

objectif emploi

SERVICE DE L'ÉCONOMIE ET DE L'EMPLOI
OFFICE RÉGIONAL DE PLACEMENT



La banque

Aussi une affaire de femmes

Cryptomonnaies

Pas encore monnaie courante

Apprentissage bancaire

D'une grande diversité

Credit Suisse, une banque globale qui joue un rôle régional important

Réputé être une banque de gestion de fortune, le groupe bancaire coté en bourse est toutefois très impliqué auprès des entreprises et de la clientèle privée régionales.



Les cryptomonnaies, encore marginales dans le domaine bancaire, sont cependant appelées à gagner en importance.

Si le Credit Suisse Group est une grande banque internationale, dont le siège est à Zurich, la division Suisse constitue une entité à part entière et une véritable banque helvétique, totalement dédiée à la clientèle suisse, respectivement jurassienne, qu'elle soit privée, d'entreprise ou institutionnelle. «Ainsi, dans le canton du Jura, comme dans tout l'Arc jurassien, notre organisation est presque intégralement tournée vers le front, c'est-à-dire dévolue à la clientèle. Parallèlement, nous disposons d'un réseau national et international de compétences, de services et de produits sur lequel nous pouvons nous

appuyer en cas de besoin pour accompagner au mieux nos clients régionaux», explique Delphine Donzé, conseillère à la clientèle entreprises pour l'Arc jurassien.

Les cryptomonnaies sous observation

Pour un tel groupe, actif dans le monde entier (plus de 45'000 employé-e-s de 150 nationalités environ présent-e-s dans une cinquantaine de pays), on pourrait penser que la blockchain, cette technologie de stockage et de transmission d'informations sous forme de base de données partagée simultanément

avec tous ses utilisateurs et qui ne dépend d'aucun organe central, ainsi que les cryptomonnaies (monnaies numériques et moyens de paiement électroniques, dont la plus connue est le Bitcoin et qui se caractérisent par leur forte volatilité), sont désormais devenues... monnaie courante! Surtout si l'on s'en réfère à l'abondante couverture médiatique dont ils bénéficient.

Il n'en est rien. Delphine Donzé observe que l'utilisation des cryptomonnaies est globalement encore marginale. Si celles-ci offrent certes de multiples possibilités et des avantages économiques de taille – flux financiers programmables grâce à un traitement des paiements entièrement automatisé quel que soit le pays ou la monnaie –, ces moyens de paiement en interaction directe avec le système de trafic des paiements confrontent les banques et les autorités à des questions importantes: défis réglementaires, adoption par un large public... «Chez Credit Suisse, bien que nous ne soyons pas activement engagés dans l'espace public des cryptomonnaies, nous continuons à suivre les développements de ce marché et essayons d'aider les clients à les interpréter d'un point de vue de leadership éclairé.»

Histoire de ne pas prendre de retard face à un phénomène qui gagnera forcément en ampleur dans un monde toujours plus digitalisé.

Texte : Didier Walzer



Éditorial

Situation économique actuelle et politique monétaire de la Banque nationale suisse

Par Jean-Marc Falter, membre de la direction de la Banque nationale suisse (BNS), délégué aux relations avec l'économie régionale pour la région de Genève, du Jura et de Neuchâtel

Depuis fin 2020, l'inflation ressurgit sur le plan international. Face à cette situation, plusieurs banques centrales, dont la Banque nationale suisse (BNS), ont resserré leur politique monétaire. La BNS a relevé son taux directeur à trois reprises lors de l'année 2022.

Depuis la hausse de septembre, le taux directeur est à nouveau positif. En décembre, elle a relevé le taux directeur de 50 points de base pour le porter à 1 % afin de contrer la pression inflationniste accrue en provenance de l'étranger et une propagation du renchérissement à d'autres biens et services en dehors de l'énergie.

La croissance économique mondiale a continué de ralentir lors du deuxième semestre 2022.

Lors des prochains trimestres, la BNS table sur une faible croissance économique mondiale et une inflation élevée au niveau global. Ce scénario est toutefois assorti de risques importants.

