

FAMILLE MÉTIERS

FRONT OFFICE

**BROKER**

**CODE MÉTIER**

MFI113

**CODE ROME ASSOCIÉ**

C1301 – FRONT OFFICE MARCHÉS FINANCIERS

**AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS**

INTERMÉDIAIRE  
INTER-DEALER BROKER

**AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS**

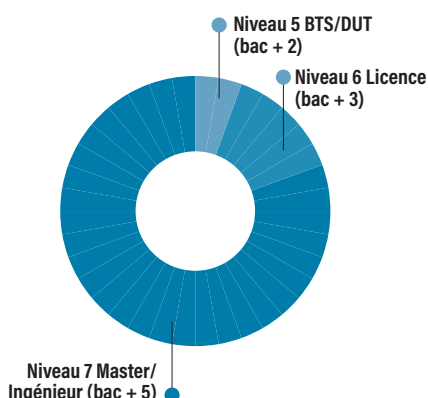
BROKER

**CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS**

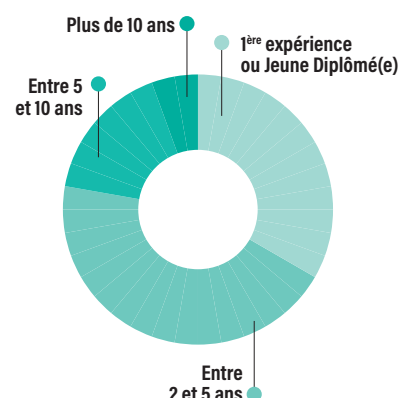
1 450



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 Broker est un facilitateur des échanges entre un acheteur et un vendeur, il joue un rôle d'intermédiaire dans les négociations, sur les marchés de bourse. Il évalue le meilleur rapport quantité / prix et peut assurer la liquidité du marché.



## BROKER

### PRÉSENTATION DU MÉTIER

#### ACTIVITÉS PRINCIPALES

##### CONNAÎTRE ET ANALYSER LE MARCHÉ :

Le Broker intervient sur une certaine classe d'actifs (Actions, indices, obligations...), sur une zone géographique ou un profil de client spécifique. Il doit maîtriser tous ces paramètres, pour connaître au mieux son marché et favoriser la rencontre entre l'offre et la demande. Il peut, par exemple, se spécialiser sur le secteur du numérique, avec les pays asiatiques, pour des investisseurs en placement retraite, ou sur les actions européennes, les matières premières...

##### PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS ET MAINTENIR SON PORTEFEUILLE ACTIF :

Il veille à développer la relation commerciale, pour multiplier les opportunités d'achat et de vente. Pour cela il déploie un ensemble de techniques commerciales, en termes de qualité de service, de diffusion d'information et de maintien de la relation client. Ce domaine très concurrentiel requiert de la part du Broker de véritables qualités relationnelles et de communication et un réseau personnel et professionnel, solide.

##### ASSURER UNE ANALYSE ET TRANSMETTRE L'INFORMATION :

Il utilise l'analyse financière et économique, échange régulièrement avec les analystes et lors du «Morning meeting», il capte les informations qui impactent ses marchés et en fait une analyse fine et structurée. Il propose à ses clients investisseurs des idées d'investissement et prend les ordres de bourse qui seront exécutés par les traders.

### CONDITIONS DE TRAVAIL

#### LE RYTHME DE TRAVAIL

Il est très soutenu, car il varie selon les opportunités d'achat et de vente de titres sur les marchés, et nécessite une disponibilité accrue pour être réactif face aux opérations de marché. Le rythme fluctue au cours d'une journée et exige une résistance à la charge de travail et une adaptation rapide face aux choix à effectuer en temps réel.

#### LES DÉPLACEMENTS

Le métier de Broker s'exerce en salle des marchés avec de nombreux outils informatiques et des bases de données. Pour l'activité commerciale, il est amené à rencontrer ses clients et peut voyager régulièrement selon le type de marché (International).

#### PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

| COMPÉTENCE ATTENDUE  | NIVEAU ATTENDU | TYPE DE COMPÉTENCES |
|--|----------------|---------------------|
| Communiquer efficacement   | 4              | COMPORTEMENTALE     |
| Négocier en respectant la réglementation en vigueur                  | 4              | TECHNIQUE           |
| Encadrer une équipe  | 4              | TECHNIQUE           |
| Développer un portefeuille clients et prospects                      | 4              | TECHNIQUE           |
| Analyser des évolutions boursières et indices de référence           | 3              | TECHNIQUE           |
| Évaluer la rentabilité d'une opération financière                    | 3              | TECHNIQUE           |
| Rédiger et argumenter une proposition commerciale                    | 3              | TECHNIQUE           |
| Établir et analyser une courbe d'évolution de produits financiers    | 3              | TECHNIQUE           |
| Travailler en équipe   | 2              | COMPORTEMENTALE     |
| Créer et maintenir une relation de confiance                         | 4              | COMPORTEMENTALE     |
| Intégrer des critères ESG dans la conception des produits financiers | 3              | TECHNIQUE           |
| Utiliser l'anglais en contexte professionnel                         | 3              | COMPORTEMENTALE     |

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



## BROKER

### 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  
NÉGOCIATEUR  
SALES TRADER

#### DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

ORIGINATEUR  
STRUCTUREUR