

HUMLAB POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT



INNOVATION. Locale. La table basse tactile TABATA dévoile ses nouvelles lignes en cette année 2016. Pure et unique, elle témoigne de la volonté de la société drouaise HUMElab de placer le design au cœur de sa recherche. « Provoquer l'émotion et l'associer à un niveau de performance technologique de pointe tel a été le défi relevé par HUMElab R & D. TABATA se révèle sous des lignes sculptées, pures et aériennes. Elle gagne en finesse et en élégance tout en améliorant sa rigidité. HUMElab y a réuni les toutes dernières avancées technologiques lui offrant un tactile unique doté d'un "palm rejection" d'une précision exceptionnelle tout en maintenant la fluidité et la réactivité de sa sœur aînée », confie le dirigeant. ■

Retrouvez votre

rubrique économie

Interviews

Reportages

Suppléments

Infos pratiques

etc...

www.lechorepublicain.fr

Vie d'entreprise → Eure-et-Loir

CRÉATEUR D'AVENIR

Chaque mois, une profession en tension localement et ses accès à découvrir

Le conseiller clientèle pour les banques

Le secteur d'activité : domaine de la banque et des institutions financières d'Eure-et-Loir.

En partenariat avec la Maison de l'emploi de Chartres

Lumière sur des métiers en tension localement (peu de candidats par rapport aux offres) et pourtant attractifs pour les jeunes diplômés.

1 Angle. Coup de projecteur sur une banque qui recrute, le Crédit Mutuel du Centre. Le secteur de la banque offre de réelles opportunités d'emplois à court et moyen terme sur l'agglomération chartraine. En croissance depuis de nombreuses années, les métiers de conseillers clientèle devraient continuer de croître. L'avènement de l'ère numérique et le développement de la banque à distance transforment nécessairement le paysage et modifient ostensiblement les compétences requises sur ces postes. Surtout, il offre de nombreuses opportunités



EMPLOI. Plusieurs banques embauchent dans la région chartraine.

pour les jeunes, d'autant que le niveau d'expérience requis n'est pas un critère discriminant. Par ailleurs, l'alternance est un outil fortement sollicité par les entreprises du secteur.

2 Le métier. Le chargé de clientèle est un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque. Il développe et gère des artisans, commerçants, professions libérales, particuliers... Connaissant parfaite-

ment les produits proposés par sa banque et le profil de ses clients, le chargé de clientèle banque cherche la solution la plus adaptée et la plus rentable pour les deux parties. C'est un métier à la fois technique (analyse financière, maîtrise des services et produits bancaires...) et commercial (maîtrise des techniques de négociation commerciale, de vente et de prospection). Il converse avec ses

clients au téléphone ou les accueille dans son bureau, le plus souvent sur rendez-vous.

Les conseillers qui ont en charge un portefeuille de professionnels (artisans, commerçants, professions libérales) ou d'industriels sont amenés à se déplacer dans les entreprises pour rencontrer leurs clients en fonction de leurs disponibilités. Les horaires de travail peuvent alors être irréguliers.

Le chargé de clientèle est généralement rattaché hiérarchiquement au responsable du marché (des particuliers ou des professionnels) ou directement au directeur de l'agence dans les petites structures.

3 Le profil. Le chargé de clientèle est soumis à des objectifs chiffrés dont dépend une partie de ses revenus, ce qui peut provoquer un certain stress. Il est l'interlocuteur privilégié de ses clients ce qui lui donne beaucoup d'autonomie dans ses décisions et initiatives. La force d'un bon conseiller est de nouer une relation de confiance avec ses clients, il doit donc avoir un bon contact.

4 Les formations. Les chargés de clientèle sont généralement recrutés avec un diplôme de niveau bac + 2. En formation initiale : BTS Banque Option Marché des particuliers au sein du Campus CCI d'Eure-et-Loir (en alternance).

