



Coverage et Investment Banking

Le département Coverage and Investment Banking regroupe les banquiers conseils de Crédit Agricole CIB (Senior Bankers), Global Relationship Managers ainsi que les activités de Banque d'Investissement (Fusion-Acquisitions, Introductions en bourse, etc.).

Le Coverage est au centre de l'organisation de la Banque en tant que responsable de la gestion des clients (revenus et profitabilité). Il est en charge de la relation-client afin de lui proposer l'ensemble des produits de la banque ainsi que de la gestion du risque de contrepartie.

CIB est organisé en 9 pôles correspondant aux besoins de nos Grands Clients Corporate et Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI).

Relation clients **Investissement**
Finance responsable **International**
Solutions **Stratégie** **Performance**
Conseil **Transversalité**
Finance durable

 **32 pays**
850 collaborateurs
 **dont 64% à l'international**

ORGANISATION DU COVERAGE



Suivre et offrir aux Grands Clients français une gamme complète de services et produits répondant à leurs besoins.

Coordonner et piloter les actions de l'ensemble des lignes métiers de Crédit Agricole CIB et du Groupe.

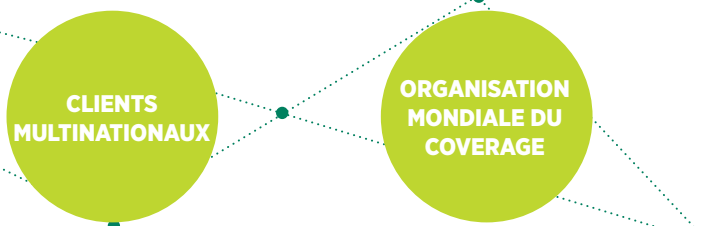
Constitué des pays européens et pour le reste du monde de 3 régions :

- Amériques (hub : New York)
- Asie - Pacifique (hub : Hong Kong)
- Moyen Orient - Afrique du Nord (Dubai).

Un dispositif de banquiers conseil et de lignes métiers est présent dans chaque pays.

Fournir une assistance sur mesure à l'international envers les clients de marché intermédiaire auprès du groupe Crédit Agricole (Banque régionale, LCL, filiales à l'étranger, BPI-Banque de Proximité à l'International, etc.).

Répondre aux besoins spécifiques des Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) qui sont stratégiques pour les territoires, tant en termes de dynamisme économique que de localisation des centres de décision. Le pôle ETI répond aussi aux besoins du secteur public et des institutions financières en région. Pour cela, il met en œuvre une approche globale et coordonnée, notamment avec les Caisses régionales et le LCL.



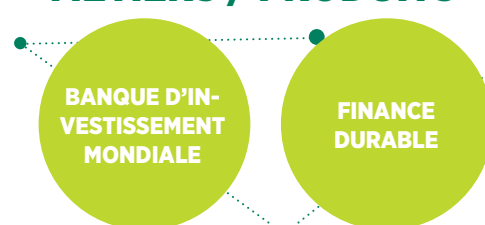
Superviser les Banquiers Conseil dédiés aux entreprises multinationales dans le monde entier et développer l'activité internationale de nos clients corporate.

Déployer une gestion harmonisée du Coverage en France et au sein de l'ensemble du réseau international.

S'assurer de l'alignement entre les stratégies pays et stratégies secteurs, et mettre en place les meilleurs standards de la relation-clients, notamment à travers le développement de nouveaux outils digitaux.

Diffuser une «culture Coverage» dans un cadre de performance commun et dans un objectif d'optimisation opérationnelle de la banque.

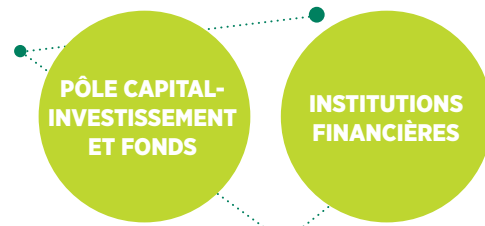
ORGANISATION DES MÉTIERS / PRODUITS



Proposer aux grands clients de la Banque son expertise en terme de conseil stratégique dans le cadre d'opérations de haut de bilan (y compris l'exécution des transactions).