Ainsi, l'approvisionnement énergétique pourrait se détériorer en Europe. De plus, la forte inflation pourrait perdurer, ce qui rendrait nécessaire un nouveau resserrement des politiques monétaires.

En Suisse, la croissance économique demeure modérée. Les entretiens que mènent les délégués régionaux de la BNS auprès des entreprises montrent que la dynamique a légèrement fléchi lors du quatrième trimestre 2022 mais reste positive dans de larges pans de l'économie. Diverses entreprises exportatrices ressentent les effets du ralentissement global.

Selon cette enquête, l'évolution robuste de l'économie nationale soutient la conjoncture. Par exemple, la demande de services informatiques et financiers poursuit sa croissance dynamique. Pour les prochains trimestres, la majorité des entreprises s'attendent à une hausse de leur chiffre d'affaires.

De nombreuses incertitudes viennent toutefois assombrir ces prévisions. Les craintes d'une pénurie énergétique se sont atténuées, mais les inquiétudes quant à la situation économique mondiale se sont accrues.

On observe par ailleurs que le manque de main-d'œuvre s'est quelque peu amoindri. Les difficultés de recrutement restent cependant un enjeu majeur pour de nombreuses entreprises.

La situation tendue sur le marché du travail et l'augmentation de l'inflation se traduisent par des hausses de salaires. Dans ces conditions, la Banque nationale table sur une croissance du PIB de quelque 2 % pour 2022 et de 0,5 % pour 2023.

L'incertitude entourant cette prévision est forte. Elle pourrait être revue à la baisse notamment en cas de recul conjoncturel marqué à l'étranger ou de pénurie énergétique prononcée en Suisse.

Sommaire N° 55 | Janvier 2023

« Dans une usine, on est toujours au même poste. Ici, chaque six mois, je change de secteur. »

Anaïs Favre, 17 ans,
apprentie de deuxième année
à la Banque cantonale du Jura

2

Credit Suisse

Banque globale et ancrage régional

4-6

Focus sur la Banque cantonale du Jura

Interview de Qendresa Dabiqaj, membre de la direction

7-8

Coopérative Raiffeisen

Très bien implantée dans le tissu économique régional



Qendresa Dabiqaj: «Ceux qui postulent cherchent une expérience professionnelle, technologique et des perspectives d'avenir.»

« La proximité, notre force »

Le secteur bancaire fait face à des défis d'ampleur: remontée des taux hypothécaires, inflation, concurrence exacerbée... Le point avec Qendresa Dabiqaj, membre de direction et responsable du secteur réseau de la Banque cantonale du Jura, à Porrentruy, qui peut compter sur une clientèle fidèle.

Quelles sont les différences de fonctionnement entre une grande banque et une «petite», comme la BCJ ?

Par souci de standardisation ou d'économie d'échelle, les grandes banques ont tendance à regrouper les tâches administratives de leurs processus sur un seul pôle.

Par rapport à une région comme la nôtre, ces pôles sont décentralisés et constituent une force pour nous.

Dans le Jura, nous disposons en effet d'une banque indépendante avec tous les services de soutien et de vente au même endroit. Le pouvoir de décision est local, donc rapide. Notamment pour un financement personnalisé. Et nous mettons bien sûr cette proximité en exergue auprès de notre clientèle.

Par ailleurs, une grande banque qui mène par exemple une campagne publicitaire le fera au plan national et, nous, régional, en misant sur les spécificités du tissu économique jurassien – entreprises et privés –, que nous connaissons parfaitement.

Grâce à cet excellent maillage canal/client, nous parvenons à transmettre la

bonne information par la voie la plus judicieuse pour atteindre notre cible.

Cela dit, je sais que les économies d'échelle sont de plus en plus difficiles à réaliser, particulièrement pour des banques de petite taille comme la BCJ. Je comprends donc le souci de centralisation d'une grande banque.

Les principaux défis de la Banque cantonale du Jura ces prochaines années ?

