

Professeurs du Master Banque et Finance interviewés :

Monsieur **COMPAIN Pierre-François (C.P.F.)**, enseignant à l'IAE de Saint Etienne

Monsieur **ARONDEL Benoit (A.B.)**, intervenant à l'IAE de Saint Etienne et ancien directeur de l'antenne économique de la Banque de France de Roanne

Monsieur **DALVERNY David (D.D.)**, intervenant à l'IAE de Saint Etienne et directeur de secteur au Crédit Agricole Loire Haute-Loire

Interviews réalisées en Mai 2020, durant la crise économique et sanitaire du COVID-19.

1. Que pensez-vous de la formation Master Banque et Finance de l'IAE de Saint-Etienne ?

C.P.F. : C'est une formation universitaire très pertinente avec notamment l'intervention – parfois depuis de longues années – de professionnels du secteur bancaire très compétents ...

A.B. : Je crains ne pas être totalement objectif car j'y participe dans mon domaine de compétence, le diagnostic financier approfondi, depuis la création du Master Banque Finance en 2003 mais cependant vu les excellents résultats dans l'insertion professionnelle des étudiants diplômés et les évolutions de carrières de ceux-ci pour les promotions les plus anciennes, je crois fermement qu'elle a été, qu'elle est et qu'elle sera toujours en phase avec les besoins des métiers de la Finance, de la Banque et des Assurances.

La formation, bien pensée à l'origine, dans la collaboration entre le savoir universitaire et les professionnels des métiers de la finance, pour répondre à ses recrutements de managers à potentiels d'évolution, a su suivre de façon constante la réalité des besoins malgré un environnement économique instable et très concurrentiel, de nombreuses ruptures technologiques et l'émergence de nouvelles opportunités de développement.

Qui plus est, son classement parmi les meilleures formations en finance au niveau national atteste de sa haute qualité.

D.D. : Il est important qu'un Master banque soit présent à St Etienne car 2 grands établissements de crédit, Crédit agricole et Caisse d'Epargne, y ont leur siège social. Ainsi, il y a un vrai besoin de compétences dans des métiers commerciaux de haut niveau (banque privée, agence entreprise, conseillers d'entreprises ...) mais aussi d'expertise (conformité, contrôle de gestion ...).

De plus, il faut bien intégrer une vision plus long terme avec les possibilités d'évolution professionnelle qui existent une fois ces premières armes faites dans le 1er métier. C'est ainsi qu'au Crédit Agricole, les équipiers peuvent évoluer dans le groupe, avec ses nombreuses filiales et à l'étranger, ou nous sommes très présents en Italie, Pologne ou Maroc par exemple.

Cette formation allie un haut niveau de formation théorique ainsi qu'une vision très opérationnelle des métiers grâce à la qualité des intervenants. En effet, ceux-ci sont des pratiquants des métiers et rendent donc leurs enseignements très opérationnels à partir d'exemples réels et précis.

Enfin, le management de ce diplôme est parfaitement assuré par Mr Barbaroux, dans la continuité de Mr Jacoud.

2. Quels sont, d'après vous, les points forts de cette formation ?

C.P.F. : La variété et la richesse des enseignements ainsi que le lien étroit qui existe avec le monde professionnel que ce soit sous la forme d'un apprentissage pendant une année ou d'un stage de plusieurs mois.

A.B. : Le premier point fort à mon avis est la qualité et l'exigence de la sélection opérée pour l'admission qui dans une étroite collaboration entre l'université et le monde professionnel va permettre de « qualifier » des candidats qui vont pouvoir répondre aux qualités et compétences souhaitées pour des carrières de managers dans la banque et la finance.

En deuxième position dans l'argumentation, il y a la diversité dans le corps professoral dans un juste équilibre avec des enseignants universitaires de haut niveau et des professionnels reconnus dans leurs domaines. Ensemble, ils permettent aux étudiants d'étudier les fondements de la finance en appréhendant également les techniques pratiques les plus actuelles. J'associe à ce thème, l'expérience professionnelle par le

stage de 6 mois qui va révéler le vrai potentiel de l'étudiant pour sa future carrière.