Structurer et exécuter également des financements spécialisés.

Assurer, conjointement avec les lignes métiers, l'origination et l'exécution de transactions financières qualifiées de sociales ou environnementales (émissions vertes, émissions sociales et investissements à impacts sociaux et environnementaux) pour les clients Corporate et Institutionnels.



Proposer aux entreprises des produits actions structurés et son expertise en termes de management stratégique (rachat, développement à l'international, consolidation, optimisation de l'efficacité opérationnelle, digitalisation ou mise en place de politiques ESR).

Etre en charge du Coverage dédié aux Institutions Financières (Banques, Etablissement financiers, Assurances). Des Senior Bankers expérimentés principalement basés à Paris gèrent globalement l'activité tout en s'appuyant localement sur les différentes implantations de CACIB.

Quelques exemples de postes



GLOBAL RELATIONSHIP MANAGER H/F

En binôme avec un Senior Banker, vous contribuez au développement de relations durables et profitables avec un portefeuille de clients corporates.

Vos missions :

- ▶ analyser les informations, préparer les rendez-vous et pitches clients ;
- ▶ coordonner l'action commerciale avec les secteurs d'activité, les lignes métiers et le réseau international ;
- ▶ préparer les revues stratégiques et les revues de risques ;
- ▶ suivre les opérations du portefeuille clients en liaison avec les lignes métiers ;
- ▶ analyser et suivre la rentabilité client dans ses différentes composantes (revenus, consommation de fonds propres, etc.) ;
- ▶ construire et suivre les budgets clients ;
- ▶ préparer les dossiers KYC (Know Your Customer).

ANALYSTE M&A H/F

Vous avez un rôle de conseil et vous participez activement tant à l'origination qu'à l'exécution des opérations de fusions & acquisitions en France et à l'international.

Vos missions :

- ▶ assurer un rôle de conseil auprès de sociétés ou de fonds d'investissement ;
- ▶ superviser des opérations de fusions & acquisitions en France et à l'international : analyse sectorielle, analyse financière, valorisation, préparation des présentations à l'attention des clients ou des cibles du département ;
- ▶ exécuter les opérations : organisation des process, travaux de modélisation et de valorisation, rédaction de mémorandums d'informations et de management, présentations, structuration des opérations, interactions avec les autres conseils juridiques, financiers et techniques, contact régulier avec les clients.

SENIOR BANKER H/F

Vous êtes en charge de développer et de piloter la relation commerciale globale de la Banque avec les clients Grands Comptes de votre portefeuille.

Vos missions :

- ▶ développer avec les clients des relations durables et profitables pour la Banque (multi-produits, multi-géographies) ;
- ▶ entretenir une relation de haut niveau avec le top management des clients ;
- ▶ comprendre la stratégie et la situation financière des clients pour anticiper leurs besoins ;
- ▶ comprendre les enjeux et spécificités liés aux secteurs d'activité des clients ;
- ▶ piloter et coordonner les équipes métiers de la Banque en relation avec les clients pour leur proposer les solutions les plus appropriées ;
- ▶ obtenir des mandats de qualité et rentables en lien avec la stratégie de la Banque et en optimisant la consommation de ressources rares ;
- ▶ définir la stratégie de développement de la relation commerciale ;
- ▶ piloter la rentabilité et les objectifs commerciaux par client ;
- ▶ comprendre et anticiper les risques liés aux activités de la BFI et suivre les risques de contrepartie avec les lignes métiers.

PROFILS RECHERCHÉS

- ▶ Université / Ecoles de Commerce ou d'Ingénieur
- ▶ Spécialisation en finance
- ▶ Sens de l'analyse et de la synthèse
- ▶ Sens de la confidentialité
- ▶ Sens du service client
- ▶ Capacités rédactionnelles
- ▶ Capacité à travailler en équipe
- ▶ Aisance relationnelle
- ▶ Éthique & conformité
- ▶ Anglais courant



Excellence de la relation clients
Expertise sectorielle
Forte dimension internationale

Transversalité : contact avec tous les produits et métiers de la Banque
Métiers au cœur de l'actualité économique
Courbe d'apprentissage très rapide

Les +

Pour postuler, rendez-vous sur www.jobs.ca-cib.com

