



Fiche métier

Trader / négociant en matières premières

Environnement métier

Intitulé du métier

Trader.

Autre appellation du métier

Assistant trader.

Définition ou description synthétique du métier

Le trader, chez un distributeur ou un négociant est chargé d'acheter et de vendre des matières premières dans les meilleures conditions dans l'optique de dégager une marge. De plus, il doit gérer le risque associé au marché pour le compte de sa contre-partie, en tenant compte du risque d'approvisionnement et du risque lié au prix.

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : en général, niveau de bac +4 à bac +5. Recrutement actuel plutôt à bac +5 d'une école de commerce, de l'université (ex : Master 2 de Négoces Matières Premières) ou ingénieur (de préférence dans le domaine des produits négociés, ingénieur agronome par exemple pour le négoce des céréales). Des pré-requis liés à des capacités d'analyse et de raisonnement sont nécessaires. La dimension technique liée aux produits peut s'apprendre en interne, un certain généralisme est recherché. L'expérience d'une culture étrangère est appréciée.

Conditions de travail

C'est un métier qui est très stressant, qui requiert une implication forte dans le travail avec des moments de tension forte. Le trader a une lourde responsabilité dans les résultats de sa société de négoce. Des déplacements sont à réaliser pour acheter la marchandise.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, le trader est en contact avec tous les services comme celui de la recherche qui peut lui faire des études spécifiques, le marketing, administratif, transport.

négoce international

Environnement de travail

Un débutant démarre assistant trader où il reste en général 2 ans avant de devenir trader. Son rôle principal est de tenir les positions, en assistance au trader. Il faut au moins deux ans pour être autonome sans supervision directe. Le trader expérimenté a souvent un rôle de manager qui vient s'ajouter à ses activités principales. Le trader est spécialisé sur des produits mais ceux-ci peuvent être amenés à changer.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Achat et vente

- > Acheter la marchandise.
- > Négocier à destination avec les acheteurs ou le gouvernement la quantité, le prix, les conditions de paiement et clore l'accord.
- > Négocier des contrats d'achat.
- > Vendre la marchandise à un acheteur ou comme grossiste (organiser une structure de vente locale).
- > Quantifier le risque associé à sa transaction.
- > Évaluer et prendre en compte le risque commercial et le risque devise (achat/vente à terme).

Coordination et suivi

- > Se coordonner avec l'entité transport.
- > Se coordonner avec l'entité administrative.
- > Gérer un ensemble de flux.
- > Être donneur d'ordre pour la logistique et le fret.
- > Travailler en équipe.

Analyse et veille du marché

- > Recueillir des informations sur le marché correspondant aux produits.
- > Ajuster ses chiffres de recherche pour revoir sa position au jour le jour.
- > Suivre les informations politiques et économiques au niveau international.

Prospection

- > Prospecter de nouveaux clients ou fournisseurs.
- > Faire la tournée des contre-parties pour se faire connaître.

Activités spécifiques

Le trader peut être amené à encadrer une petite équipe (2 à 4 personnes).

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Maîtriser parfaitement l'anglais voire une seconde langue selon les pays gérés.
- > Maîtriser le domaine de la recherche et de l'analyse fondamentale.
- > Comprendre la logistique et le fonctionnement du fret.
- > Connaître l'obligation légale liée aux contrats et à ses engagements.
- > Avoir des connaissances techniques minimales sur les produits et comprendre les contraintes associées.

Trader / négociant en matières premières

- > Bonne connaissance des marchés à terme.

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Avoir une expertise dans les pays où on négocie.
- > Analyser différentes données quantitatives et qualitatives et être en mesure d'en faire la synthèse pour prendre ses décisions.
- > Recueillir des données de différents pays pour en faire une synthèse.
- > Savoir évaluer le meilleur moment pour acheter ou vendre.
- > Avoir une rapidité de calcul.
- > Savoir ajuster ses connaissances en fonction du travail de terrain.
- > Savoir gérer des négociations complexes.
- > Comprendre le fonctionnement des pays dans lesquels on achète ou on vend.
- > Arbitrer le risque de prix entre le moment où on achète et où on vend.
- > Être capable de faire une analyse globale du marché.
- > Savoir analyser l'offre et la demande et leurs évolutions pour se construire une vision du marché et adapter sa stratégie.
- > Anticiper les répercussions d'un excédent ou d'une pénurie sur un produit donné.
- > Savoir interpréter les arguments de la personne en face.

Compétences relationnelles et comportementales

- > Être en permanence en situation d'écoute et de veille.
- > Avoir une forte réactivité.
- > Avoir une forte capacité d'analyse.
- > Être résistant au stress quand on gère des positions importantes.
- > Être discret dans sa recherche pour connaître le marché.
- > Avoir un sens commercial développé.
- > S'ajuster en fonction de cultures différentes.
- > Prendre des décisions rapidement et les assumer.
- > Avoir de l'assurance et savoir assumer un jeu de positionnement fort.
- > Avoir conscience du poids de l'oral dans l'engagement.
- > S'intégrer dans une équipe.
- > Motiver son équipe (quand le trader a des collaborateurs à encadrer).