Troisième point marquant, il n'y a pas que des enseignements sur les techniques bancaires ou financières ou sur la compréhension du monde financier actuel, il y a aussi des enseignements sur du management, dans son sens le plus large, avec le management d'équipe, la gestion de projets, la communication, la commercialisation, sans oublier la maîtrise d'une langue étrangère. Tout cela assure aux jeunes diplômés de belles perspectives d'embauches.

Quatrième point fort et peut être le moins apprécié des étudiants, la forte capacité de travail demandée soit à titre individuel avec de nombreux partiels et examens compte tenu de la diversité des cours soit dans le cadre de travaux d'équipe ou collectifs.

D.D. : Je pense que cette formation allie bien les approches théoriques et opérationnelles des métiers nombreux de la bancassurance.

Il est vrai que l'apprentissage est une vraie richesse car les étudiants sont confrontés à la vraie vie et aux clients, et cela, ça n'a pas de prix en termes d'employabilité future.

3. La situation économique actuelle aura-t-elle, selon vous, des répercussions sur le taux d'insertion des jeunes diplômés à l'issue de cette formation ?

C.P.F. : Sans doute à court terme des conséquences plutôt négatives, j'en ai peur. J'espère cependant que ce sera moins le cas à plus long terme.

A.B. : Je comprends l'actualité de cette question avec l'exposition trop médiatique de la crise actuelle, aussi sévère soit elle, avec un côté anxiogène pour la vie économique mais n'y a-t-il pas pour vous, dans ce contexte, de formidables opportunités professionnelles d'apporter un nouveau savoir-faire ?

Les prévisions sont difficiles à faire surtout lorsqu'il s'agit de l'avenir selon Pierre Dac mais néanmoins je pense qu'en fin de ce cycle d'études, les jeunes diplômés ont tous les atouts pour s'adapter et réussir à intégrer le monde du travail même si celui-ci est en pleine transformation, notamment dans nos métiers avec la généralisation de la digitalisation des activités et procédures.

Si cela peut vous rassurer, l'histoire de la vie économique est ponctuée pour ce que j'ai vécu depuis 40 ans, de crises et de cycles baissiers et haussiers, souvent à chaque fois plus sévères, mais je remarque aussi que le monde de la banque ou de la finance a toujours fait preuve de résilience, d'adaptation même si souvent, des restructurations ont eu lieu.

A chaque crise, les inquiétudes pour son avenir et pour son insertion dans la vie professionnelle sont réelles mais c'est oublier qu'avec une formation qui répond aux besoins présents et futurs de la profession, vous avez tous les atouts pour réussir et bien commencer votre vie professionnelle sous réserve bien entendu d'y croire et d'avoir la volonté nécessaire.

Vous sortez de cette formation, certes avec un diplôme mais surtout avec les compétences techniques et commerciales qu'il faut, vous

avez appris à apprendre, vous avez la capacité de travail, de synthèse et la rigueur nécessaires, vous avez le bon sens de la communication top-down et inversement et de façon transversale, et avec de l'agilité intellectuelle et du bon savoir être, sans oublier la motivation, vous serez tout à fait capable de bien passer le cap de l'insertion.

Pensez toujours, que s'il y a des places à prendre qui vous intéressent, elles sont pour vous (n'envisagez pas l'échec a priori) et aussi soyez au fait des techniques de recrutement les plus actuelles et innovantes très utilisées par les entreprises du secteur.

D.D. : Vaste question ou il est difficile d'y répondre, néanmoins, je défends l'idée suivante : les enjeux de compétence de nos collaborateurs et l'excellence de la relation client sont 2 fondamentaux, quel que soit le contexte. Les clients sont de plus en plus informés mais ont besoin d'agir avec méthode dans la réussite de leurs projets. Aussi, le conseiller bancaire doit donc « être meilleur qu'internet » et organiser la réussite des projets client. La compétence permet d'apporter « une vraie valeur ajoutée » au client dans les domaines fiscaux par exemple.

Enfin, la relation client est « le petit plus » qui doit faire la différence face à la concurrence. Elle permet d'instaurer une relation de confiance par une écoute, des attentions, du respect et de la compréhension mutuelle. On parle aujourd'hui d'intelligence relationnelle. « Le client est une personne ! Comment vit-il ? Quelles sont ses passions ? Ses projets ? », pourquoi un client irait chercher ailleurs quand le triptyque : « loyauté, compétence et relation client » est porté à un haut niveau ?

