

FAMILLE MÉTIERS

FRONT OFFICE

NÉGOCIATEUR - NÉGOCIATRICE

CODE MÉTIER

MFI109

CODE ROME ASSOCIÉ

C1301 – FRONT OFFICE MARCHÉS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS

NÉGOCIATEUR SALLE DES MARCHÉS
OPÉRATEUR DE MARCHÉ FINANCIER
NÉGOCIATEUR EN BOURSE
MARKET MAKER

AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS

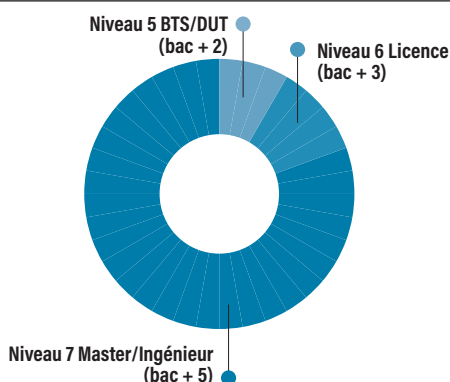
SALES TRADER

CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS

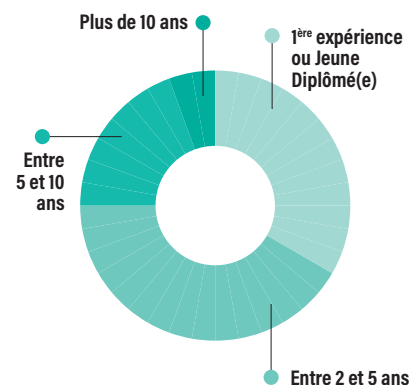
1 450



Emploi actuel famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux de formation demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux d'expérience demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient

PRÉSENTATION DU MÉTIER

FINALITÉ DU MÉTIER

Le Négociateur fait partie des métiers du trading. Il intervient sur les marchés pour acheter ou vendre les produits (actions, obligations, devises...) au moment opportun. Il doit suivre les marchés au quotidien et être réactif aux fluctuations du marché et à ses tendances. Il exécute les ordres pour le compte des clients de son établissement, notamment en permettant aux conditions d'achat/vente (dont le prix) de se rencontrer.



NÉGOCIATEUR - NÉGOCIATRICE

PRÉSENTATION DU MÉTIER

ACTIVITÉS PRINCIPALES

EXÉCUTER LES ORDRES DE BOURSE, POUR LE COMPTE DE SON CLIENT :

Le Négociateur agit pour le compte des clients de sa société. Pour exécuter les ordres de bourse, il connaît déjà les instructions du client et agit dans son sens, pour ses intérêts. Il effectue donc la négociation aux meilleures conditions de marché. Sa mission de conseil est d'informer et alerter son client en temps réel, des fluctuations du marché ou de problèmes éventuels dans le traitement de l'opération.

ACHETER ET VENDRE DES TITRES :

Il assure au client et au vendeur le meilleur avantage en termes de liquidités, de prix, de qualité de traitement des transactions. Il discute d'une stratégie de négociation des ordres sur les marchés en accord avec les deux parties. Il rend compte de ses choix, tant au vendeur qu'au client s'il n'a pas d'instructions préalables.

MAÎTRISER SON MARCHÉ ET LES BESOINS CLIENT :

Il maîtrise ses spécialités de marchés, veille sur toutes les évolutions, hausses, baisses, stagnations... au regard des changements, économiques, politiques, climatiques, financiers qui peuvent impacter les marchés. Il doit comprendre et identifier les besoins de ses clients, et être réactif face aux opportunités.

CONDITIONS DE TRAVAIL

LE RYTHME DE TRAVAIL

Il est très soutenu et variable, selon l'activité globale des marchés. Il nécessite de la disponibilité pour être réactif face aux fluctuations de marché. Au cours d'une journée, le rythme de travail varie beaucoup (ex : ouverture, clôture) et requiert une résistance à la charge de travail, une adaptation rapide et une grande concentration pour faire face aux choix à effectuer en « quasi temps réel ».

LES DÉPLACEMENTS

Il n'y en a pas ou peu, le travail se faisant à distance avec tous les outils à disposition (téléphone, multi-écrans, micro-ordinateurs...).

PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

| COMPÉTENCE ATTENDUE | NIVEAU ATTENDU | TYPE DE COMPÉTENCES |
|---|----------------|---------------------|
| Analyser et anticiper des évolutions de marchés financiers ou clients | 4 | TECHNIQUE |
| Gérer des situations de stress | 4 | COMPORTEMENTALE |
| Encadrer une équipe | 4 | COMPORTEMENTALE |
| Anticiper l'impact de la réglementation liée aux produits et marchés financiers (nationale, européenne, internationale) | 4 | TECHNIQUE |
| Évaluer et contrôler les risques financiers d'une opération | 4 | TECHNIQUE |
| Négocier en respectant la réglementation en vigueur | 4 | TECHNIQUE |
| Protéger les intérêts du client et de l'entreprise | 4 | TECHNIQUE |
| Communiquer efficacement | 3 | COMPORTEMENTALE |
| Transmettre un ordre d'achat ou de vente au service middle ou back-office | 4 | TECHNIQUE |
| Anticiper les freins et accompagner le changement auprès des acteurs projet | 4 | COMPORTEMENTALE |
| Proposer une stratégie d'investissement | 4 | TECHNIQUE |
| Exploiter les outils bureautiques | 4 | TECHNIQUE |

1. Notions 2. Avancé 3. Maîtrise 4. Expertise



LES FORMATIONS POTENTIELLES

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES GÉNÉRALES

- FRAUDE INTERNE / EXTERNE
- PRÉVENTION DE LA CORRUPTION
- ABUS DE MARCHÉ
- CERTIFICATION AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS (AMF)
- RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES SPÉCIFIQUES AU MÉTIER

- MIF 2 (MARKETS IN FINANCIAL INSTRUMENTS DIRECTIVE)

LES AUTRES CERTIFICATIONS ET DIPLÔMES POTENTIELS

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

■ MASTER - ECONOMIE ET FINANCE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34554>

■ LICENCE PROFESSIONNELLE - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30181>

■ EXPERT EN BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35651>

■ CONSEILLER FINANCIER

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31924>

■ DU - GESTION DE PATRIMOINE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34549>

■ MASTER - FINANCE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32159>

■ MANAGER EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34584>

LES MOBILITÉS POTENTIELLES

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

VERS CE MÉTIER (MÉTIER DE PROVENANCE)

SALESMAN

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

NÉGOCIATEUR

BROKER

DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

BROKER

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

NÉGOCIATEUR

ORIGINEUR

STRUCTUREUR

PRODUCT MANAGER TRADING ACTION (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)