

Actualité | CARRIÈRE

MATIÈRES PREMIÈRES

UNE PLATE FORME DE RECRUTEMENT DÉDIÉE EXCLUSIVEMENT AU NÉGOCE NAÎT À GENÈVE

La Cité de Calvin manque cruellement de talents. Une société veut combler ce déficit en offrant un service spécialisé. PAR FABIANNE BOGADI



PARTENAIRES
Ariane Janis, COO,
et Penda Coulibaly,
CEO et fondatrice de
Ampersand World.

A Genève, le secteur du négoce manque cruellement de talents. Avec son dynamisme, ses 400 sociétés, ses 800 milliards de francs de chiffre d'affaires annuel et ses 9000 emplois directs, la demande y est aussi forte que les candidats sont rares. Une niche à exploiter pour les petites sociétés locales actives dans la gestion de carrière et que Penda Coulibaly et Ariane Janis sont bien décidées à conquérir: les deux jeunes femmes lancent au bout du lac la société Ampersand World, une nouvelle plate forme de gestion de carrière, composée d'une équipe de six personnes et entièrement consacrée au négoce.

«Lors de mon précédent job, je travaillais pour deux recruteurs de la place, raconte

Penda Coulibaly. Les demandes en provenance du secteur du trading des matières premières affluaient à un rythme si soutenu que nous avions de la peine à suivre. De plus, j'ai remarqué que des cabinets étrangers, spécialisés dans le négoce, venaient proposer leurs services à nos clients genevois.» Deux constats qui l'ont incitée à faire le grand saut. Aujourd'hui, chez Ampersand World, le flux de postes ouverts est constant. Une cinquantaine en permanence.

Recruter du personnel dans ce secteur d'activité exige un savoir-faire particulier que possèdent Penda Coulibaly et Ariane Janis, puisqu'elles sont toutes deux issues du sérail où elles ont accompli l'intégra-

lité de leur carrière. Elles amènent dans leur nouvelle activité deux avantages concurrentiels de taille: premièrement, leur connaissance des multiples facettes du métier et de son langage propre et, deuxièmement, leur vaste réseau tissé au fil des ans au sein de la communauté très fermée des traders.

UNE NÉBULEUSE COMPLEXE

Le négoce se divise en trois segments. Le premier, dit des «soft», comprend les produits tropicaux, comme le caoutchouc ou le café; le second concerne les métaux et l'énergie, avec le pétrole ou le charbon; et enfin, le troisième inclut les «grains», les céréales ou le coton. A l'intérieur de chacun de ces segments, la palette des métiers et des expertises est vaste. Cela va de la réceptionniste qualifiée au spécialiste des commodities en passant par le manager du risque et l'analyste crédits. Pour soutenir son activité de recrutement, Ampersand World a créé un référentiel «métiers». Il ne comprend pas moins de 120 profils de postes.

Une multiplicité à laquelle s'ajoute une particularité: les pros du négoce possèdent tous des profils atypiques. «Quand je discute avec un candidat, sa réponse fuse, toujours la même: «Oh, moi, j'ai un parcours atypique», sourit Penda Coulibaly. Et c'est vrai. Les spécialistes du secteur viennent de disciplines aussi diverses que le droit, les sciences politiques, la finance, l'ingénierie, les sciences de la Terre ou l'hôtellerie, entre autres. Bref, une nébuleuse complexe, où trouver la perle rare revient à chercher une aiguille dans une botte de foin. «Pour repérer le bon candidat, nous examinons ce qui se cache derrière son CV, relève Penda

Coulibaly. Nous parlons avec lui, le cernons en 3D. Nous examinons ses compétences, sa personnalité, son histoire, ses projets. Je me souviens d'un jeune qui venait du monde des jeux vidéo. En apparence, rien à voir avec

«Pour les sociétés de négoce, Genève est LA plate forme mondiale où il faut être»

PHOTO: YANNI DEMONT

le trading. En creusant, nous avons découvert qu'il avait gagné les Championnats du monde de la discipline en équipe. Et qu'il avait des connaissances en finance.» Capacité à gagner en équipe et compétences financières, il n'en fallait pas plus à la jeune femme pour le placer. «Aujourd'hui, il travaille pour une grande société pétrolière», souligne-t-elle. Avant de préciser: «Nous ne faisons pas de la chasse de têtes. Nous recourons à notre propre base de candidats, nous mettons des annonces et nous nous rendons dans les écoles spécialisées.» Et cela en Suisse comme à l'étranger.

A côté de sa plate forme de recrutement, Ampersand World a également mis sur pied un «Talent Hub», qui organise des séminaires de formation et de partage d'expérience. Recrutement spécialisé et lieu de rencontre destiné à la communauté des traders: ces deux pôles correspondent à un réel besoin.

«Ma société se développe, et j'ai besoin de spécialistes compétents et pointus, explique Charles Thiemele, directeur de Damalex, société basée à Nyon et active dans l'ingénierie financière et le conseil pour les sociétés du

pétrole et du gaz. Pour ce faire, j'ai besoin de recruteurs capables de cerner mes besoins au plus près, qui connaissent déjà les profils de poste, et pour chaque poste les compétences nécessaires. Une société comme Ampersand World représente un énorme gain de temps et d'argent pour moi. Et c'est rassurant.»

UNE CONFIANCE INDISPENSABLE

Rassurant, c'est également le mot prononcé par Paul Amrein, shipping manager auprès de la société Ultoco Services. «J'ai fait la connaissance de Penda Coulibaly quand j'ai souhaité réorienter ma carrière. Elle a tout de suite compris de quoi je parlais, raconte le jeune homme. Je me sentais par conséquent en confiance, face à quelqu'un qui appartenait à la même communauté que moi.» La jeune femme l'a très vite mis en contact avec Ultoco Services, et cela a marché. «J'ai beaucoup apprécié cette efficacité, relève-t-il. Il n'y a rien de plus énervant que de subir un entretien d'embauche dans une société qui ne correspond ni à ses aspirations ni à ses compétences.»

Quant à la plate forme de rencontre et d'échange, elle répond à une autre particu-

larité du monde du négoce: «Nous aimons nous rencontrer, nous voir en face-à-face, c'est notre manière de travailler, confirme Charles Thiemele. Peut-être parce que, dans le pétrole du moins, les sommes engagées sont gigantesques et le besoin de confiance est proportionnel au risque financier.» La naissance d'Ampersand World n'est toutefois, selon lui, qu'un épiphénomène dans un mouvement bien plus vaste: «Toutes les sociétés de négoce veulent ouvrir un bureau à Genève. C'est LA plate forme mondiale où il faut être, relève encore Charles Thiemele. Ce mouvement génère autour de lui la création d'une ribambelle de nouvelles sociétés et de services pour les accompagner.» A l'instar de sa propre société. ■■

Précision

Dans la dernière chronique de Stéphane Garelli, nous avons par erreur transformé les 7200 milliards de dollars dépensés pour couvrir les coûts de la crise financière en 7,2 milliards. Avec nos excuses.