La remontée des taux hypothécaires, de l'ordre d'un peu moins de 3% pour une hypothèque à 10 ans, et l'inflation. Ils sont certes fluctuants, mais dans une fourchette relativement élevée depuis début 2022. Pour réguler le prix de l'immobilier, des taux d'intérêt stables sont nécessaires.

Dès 2015, ils étaient en dessous de 2%, une situation à laquelle on s'était habitués, mais qui n'était pas normale, contrairement à ce qui se passe actuellement.

Comment se porte le secteur immobilier régional ?

Il n'y a pas de chute de prix pour les maisons individuelles et encore moins

dans l'agglomération de Delémont. Ils vont se stabiliser. La montée des taux d'intérêt fait baisser la valeur des biens, mais l'effet est mesuré pour les maisons familiales, qui sont rares, au même titre que les terrains qui les hébergent, car le-Jurassien reste attaché à sa propriété et sa parcelle.

En revanche, la valeur des immeubles de rendement avec un taux de vacance élevé va probablement baisser ces prochaines années. Si les propriétaires veulent vendre, ce sera plus difficile, voire à perte.

Ralentissement de la croissance attendu

Conséquence, la croissance s'en trouve ralentie.

Oui, les taux d'intérêt qui remontent freinent la demande en hypothèques, dont la charge d'intérêts est plus élevée. Les coûts de construction, à l'image des matières premières, ont aussi pris l'ascenseur.

Quels sont les risques des taux hypothécaires élevés et de l'inflation ?

En raison de la hausse des taux d'intérêt, qui érode les marges, de celle du prix de l'énergie, des matières premières comme le pétrole, les entreprises pourraient être mises à mal à un moment donné. La balle est dans le camp des banques centrales.

L'intensité concurrentielle, une préoccupation pour la BCJ ?

Absolument. Notre croissance est forcément limitée par la nature même de notre petit canton. Or, à l'intérieur de ce bassin naturel, il y a les banques et structures de fintechs – revolute, néo-banques – qui concurrencent le secteur du retail, soit les prestations de trafic des paiements. Un peu comme si Zalando ou IKEA lançaient (c'est déjà fait pour IKEA) leurs propres moyens de financement. C'est difficile à contrer.

Ces structures de start-up relativement fragiles arrivent certes avec des produits concurrentiels, mais n'offrent heureusement pas la même gamme que nous, qui avons une vision complète des besoins de la clientèle et sommes à même de proposer des prestations sur mesure.

Nous allons aussi miser sur la pérennité de la BCJ, son expérience validée puisque nous existons depuis l'entrée en souveraineté du Canton, des conseils à 360 degrés et notre grande force, une présence sur place. Et si les habitudes des clients ont changé, le choix prioritaire ou décisif du Jurassien reste la banque traditionnelle. Tant mieux pour nous.

Quid de la surréglementation ?

Il est vrai que le secteur devient toujours plus réglementé, sous la pression européenne et internationale.

Il convient donc d'en expliquer la nécessité, qui représente aussi un gage de sécurité pour notre clientèle et qui raffermirait le lien de confiance.

Parmi nos défis, j'ajouterais encore l'érosion des marges, même si ce n'est pas propre à notre secteur d'activité.

Le succès des fonds de placement

Qu'en est-il de l'évolution de la demande de la clientèle par rapport aux fonds de placement ?

En sortant de l'école secondaire avec les options AAA, la Prévôtoise Qendresa Dabiqaj (32 ans) aurait pu étudier. Mais elle a opté pour une formation duale, qui représentait une richesse. C'est ainsi qu'elle a effectué un apprentissage de trois ans avec maturité intégrée à la Banque cantonale bernoise, à Moutier, obtenant à la fois un CFC et sa maturité.

