

---

*How to cite:* Godechot, Olivier. 2008. "Enquête mobilité: « Les relations : le "coup de main" invisible pour changer de job en finance »", *eFinancialCareers.fr*, 11 décembre 2008.

---

Enquête mobilité: « Les relations : le "coup de main" invisible pour changer de job en finance »

11 décembre 2008

Olivier Godechot

On sait depuis longtemps que les relations comptent beaucoup pour trouver un emploi sur le marché du travail des cadres. En finance toutefois, la présence très active de nombreux intermédiaires comme les chasseurs de têtes et la standardisation de l'activité auraient pu rendre superflus les contacts personnels, ce mode finalement hasardeux d'appariement.

Or, comme nous l'apprend la récente étude d'eFinancialCareers.fr sur les mobilités des professionnels de la finance, c'est le contraire ! 54 % des salariés qui changent d'emploi en finance connaissaient une personne dans l'entreprise dans laquelle ils ont été recrutés. Cette connaissance a, de surcroît, joué un rôle prépondérant dans l'embauche dans 41 % des cas et un rôle secondaire dans 34 %. Plus encore, c'est dans les fonctions de marché, comme le trading et la gestion de portefeuille, ou le marketing et la vente, au cœur même de la finance, que les connaissances sont les plus présentes.

Le réseau, quand il intervient dans une embauche, permet au professionnel d'obtenir sur le moment une plus forte augmentation de salaire (26 % contre 23 % sans le recours aux connaissances) et celui-ci jouit en 2008 d'un niveau de revenu (fixe + bonus) plus élevé : 100 000 € contre 79 000 pour ceux qui ne connaissaient personne là où ils ont été embauchés.

### **Anciens collègues et relations d'affaires comptent plus que les relations d'études**

Quelles sont les connaissances qui font vraiment la différence ? Des anciens collègues pour 22 % des enquêtés, des relations d'affaires (13 %), des relations d'études (13 %), des amis (8 %). Les relations d'affaires, les anciens collègues et les amis sont les contacts qui s'impliquent le plus activement : ils jouent un rôle prépondérant dans la moitié des cas où ce type de contact est mentionné. De même, mobiliser des relations d'affaires ou des anciens collègues est associé à des salaires plus élevés : les premiers touchent en 2008 des salaires moyens de

136 000 €, les seconds de 116 000. Ceux qui mobilisent d'autres types de contacts touchent en revanche moins : 93 000 €.

### **Un coup de main du réseau pas totalement « gratuit »**

Le réseau tendra d'autant plus volontiers la main, qu'il peut en retirer un gain. Le transfert de compétence et d'activité (richesse de l'information véhiculée, valeur des ressources transférées...) est vu comme l'enjeu central d'un recrutement dans 53 % des mobilités où un ancien collègue est impliqué et dans 74 % de celles où les relations d'affaires jouent un rôle.

Il s'agit donc d'un marché à la fois mobile et intégré où les collègues et les relations d'affaires se suivent d'une entreprise à l'autre, s'observent, connaissent les apports potentiels de chacun et se recrutent les uns les autres par interconnaissance et cooptation. Ces marchés de « *pairs* » sont aussi très cloisonnés.

Au contraire, les relations amicales, les relations d'études, moins « rentables », contribuent, elles, à décroiser la finance en permettant à des salariés de changer d'activité.

### **Des relations pour partir en équipe**

Enfin, les relations permettent d'entraîner d'autres salariés avec soi. Après leur recrutement, 14 % des salariés ont aidé à recruter au moins un ancien collègue. Les salariés qui n'ont jamais bougé seraient d'ailleurs largement prêts à suivre leur chef si ce dernier changeait d'entreprise et les invitait à le rejoindre. 15 % répondent oui sans hésiter, 67 % seraient prêts à le faire si les conditions étaient suffisamment intéressantes.

Il arrive même parfois que les salariés se coordonnent pour partir en équipe. Lors de ces mobilités, parfois spectaculaires, c'est potentiellement l'activité financière elle-même qui se déplace d'une entreprise à une autre. S'ils ne sont pas la règle, ces mouvements ne sont pas un mythe pour autant : 15 % des salariés sont déjà partis ensemble avec plusieurs collègues dans une autre entreprise, 10 % l'ont tenté sans le réussir. Certes, ce sont souvent des « *petits* » départs collectifs, à deux ou trois, mais ceux-ci montrent comment les relations contribuent, en particulier dans les métiers du trading et des SSII, à mettre le capital humain en mouvement.

Olivier Godechot, chercheur au CNRS, auteur de *Working Rich* et *Les Traders*, a apporté son expertise à l'élaboration et l'analyse du questionnaire

d'eFinancialCareers.fr sur les mobilités des professionnels de la finance, auquel vous avez été nombreux à répondre.