

L'AGEFIHEBDO

Carrières & Talents

La parole à... Diane Segalen, directrice générale, et Emmanuel Dufour, associé, Segalen+Associés; « Les profils analysts et managing directors restent très demandés »

Stéphanie Salti 440 mots

15 septembre 2022 L'AGEFI Hebdo AGEHEB

36

Français

Copyright 2022 Agefi.

All rights reserved.

Quelles conséquences les mauvais résultats semestriels des banques de financement et d'investissement (BFI) ont-ils sur votre activité ?

Diane Segalen - Habituellement, les grandes crises financières, à l'image de la crise de 2008 ou celle des années 2000, s'accompagnent d'un arrêt brutal et massif des recrutements dans les banques, et tout particulièrement dans les BFI. Pour l'heure, nous n'avons pas enregistré de baisse de mandats. Quelques signaux inquiétants nous parviennent néanmoins : les bonus des analysts des banques d'affaires américaines, qui sont annoncés et payés en août durant les trois premières années de carrière, sont en forte baisse – pour certains à 30 % du fixe –, ce qui représente une diminution de plus de 60 % par rapport à l'année dernière. Nous restons donc très prudents pour la suite.

Si les licenciements se matérialisent, quels seraient les profils les plus à risque ?

Emmanuel Dufour - Les besoins restent importants à l'heure actuelle dans les profils d'analysts et d'associates où la pénurie de talents est significative. Car si, historiquement, les analysts arrivaient au bout de leur cycle de trois ans, il n'est pas rare qu'ils quittent aujourd'hui la banque au bout de seulement huit mois, d'où une inflation énorme des salaires qui, en sortie d'école, flirtent avec les 100.000 à 120.000 dollars. De l'autre côté du spectre, les managing directors restent aussi très demandés s'ils sont armés de solides capacités d'origination. Entre ces deux extrêmes, les profils dotés de dix à douze ans d'expérience, solides en exécution mais sans appétence commerciale, sont les plus à risque d'être sacrifiés en cas de retournement de marché.

Comment caractériseriez-vous les grandes tendances à l'heure actuelle ?

Diane Segalen - Les grandes banques commerciales possédant une activité de BFI se concentrent de façon croissante sur leur base de clients existants et, de fait, réduisent un peu la voilure. Elles préfèrent ainsi offrir un service plus large et complémentaire à leurs clients en ciblant aussi les small et midcaps. Cette nouvelle tendance a favorisé le développement des boutiques et des banques privées qui se sont renforcées sur le M&A (fusions-acquisitions, NDLR) ou ont créé des verticales très pointues, par exemple dans la tech, les utilities ou la santé. Ce secteur d'activité continue à plutôt afficher un solide dynamisme.

Document AGEHEB0020220914ei9f00005