Elle a poursuivi sa formation bancaire, travaillant – à 80 % – pendant près de 10 ans auprès de Raiffeisen à Delémont. Elle en profite, parallèlement, pour décrocher un Bachelor en économie d'entreprise avec option finance. Puis elle effectue, toujours en emploi, une passerelle universitaire à Neuchâtel (Master en développement international des affaires, IBD), d'une durée de 2 ans. En même temps, la jeune femme se lance dans une spécialisation en PME à Lausanne. « Je n'ai jamais arrêté mes études ou quitté le monde bancaire, que je fréquente désormais depuis près de 17 ans, résume l'intéressée, et j'ai atteint un niveau de Master en partant d'un apprentissage. La formation d'employé-e de commerce peut déboucher sur de multiples possibilités. De mon point de vue, c'est clairement la filière qui en offre le plus. »

Il est vrai qu'en 10 ans, elle a pour ainsi dire bouclé la boucle : 3 ans d'apprentissage avec matu intégrée, 4 ans de HEG, une passerelle, un travail de mémoire et son Master (3 ans).

Ce type de produits est très apprécié. En 10 ans, ils ont explosé. Il en existe plus de 10 000 sur le marché, assimilés à divers paniers et articles de différentes régions géographiques et en plusieurs monnaies. Cela permet une plus grande diversification du risque.

Les fonds éthiques ou durables ont-ils la cote ?

Oui, les clients s'intéressent toujours davantage à des fonds durables éthiquement et écologiquement, ce qui ne veut pas forcément dire des placements verts, mais ils excluent en tout cas l'industrie de l'armement, par exemple.

À ce propos, nous avons engagé, en 2022, une personne qui s'occupe essentiellement de cet aspect via un nouveau poste, RSE – responsabilité sociale des entreprises.

Nous avons en outre participé, voici quelque temps, à la fresque du climat par de petits workshops pour sensibiliser nos collaborateurs-trices à cette thématique.

Par rapport à il y a une trentaine d'années, le modèle organisationnel des banques a changé, n'est-ce pas ?

Disons qu'on assiste actuellement à une « désinstitutionnalisation » de l'univers bancaire. C'est une bonne chose. Par exemple, nous sommes près de 60 % de femmes à la BCJ. Et, à compétences égales – la rigueur est centrale –, nous engageons toujours une femme, particulièrement à des postes importants.

Toutefois, concernant la hiérarchie, on ne peut pas la supprimer totalement : il y aura toujours des chefs d'équipe ou des personnes qui auront davantage de responsabilités que d'autres, car l'on doit offrir des perspectives de carrière. Mais il est vrai que, dans les services, l'organisation est plus horizontale.

Sinon, depuis une dizaine d'années, nous avons beaucoup gagné en flexibilité. C'est ainsi qu'à l'époque nous ne pouvions guère imaginer un collaborateur bancaire effectuant du télétravail, alors que c'est désormais le cas. De plus, lorsque nous recrutons, nous mettons clairement en évidence la possibilité d'être engagé à 80 %.

Le code vestimentaire s'est également assoupli avec l'abandon de la cravate.

Nous sommes en pleine mutation, dans l'air du temps.

Que dire des conditions de travail ?

Elles sont bonnes. Nous mettons tout en œuvre afin qu'elles soient modernes aussi bien au niveau des outils digitaux, des places de travail, que des équipements, permettant d'effectuer ses tâches n'importe où.

Quant à la rémunération, nous ne sommes pas focalisés sur des objectifs individuels, mais de groupe/secteur. Ce sont ces derniers qui sont analysés. Il s'agit donc de management participatif. Je ne mets pas de pression sur mes équipes, mais il y a une nécessité d'expansion.

Les primes sont attribuées selon les résultats de la Banque cantonale du Jura avec un salaire fixe à la base. Nous sommes dans un schéma traditionnel de rémunération. Il n'y a pas, chez nous, de bonus exorbitants comme dans les grandes banques.

Propos recueillis par Didier Walzer
Photo : Agence Bist, Stéphane Gerber

« Un apprentissage d'une grande variété »



Anaïs Favre, 17 ans, apprentie de deuxième année à la Banque cantonale du Jura, à Porrentruy.

En moyenne, la Banque cantonale du Jura compte six apprentis employés de commerce – il s'agit du seul apprentissage qu'elle propose –, deux pour chaque année de formation qui en compte 3, ainsi que deux stagiaires universitaires et trois MPC – maturité professionnelle commerciale.