4. Que diriez-vous à un étudiant qui hésite entre le Master 2 Banque-Finance de l'IAE de Saint-Etienne et une autre formation ?

C.P.F. : Je lui dirais, tout d'abord, qu'il doit décider en fonction de ses propres aspirations et que cette décision d'orientation, comme n'importe quelle autre, est très personnelle. Cependant, s'il est attiré par un métier de contact, s'il aime les chiffres, la gestion de patrimoine, s'il est intéressé par l'actualité économique, fiscale et financière et s'il se sent à l'aise dans un rôle de commercial, il fera nécessairement un très bon choix d'orientation.

A.B. : Le choix de la dernière année d'études est toujours délicat et pour ne pas se tromper, je lui conseillerai de se projeter dans les années

futures en lui demandant quel type de métier ou de fonction il souhaiterait exercer.

Derrière ces fonctions il y a des femmes ou des hommes qui les exercent et des parcours de formation et des compétences qui les ont amenés sur ces postes (Cherchez à les rencontrer pour qu'elles ou ils vous expliquent leurs parcours) et il conviendra de vérifier dans le détail si les options proposées par le Master 2 Banque Finance de l'IAE sont en phase avec son objectif personnel. Je lui indiquerai aussi que la vie professionnelle peut être très longue et que si la passion du métier est au rendez-vous il y aura toujours de la reconnaissance et de la progression.

D.D. : Je vous renvoie à ma réponse à la question 2, en rajoutant que l'IAE de St Etienne permet d'avoir une "université à taille humaine". C'est donc un bel avantage pour réussir et transmettre les savoirs.

5. Pour conclure, quelles sont les qualités indispensables pour réussir dans le monde de la banque ?

C.P.F. : Spontanément, je dirais l'honnêteté, la rigueur, la discrétion et de bonnes qualités relationnelles.

A.B. : La mythologie a rattaché à nos métiers de la banque et de la finance, Hermès ou Mercure qui sont aussi les dieux du commerce et des voleurs ! Alors que tout ce qui touche à ces domaines a depuis les temps les plus anciens suscité beaucoup de méfiance et de responsabilités dans les travers de notre monde, l'honnêteté qui seule peut donner la confiance (fiducia) doit être la première des qualités d'un banquier et normalement dans l'exercice de son métier, sa parole ne doit pas être mise au doute.

Outre toutes les qualités qui sont nécessaires dans le monde du travail et qui peuvent se résumer au respect des collaboratrices et collaborateurs, des supérieur(e)s hiérarchiques, des clients, des procédures, etc., il me semble important dans nos métiers, d'avoir les pieds sur terre tout en ayant la tête dans les étoiles.

Avoir les pieds sur terre, c'est avant tout, être bien observateur de son environnement et d'être à l'écoute.

Analyser l'environnement quel qu'il soit permettra le meilleur diagnostic et la bonne prise de décision et être à l'écoute permettra de répondre justement et précisément aux besoins de vos interlocuteurs ce qui devrait éviter toute réaction négative de ceux-ci !

La modestie intellectuelle me semble aussi une grande qualité, ce qui ne veut pas dire que l'on ne doit pas avoir une belle confiance en soi.

Pour la tête dans les étoiles, j'y vois la nécessité de se fixer des objectifs personnels ou collectifs justement ambitieux tout en étant capable de bien savoir pourquoi on les réussit (traçabilité des performances et capacité à les reproduire) et aussi pourquoi il y a échec en étant en position d'évaluer sa propre performance et de se remettre en question.

D.D. : Je conclurai sur le fait que l'avenir semble se dessiner autour de 2 idées. D'un côté, nous constatons un besoin de proximité physique et d'un autre côté, une forte digitalisation de la relation client. Aussi, est-il important de bien travailler la relation client, de développer une excellente culture générale bancaire et financière mais aussi d'avoir une belle agilité. En effet, nous allons vivre de plus en plus dans un monde digital avec la montée en puissance des robots.