

Credit Suisse Hottinguer accroît son assise en France

Après la fusion en 1997 avec Credit Suisse France, la banque privée Credit Suisse Hottinguer accentue désormais sa politique de développement en France. Les postes à pourvoir, ou fraîchement pourvus, concernent essentiellement des commerciaux expérimentés. La banque privée reste discrète quant à la politique de rémunération en vigueur au sein de son établissement.



JACQUES BELLAMY-BROWN
Membre du directoire
Credit Suisse Hottinguer

“Le salaire n’est pas un critère de satisfaction, mais d’insatisfaction.”

■ **Actuellement, quelle est votre politique de recrutement ?**

Nous sommes dans une phase de développement de nos activités. Par conséquent, nous sommes dans une période de recrutement, principalement de commerciaux. Nous sommes donc à la recherche de chargés d'affaires développeurs. Ces derniers doivent prospecter et acquérir une nouvelle clientèle, sachant qu'à leur arrivée, ils ne disposent pas de clients et doivent constituer eux-mêmes leur fonds de commerce.

Des spécialistes viennent également d'être recrutés, notamment une personne en charge de l'activité de conseil sur les marchés financiers. Un autre spécialiste des fusions-acquisitions, qui par son savoir-faire viendra en appui de nos équipes commerciales, au titre du conseil aux dirigeants d'entreprise, devrait nous rejoindre d'ici peu de temps.

■ **Votre recherche est donc principalement axée sur les seniors ?**

Oui, la politique du groupe consiste à recruter des seniors ayant déjà une expérience de plusieurs années dans la banque privée. Compte tenu des objectifs ambitieux de notre établissement, des juniors ne peuvent convenir au poste, nous voulons des candidats opéra-

tionnels. Cependant, si un senior travaillait avec un binôme junior dans son ancienne entité, et qu'il estime que ce dernier est essentiel à la bonne marche de son travail, nous sommes éventuellement prêts à les accueillir tous les deux.

■ **Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur les rémunérations pratiquées au sein de votre établissement ?**

Notre principe est d'être dans la moyenne du marché pour les salaires fixes, et dans le premier quartile pour la rémunération totale, incluant les salaires et les bonus.

Le niveau de rémunération reste variable d'un collaborateur à l'autre, selon son expérience et son poste. La fourchette incluant la base fixe reste relativement large, il y a en effet tout un ensemble d'éléments à prendre en considération pour évaluer le salaire de chaque candidat. Quant à notre politique de bonus, elle est identique à celle pratiquée dans la majorité des établissements : elle est liée à la réalisation d'objectifs déterminés chaque année.

Néanmoins, je ne pense pas que le salaire soit le seul élément déterminant lors d'un changement de poste. Le salaire n'est pas un critère de satisfaction, mais d'insatisfaction. Certains candidats sont prêts à accepter éventuelle-

ment une baisse de salaire afin de construire un projet de carrière. Il est avant tout primordial que le salarié se sente en adéquation avec la politique de la maison et ses objectifs de développement pour être capable de travailler sainement avec un client.

■ **Quelle évolution a connue la politique salariale de la Banque Hottinguer au cours de ces dix dernières années ?**

La fusion avec Credit Suisse France en 1997 a engendré une harmonisation de tous les statuts entre les deux entités. La politique salariale a également évolué avec l'introduction du management par objectif, marque de fabrique d'un groupe international. L'une des premières tâches a été de réajuster les niveaux de salaire qui étaient en décalage. Désormais, nous sommes dans un schéma où les salariés ne connaissent pas de disparités pouvant résulter de leur origine.

Après la fusion, l'objectif était de sceller cette base nouvellement créée. Comme cet objectif a été atteint, nous sommes désormais passés à une phase de développement avec une volonté d'accroître l'assise de la structure, d'où nos embauches actuelles. ■

Propos recueillis par Nathalie Ribes