Anaïs Favre, 17 ans, apprentie de deuxième année, apprécie particulièrement la diversité de sa formation. « Dans une usine, on est toujours au même poste. Ici, chaque six mois, je change de secteur et, en trois ans, j'ai une vue d'ensemble des activités d'une banque », se réjouit-elle.

La résidente de Montavon a fait connaissance avec la BCJ lors d'un stage de découverte. « Ça m'a beaucoup intéressée. Un entretien s'en est suivi, puis tout s'est enchaîné », poursuit-elle.

Anaïs se plaît tellement dans cet environnement qu'elle envisage d'y rester et de continuer à se former jusqu'à trouver le poste qui lui correspond le mieux.

« La formation nous tient beaucoup à cœur »

Quels types d'emplois proposez-vous ?

En tant que banque cantonale, notre vocation est universelle avec tout l'éventail des prestations de base : retail, soit les opérations bancaires au détail qui s'adressent au grand public ; crédit et gestion de fortune. Des tâches assurées par des professionnel-le-s au bénéfice de la formation d'employé-e de commerce. Sinon, comme n'importe quelle autre entreprise, nous proposons des fonctions de soutien dans le contrôle et les risques, la comptabilité, le marketing, les ressources humaines, etc.

Après, il y a des profils plutôt front office – zone visible par la clientèle – ou back-office – ensemble des activités de soutien, de contrôle et d'administration des opérations dans la finance, particulièrement celle de marché. Les deux sont recherchés à la Banque cantonale du Jura, qui compte quelque 160 employé-e-s, soit 122,6 EPT – équivalents plein temps.

Quelles sont les perspectives d'évolution ?

Déjà, dans une banque, on peut exercer quantité de métiers différents : assistant-e de direction, informaticien-ne, employé-e aux ressources humaines, au marketing, graphiste pour la réalisation de logos / publications internes, etc. Et, plus originaux, dans les grands établissements, masseurs-euses et coachs de fitness chargé-e-s de faire en sorte que les collaborateurs-trices se sentent bien au travail ! Ça bouge constamment. Dans les plus récents métiers bancaires qui ont la cote, citons responsable de l'expérience client ou utilisateur, soit une personne qui agrmente le passage du client dans une banque. Dans le même ordre d'idées, c'est la directrice qui va préparer le café et le lui servir et non un-e secrétaire.

Éprouvez-vous des difficultés à recruter ?

Les banques décentralisent leurs noyaux administratifs. En Suisse, il y a deux régions fortement sollicitées pour les collaborateurs bancaires : Zurich, premier pôle alémanique et Genève, le cœur romand. Ils engagent à tour de bras. Et, en raison de leur forte demande, ils peinent

à remplir leurs quotas, car il n'y a pas forcément pléthore de candidat-e-s.

Par chance, dans un petit canton comme le Jura, nous parvenons à embaucher les profils qui nous intéressent.

Quid de la formation ?

Nous offrons aux collaborateurs-trices qui le souhaitent la possibilité de se former continuellement. C'est ainsi qu'en ce moment quatre employé-e-s fréquentent la Haute école de gestion Arc. Il y a également toutes les formations continues que l'on peut suivre en lien avec son cahier des charges.

Nous avons ainsi toujours plus de collaborateurs-trices travaillant sur des projets engagé-e-s dans des formations ponctuelles. Une personne à la tête d'une équipe va, par exemple, suivre des cours de management.

Tout-e employé-e a la possibilité de faire une demande de formation et nous y répondons en principe favorablement.

Point essentiel, depuis plusieurs années, nous participons à un programme SAQ – Swiss Association for Quality –, certifications bancaires destinées aux conseiller-ère-s permettant de valider des compétences.

Il est important que nos conseillers aient été confrontés au moins une fois à toutes les réglementations bancaires. Ces formations attestent de leurs compétences et connaissances nécessaires à l'exercice de leur métier.

Un enjeu consiste à fidéliser les jeunes générations.

