

Les métiers de la salle de marché De la société de bourse

Portfolio Manager

Spécialiste des marchés et des produits financiers ainsi que des risques y relatifs, il construit et gère les portefeuilles des clients en fonction de leur profil d'investissement et de la politique de placement de la banque.

De par ses compétences économiques et financières ainsi que par plusieurs rencontres avec son client, le gérant de portefeuilles déterminera, au mieux des intérêts de son client, la meilleure stratégie à adopter pour le portefeuille de ce dernier.

Au quotidien, le gérant peut avoir toute latitude, dans la limite de son mandat, sur l'évolution du portefeuille géré. Il pourra ainsi choisir le ou les valeurs à acheter dans tel ou tel secteur, sans en référer avant à ses clients. Cette grande latitude lui permet de suivre au plus près de l'actualité et de réagir au moindre événement. De plus, le client est libéré de tout stress lié au choix de telles ou telles actions.

Les gérants de portefeuilles rencontrent fréquemment les dirigeants ainsi que les responsables de la communication financière des sociétés cotées. Ils rencontrent ainsi les analystes financiers auxquelles ils n'hésitent pas à leur demander des analyses particulières sur telle ou telle société. Le gérant ne pourra étudier toutes les sociétés. Il doit donc se fier aux analyses déjà rédigées.

Contrairement aux analystes financiers, les gérants de portefeuilles ont un contact direct avec les clients finaux et sont donc soumis directement aux problèmes liés aux fluctuations du marché. Si un secteur s'effondre, le client qui aura fait confiance au gérant n'hésitera pas, la plupart du temps, à se plaindre de la piètre performance de son portefeuille. Ces fortes variations impliquent une relation de confiance entre le gérant et son client. Sans confiance, le client aura vite fait de vendre ses titres et de les confier à un autre gérant au moindre aléa boursier.

Le gérant peut être mandaté pour s'occuper de portefeuilles de plusieurs millions ou milliards dans le cas d'OPCVM. Leurs décisions peuvent donc influencer directement sur l'évolution d'un titre. Qu'un gérant de Sicav vende un titre au profit d'un autre (arbitrage), et de nombreux autres actionnaires le suivent dans sa démarche.

Négociateur en Bourse

Le Négociateur est donc chargé d'exécuter sur le marché les ordres que lui transmet la table de trading de la société de bourse pour le compte d'un de ses clients. Le Négociateur se charge de l'exécution des ordres "soignants" ou « Discrétionnaire ». Un ordre "soignant" ou « Discrétionnaire » est un ordre qui permet à un particulier ou un institutionnel de laisser à un opérateur le choix du meilleur moment pour l'exécution de l'ordre. Le Négociateur choisit donc le ou les meilleurs moments dans la séance pour vendre ou acheter les titres pour le compte de son client. Le Négociateur a ainsi une échelle de temps limitée à la journée, à la séance de bourse et non à plusieurs semaines ou plusieurs mois ou années. Il doit donc réagir extrêmement vite pour faire bénéficier des meilleures conditions de marché pour ses clients.

Le Négociateur devra donc réagir rapidement aux moindres fluctuations du marché et ne pas s'affoler. Sang froid et rapidité sont les qualités premières d'un Négociateur.

Le salesmen

Le salesman est souvent confondu avec le trader par le néophyte. Les deux métiers sont toutefois forts différents et chacun d'entre eux a son rôle propre. Le salesman est plus prosaïquement dénommé en français "commercial". Le salesman est donc chargé de la relation entre la société de bourse et la clientèle (particuliers mais aussi entreprises). Le salesman décharge au trader le travail de relation avec la clientèle. Le trader se charge d'investir sur les marchés. Le salesman de vendre le travail du trader et de conseiller ses clients.

On peut distinguer différents types de salesmen. Quelque soit la distinction opérée, le salesman a un rôle propre au sein de la salle de marchés. Ainsi il se doit de conseiller ses clients pour les diriger vers les produits financiers ou investissements qui leur conviennent le mieux... et qui conviennent le mieux à la société de bourse.

Le salesman peut souvent être tributaire du trader qui investit en masse dans un titre qu'ensuite le salesman devra vendre auprès de ses clients. Le salesman doit aussi prospecter de nouveaux clients.

Trader

Son rôle est relativement simple. Il doit agir directement sur les marchés financiers soit pour le compte de la société pour laquelle il travaille (banque, sociétés d'investissement) soit pour le compte de clients qui peuvent être des particuliers, des sociétés ou des investisseurs institutionnels.

Le trader a donc pour fonction d'opérer sur les marchés financiers. Toutefois, ses clients ne le contactent pas directement. Le client donne son ordre au salesman (commercial) qui essayera d'orienter le client vers tel ou tel investissement. Une fois l'ordre donné par le client, le salesman le transmettra à son trader qui lui l'exécutera.

Le rôle du trader ne se borne pas à attendre le coup de fil des salesmen. Il peut, et doit, agir en amont et prévoir ce que souhaiteront les clients. Ainsi il pourra acheter des titres dans l'attente que les salesmen arrivent à les vendre aux clients. Il se protège le plus souvent par des instruments de couverture.

Le trader intervient donc entre le salesman qui s'occupe de la "vente" aux clients et le responsable back-office qui gère en pratique l'exécution de l'ordre et la gestion des titres par la suite