5 Qui embauche ? La Caisse d'Épargne Loire Centre-France et le Crédit Mutuel du Centre recherchent des conseillers clientèle bancaire. ■

DITES-NOUS

Qu'est-ce qui vous épanouit dans votre métier ?



JULIEN CHARCOSSET
Responsable Centre d'affaires multimarchés Caisse d'Épargne

« Le secteur bancaire permet d'accompagner les projets de nos clients, que ce soit de l'acquisition de leur résidence principale au financement des entreprises et collectivités de notre région. L'activité est diversifiée et la relation de conseil avec nos clients est très appréciable. On se sent utile. Le secteur bancaire offre également de nombreuses opportunités, pour tout type de profils. On peut débiter conseiller commercial et évoluer vers des fonctions de direction d'agence ou rejoindre les ressources humaines, la communication et d'autres activités très intéressantes. Notre métier nous permet d'accompagner le développement de notre territoire. »

Propos recueillis par Ahmed Taghza

Sur le web

Retrouvez interviews, reportages, portraits, suppléments, infos pratiques, etc. dans votre rubrique économie sur le site internet de votre quotidien :

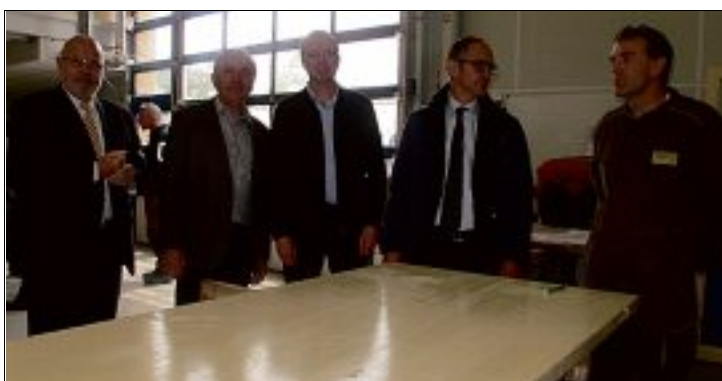
www.lechorepublicain.fr

ARTISANATOUR ■ Professionnels, élus et pouvoirs publics ont échangé, hier, à la menuiserie dunoise Brachet

Apprentissage : « Il faut des règles mais aussi de la souplesse »

Après Lèves et Dreux, l'édition 2016 de l'Artisanatour de la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) d'Eure-et-Loir a fait étape, hier midi, à Châteaudun.

La menuiserie générale Brachet Frères, installée rue des Treize-Langues, a accueilli des professionnels, quelques élus et le sous-préfet Emmanuel Baffour pour une visite et des échanges. « C'est intéressant que la CMA se déplace chez nous. Cela permet de nous faire connaître d'autres artisans et faire passer des messages aux politiques et aux pouvoirs publics », souligne Nicolas Bra-



GÉRANT. Nicolas Brachet (au centre), gérant de la menuiserie dunoise Brachet, a accueilli, hier, des professionnels, quelques élus et le sous-préfet.

chet, gérant de cette entreprise familiale qui compte 30 salariés.

« On les forme pareil »

Il a, notamment, abordé l'apprentissage : « Il est très important. Ce sont des emplois de demain. Mais il ne cesse de diminuer d'année en année. Les carnets de commandes jouent, mais surtout la complexité de la réglementation pour les apprentis mineurs. Il faut des règles mais aussi de la souplesse. »

Nicolas Brachet, qui emploie deux apprentis, regrette, également, que les aides ne concourent, désormais, que les entre-

prises de moins de dix salariés : « On les forme pareil et on en prend plus. »

Le gérant a, aussi, évoqué le détachement de salariés européens. « C'est une concurrence légale mais rude. Il y a des abus derrière et on ne peut pas lutter. Les collectivités locales et le grand public doivent être vigilants. Il ne faut pas réfléchir à court terme et prendre toujours la main-d'œuvre la moins chère sinon nous n'aurons plus que des entreprises étrangères demain. » ■

Frédéric Levent
frederic.levent@centrefrance.com