En effet. Dans un monde en constant changement, il est difficile de garder les talents.

Cela nécessite une véritable culture d'adaptabilité rapide à leurs besoins. Cette constatation n'est pas propre au domaine bancaire, mais à l'univers professionnel en général.

Nous devons nous montrer novateurs pour nos employé-e-s, apporter de la diversité dans le travail, une expérience technologique, un management participatif où leur avis est sollicité.

À la base, on essaye déjà de les attirer/séduire par les canaux digitaux et les conseiller au mieux par ces intermédiaires.

www.bcj.ch



Didier Nicoulin: «Raiffeisen a lancé, il y a plus de 20 ans, ses premiers produits axés sur la durabilité.»

Raiffeisen, un modèle d'affaires orienté vers la clientèle

Organisée en société coopérative, la banque est particulièrement bien implantée dans la région.

Ce qui caractérise le groupe Raiffeisen, c'est son modèle d'affaires coopératif. «Nous ne cherchons pas à maximiser les profits et tenons aussi à apporter quelque chose en retour à la société et à nos plus de deux millions de sociétaires – par exemple en rémunérant les parts sociales des coopératives ou en offrant des avantages aux sociétaires, comme l'entrée gratuite aux musées suisses, des billets de concerts ou forfaits journaliers de ski à prix réduit. En outre, les banques Raiffeisen soutiennent, dans leur secteur d'activité respectif, des associations locales, des institutions sociales et des manifestations culturelles», développe Didier Nicoulin, président de la direction de la banque Raiffeisen Ajoie, avec siège à Porrentruy.

Plus de 90% du bénéfice annuel est thésaurisé en tant que réserves et reste donc au sein de la coopérative. Cela fait de Raiffeisen une banque très sûre, stable et bien capitalisée, selon notre interlocuteur.

Précisons que les 220 banques Raiffeisen, juridiquement autonomes et organisées en coopératives, sont regroupées au sein de Raiffeisen Suisse société coopérative.

Perspectives professionnelles variées

Didier Nicoulin se réjouit que le groupe Raiffeisen offre des perspectives professionnelles variées dans les domaines les plus divers que couvre un groupe bancaire de détail actif dans toute la Suisse. Cela va du conseil à la clientèle aux profils spécialisés spécifiques au

secteur bancaire, comme le traitement des crédits et la gestion des risques, en passant par les fonctions de support comme les ressources humaines, le marketing ou l'informatique.

En termes de fonds de placement «verts», Raiffeisen a lancé, il y a plus de 20 ans, ses premiers produits axés sur la durabilité sous le label «Futura» et n'a cessé, depuis, d'élargir sa gamme de solutions de prévoyance et de placement durables. «Avec le temps, les fonds Futura ont été continuellement développés jusqu'à devenir des composants essentiels de l'offre de produits et services, précise Didier Nicoulin. Au



Raiffeisen Jura en bref

Au 30 juin 2022, il y avait 6 banques Raiffeisen indépendantes comptant 32 agences dans le Jura et le Jura bernois. À cette date, elles employaient 209 collaboratrices et collaborateurs, dont 12 apprenti-e-s. Les emplois qu'elle propose se situent dans tous les domaines d'une banque universelle: conseil à la clientèle (placements, prévoyance, immobilier/hypothèque, entreprises), back-office/crédit office, marketing/communication, distribution, administration, IT, ressources humaines, etc.)

cours des dernières années, nous avons pu constater une demande très importante pour Futura de la part de nos client-e-s partout en Suisse.»

En revanche, le métavers, ce monde virtuel à très large spectre en pleine expansion, très peu pour Raiffeisen actuellement. «Bien sûr, Raiffeisen Suisse suit avec intérêt cette thématique, mais n'a pas l'intention d'utiliser le métavers pour ses activités avec la clientèle. Nos experts immobiliers se sont penchés sur le thème du 'Virtual Real Estate' dans le cadre de leur étude trimestrielle 'Immobilier Suisse'.

