoché (ITB 95, CESB 98, Executive MBA HEC 2005), Responsable de Transaction & Commercial Banking (« TCB »), le département qui regroupe les activités de banque commerciale en France pour les entreprises et les institutions financières et la ligne produit mondiale des Paiements & Cash Management de Crédit Agricole CIB.

En février 2010, Calyon est devenu Crédit Agricole Corporate and Investment Bank. Pouvez-vous nous présenter les nouveaux jalons de développement de la BFI du Groupe Crédit Agricole ?

En fait, le changement de nom n'indique pas une inflexion stratégique dans la stratégie de Crédit Agricole CIB, mais plutôt un renforcement de celle-ci dans l'accompagnement durable du client. Dès l'été 2008, nous avons été la première banque européenne à recentrer notre stratégie sur des métiers qui répondent directement aux besoins de nos clients, sur des produits de flux transactionnels à forte récurrence qui les aident à développer leurs activités commerciales. Les métiers de la banque commerciale dont je suis en charge chez Crédit Agricole CIB, et en particulier le cash management, sont tout à fait au centre de cette stratégie.

Quels sont les principales missions de vos directions ?

Avec les 110 collaborateurs des activités de clientèle en France de TCB, nous accompagnons les grands groupes multinationaux français (i.e. SBF 120) et les filiales françaises des groupes internationaux, dans tous leurs besoins issus du développement

de leurs activités commerciales. Nous proposons des financements pour leurs ventes ou leurs achats (y compris la commercialisation des solutions de crédit-bail ou d'affacturage des filiales du Groupe Crédit Agricole), des produits pour leurs opérations internationales (émission de garanties, crédit documentaire, ...) des solutions de gestion de la supply chain ou de la trésorerie (cash pool, placements,...), et des services de moyens de paiement.

Les équipes de la ligne produit mondiale cash management (50 collaborateurs répartis sur 15 pays) ont pour mission le marketing, la veille stratégique, la conception, le développement et l'animation commerciale de notre offre en matière de moyens de paiement, de solutions de communication client / banque et de gestion de la liquidité. Ce métier est aujourd'hui un axe central du développement des relations de banque commerciale avec cette grande clientèle, en France et surtout à l'international.

Quels sont les métiers proposés aux jeunes diplômés ?

Le Credit Manager structure l'offre crédit, la négocie aux côtés du Corporate Banker avec le client, puis la met en place et en fait le suivi jusqu'à extinction. C'est un poste de deux-trois ans

qui est couramment proposé aux jeunes diplômés car il fait directement appel aux compétences acquises à l'école en analyse financière et à la compréhension de l'économie en général aussi bien au travers des enjeux que des risques induits. La plupart des jeunes recrutés à ce poste ont eu une première expérience d'Assistants Credit Manager lors de stages de césure ou de fin d'étude. Après cette première expérience, on peut viser un poste à dimension commerciale plus importante et demandant beaucoup plus de technicité. C'est celui d'Account Manager qui couvre les activités de paiement et de cash management et gère directement la commercialisation des produits les plus simples. C'est un passage obligé pour qui vise le poste de Corporate Banker. Ce « *commercial chasseur confirmé* », dont le contact privilégié est le trésorier d'un grand groupe multinational, est responsable de la relation client et s'appuie sur une équipe commerciale spécialisée (credit manager et account manager). Nous pouvons aussi avoir des besoins en marketing et embaucher de jeunes diplômés, comme deux Audencia récemment. Les activités de la Banque commerciale donnent la vision la plus large du métier de banquier des entreprises. C'est le terreau sur lequel

construire ensuite des spécialisations, il représente une porte d'entrée idéale à d'autres fonctions dans la BFI comme celles des financements structurés ou du coverage par exemple..

Quelques mots sur votre parcours et vos formations ?

Mon parcours illustre toute la richesse de l'activité bancaire. En 1988, j'ai commencé dans une agence du Crédit Lyonnais derrière le guichet, puis je me suis tourné vers les marchés de capitaux, les services commerciaux aux PME puis aux grandes entreprises et différentes fonctions dans le métier de la gestion des risques en France et à l'international. J'ai du faire une dizaine de métiers en plus de 20 ans de carrière dans le même groupe. Je ne connais pas beaucoup d'entreprise où l'on peut aussi facilement passer d'un métier à l'autre. Mes formations professionnelles ITB (plutôt techniques) et CESB (plus management) m'ont permis d'élargir mes compétences. Le MBA HEC m'a apporté une ouverture, au-delà du monde bancaire, aux problématiques de stratégie et de gestion de nos clients et permis de développer encore plus l'analyse, la vision et la mise en œuvre de stratégies avant de prendre mes fonctions actuelles en 2007.

B.B.