

FAMILLE MÉTIERS

CONCEPTION / STRUCTURATION

ORIGINATEUR - ORIGINATRICE

CODE MÉTIER

MFI102

CODE ROME ASSOCIÉ

M1301 - FRONT OFFICE MARCHÉS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS

-

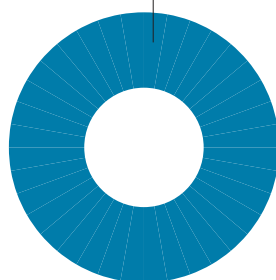
AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS

ORIGINATOR

CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS

640

Niveau 7 Master/Ingénieur
(bac + 5)

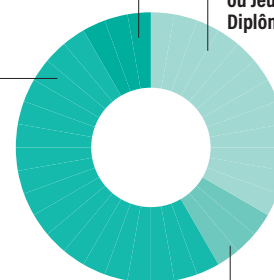


Niveaux de formation demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient

Plus de 10 ans

1^{ère} expérience
ou Jeune
Diplômé(e)

Entre
5 et 10
ans



Entre 2 et 5 ans



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



Emploi actuel famille
à laquelle ce métier appartient

PRÉSENTATION DU MÉTIER

FINALITÉ DU MÉTIER

L'originateur accompagne une clientèle d'entreprises dans la définition de leur stratégie de financement (haut et bas de bilan). Il propose des opérations financières qui permettront aux entreprises de lever des fonds.



PRÉSENTATION DU MÉTIER

ACTIVITÉS PRINCIPALES

PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE :

L'originateur développe son propre portefeuille d'entreprises internationales ou nationales, publiques ou privées, d'institutions financières ou encore d'états. Il réalise et défend des propositions commerciales pour obtenir des mandats et cultive quotidiennement des relations commerciales avec les clients et les prospects.

ASSURER LA VEILLE SUR LES INFORMATIONS DE MARCHÉS :

L'originateur réalise et supervise des recherches sectorielles et des analyses stratégiques. Il est à l'écoute des informations de marché dans plusieurs secteurs, avec une vision transversale des enjeux stratégiques. Il évalue les besoins et stratégies de financement nécessaires au cycle du projet de l'investisseur.

ACCOMPAGNER LES OPÉRATIONS ORIGINÉES :

L'originateur accompagne la réalisation et le montage des opérations par des profils plus techniques (structureur et syndicateur notamment). Ces produits sont créés en assemblant plusieurs solutions financières de base pour en faire naître un autre plus complexe. Ils répondent aux objectifs de financement du client, mais dépendent d'un certain nombre de paramètres, spécifiques au client (ex : atteinte d'une différenciation ou d'un standard de marché), qui dépassent la problématique de rendement financier.

CONDITIONS DE TRAVAIL

LE RYTHME DE TRAVAIL

Selon les objectifs commerciaux fixés, les horaires peuvent varier au cours des différentes périodes commerciales de l'année. Cependant, les horaires demeurent assez stables et sont conditionnés par la disponibilité des clients.

LES DÉPLACEMENTS

L'origination suppose une certaine mobilité internationale pour certains clients, notamment en début de relation. Dans le cadre de tournées promotionnelles, il est amené à se déplacer plusieurs semaines par an.

Les déplacements en clientèle sont récurrents. Ils peuvent se faire également en visioconférence, mais la relation commerciale est un enjeu fort pour ce métier qui s'attachera à la préserver, en assurant un service de proximité.

PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

COMPÉTENCE ATTENDUE	NIVEAU ATTENDU	TYPE DE COMPÉTENCES
Prospecter et identifier des opportunités d'affaires	4	ORGANISATIONNELLE
Développer un portefeuille clients et prospects	3	COMPORTEMENTALE
Encadrer une équipe	4	COMPORTEMENTALE
Préparer un entretien commercial client ou investisseur	3	TECHNIQUE
Rédiger et argumenter une proposition commerciale	3	TECHNIQUE
Positionner et promouvoir un produit financier	2	TECHNIQUE
Conseiller sur une demande de produit ou support financier	4	TECHNIQUE
Conseiller selon une situation juridique et fiscale	3	TECHNIQUE
Évaluer et contrôler les risques financiers d'une opération	2	TECHNIQUE
Anticiper l'impact de la réglementation liée aux produits et marchés financiers (nationale, européenne, internationale)	3	TECHNIQUE
Établir et suivre un mandat de gestion	2	TECHNIQUE
Utiliser l'anglais en contexte professionnel	3	COMPORTEMENTALE

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



ORIGINATEUR - ORIGINATRICE

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)

■ EXPERT EN INGÉNIERIE FINANCIÈRE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34498>

■ EXPERT EN GESTION PATRIMONIALE ET FINANCIÈRE (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17275>

■ MANAGER EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35584>

■ EXPERT EN BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE (MS)

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

■ MASTER - ECONOMIE ET FINANCE

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

LES MOBILITÉS POTENTIELLES

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

VERS CE MÉTIER (MÉTIER DE PROVENANCE)

STRUCTUREUR

NÉGOCIATEUR

BROKER

SALES TRADER

ANALYSTE FINANCIER / CRÉDIT

DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

STRUCTUREUR

PRODUCT MANAGER TRADING ACTION (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)