Ils ont ainsi analysé l'évolution des prix des terrains et des biens immobiliers dans différents projets métavers. Cet examen conclut qu'un marché très dynamique de l'immobilier virtuel s'est développé dans le sillage du boom des cryptomonnaies, mais que celui-ci reste – principalement en raison de son extrême volatilité – un terrain de jeu pour des spéculateurs au goût prononcé pour le risque», conclut le président de Raiffeisen Ajoie.

Texte : Didier Walzer

Photo : Agence Bist, Yann Béguelin



« Le domaine bancaire, tout ce qui m'intéresse »

Evan Varé : « Pour moi, le contact humain est primordial. »

Qu'est-ce qui vous a amené à choisir la voie d'un CFC bancaire ?

À la fin de ma scolarité obligatoire, je n'avais pas envie de continuer avec des études à plein temps. Je souhaitais travailler, avoir un revenu, changer de vie. La banque, j'y suis arrivé pour différentes raisons : un père comptable, un goût pour les maths et l'envie d'un contact avec les gens au lieu de rester assis devant un ordinateur. Peut-être aussi parce que je ne suis pas très manuel ! Le domaine bancaire m'offre tout cela.

Pourquoi Raiffeisen ?

Avant tout parce que c'est une petite structure locale. Travailler pour une énorme organisation et avoir au bout du fil des clients du fond de l'Espagne, ça n'est pas pour moi. C'est le contact humain qui m'intéresse. Je connaissais des gens qui travaillaient chez Raiffeisen, alors je me suis renseigné et comme ils cherchaient justement un apprenti, ils m'ont tout de suite dit oui. Je travaille à présent à 10 minutes en bus de chez moi. Je peux rentrer manger à la maison à midi, c'est un sacré confort.

Qu'est-ce qui vous motive dans votre apprentissage bancaire ?

J'apprécie la complémentarité entre les cours, théoriques, et mon travail quotidien. Les choses se recourent et prennent tout leur sens. La diversité des tâches et des domaines est aussi un

aspect qui me plaît beaucoup. Et puis, il y a la bonne entente avec mes collègues.

Qu'est-ce que vous trouvez passionnant dans ce domaine ?

C'est important de travailler avec des clients que l'on rencontre vraiment. Par exemple, je vois que l'on octroie un crédit à telle famille pour la construction de sa maison, et six mois plus tard, en me baladant, je vois le bâtiment qui commence à prendre forme. C'est concret. On voit les choses avancer. Je participe ainsi à la vie de la région, que ce soit avec des clients privés ou des entreprises. J'aime cette proximité.

Comment imaginez-vous la suite de votre carrière ?

À la fin de mon apprentissage, en juin, je souhaite faire une maturité commerciale en cours d'emploi. Tout dépendra de mes résultats au CFC. J'en ai discuté avec le directeur de la banque, Didier Nicoulin. Il s'est montré très ouvert et enclin à me soutenir dans mes projets d'avenir. Si tout se passe comme prévu, j'occuperai un poste à 50 %, je serai considéré comme un véritable employé et je suivrai les cours sur mon autre 50 %. La formation dure deux ans. Et ensuite, j'envisage d'enchaîner avec la HEG en économie, une formation sur 4 ans en cours d'emploi.

Propos recueillis par Didier Walzer

P.P.
CH-2800 Delémont 1
Poste CH SA

IMPRESSUM

Objectif Emploi est publié par le Service de l'économie et de l'emploi (SEE) dans le cadre de sa fonction d'observation du marché du travail, au service de tous les acteurs intéressés par le marché du travail au sens large. Alimenté par des collaborateurs, ainsi que par des spécialistes ou personnalités invitées, le magazine traite du marché du travail sous tous ses aspects, notamment économiques, sociaux ou encore juridiques.

Rédaction : Didier Walzer, Nicolas Ackermann

Impression : Pessor SA

Tirage : 3500 exemplaires

Parution : trimestrielle

Prix : gratuit

Contact : questions générales, demandes d'exemplaires supplémentaires, modifications d'abonnement, propositions de sujets : didier.walzer@jura.ch ou tél. 032 420 52 10.