



LE CLUB DU
KEY ACCOUNT MANAGEMENT

11ème Symposium du Key Account Management

Le RDV incontournable des professionnels
francophones du Key Account Management
9 octobre 2025

HALIFAX CONSULTING



Key Account Management : Puissant levier de croissance face à la complexité



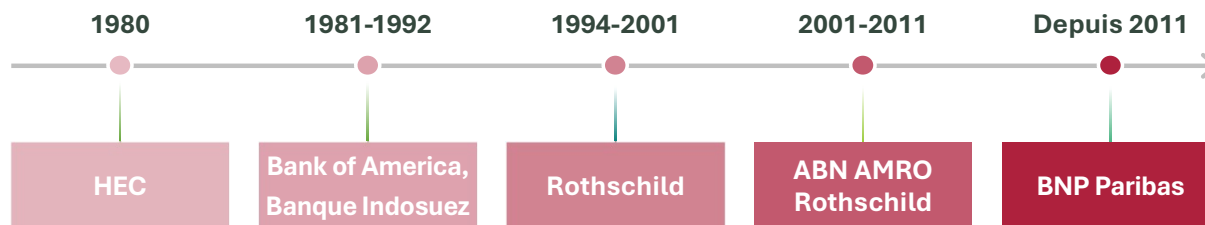
Sophie JAVARY
*Vice-Chairman of
BNP Paribas CIB*



BNP PARIBAS



Ma carrière



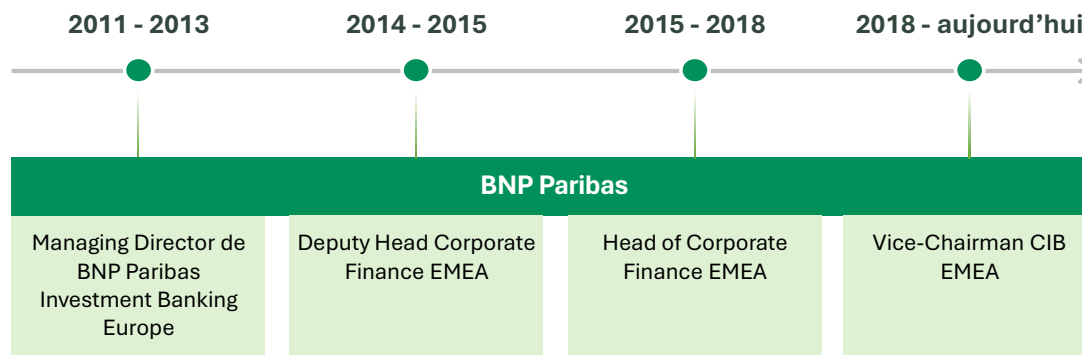
BNP PARIBAS
CORPORATE & INSTITUTIONAL BANKING



CORPORATE & INSTITUTIONAL BANKING CHEZ BNP

Le pôle **Corporate & Institutional Banking (CIB)** offre des solutions :

- dans les domaines des financements, de la gestion de trésorerie et du conseil financier aux entreprises avec **Global Banking**, ainsi qu'aux grands institutionnels ;
- dans le domaine des marchés de capitaux avec **Global Markets** ;
- et dans les services de conservation et d'administration de titres avec **Securities Services**.



Un groupe financier au modèle diversifié et intégré

NOS ATOUTS



Un leader européen d'envergure internationale, présent dans **64 pays et territoires**.



Une **coopération entre les métiers**, permettant de répondre à l'ensemble des besoins de nos clients.



Près de **178 000 collaborateurs et collaboratrices engagés**, partout dans le monde.



La **technologie et l'innovation au cœur de notre modèle** : plus de **800 cas d'usage d'IA** en production.



Une **grande diversification** par segments de clientèle, géographies, secteurs et métiers.



Un groupe **leader en matière de finance durable**, n°1 mondial des obligations et crédits ESG avec **\$69Mds en 2024** (source Dealogic).



Une **structure financière solide**, avec un bilan de **€2850Mds**

Chiffres au 30/06/2025, n'intégrant pas les données d'AXA Investment Managers qui a rejoint le Groupe en juillet 2025.

Nos trois pôles opérationnels

Corporate & Institutional Banking (CIB)

- Global Banking
- Global Markets
- Securities Services

Investment & Protection Services (IPS)

- Assurance
- Wealth & Asset Management
- Real Estate

Commercial, Personal Banking & Services (CPBS)

- Banques Commerciales
- Personal Finance
- Arval & Leasing

Nos solutions

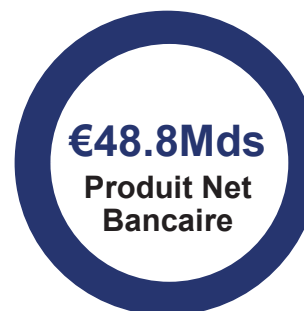
- Banque au quotidien
- Paiements
- Conseil M&A
- Financement
- Investissement
- Épargne
- Protection (Cardif)

BNP Paribas : le leader bancaire en Europe

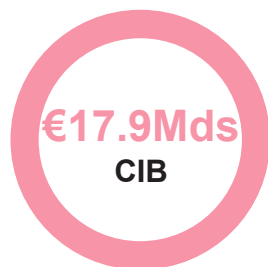
Un bilan très solide



Puissance financière



Revenus des Pôles Opérationnels

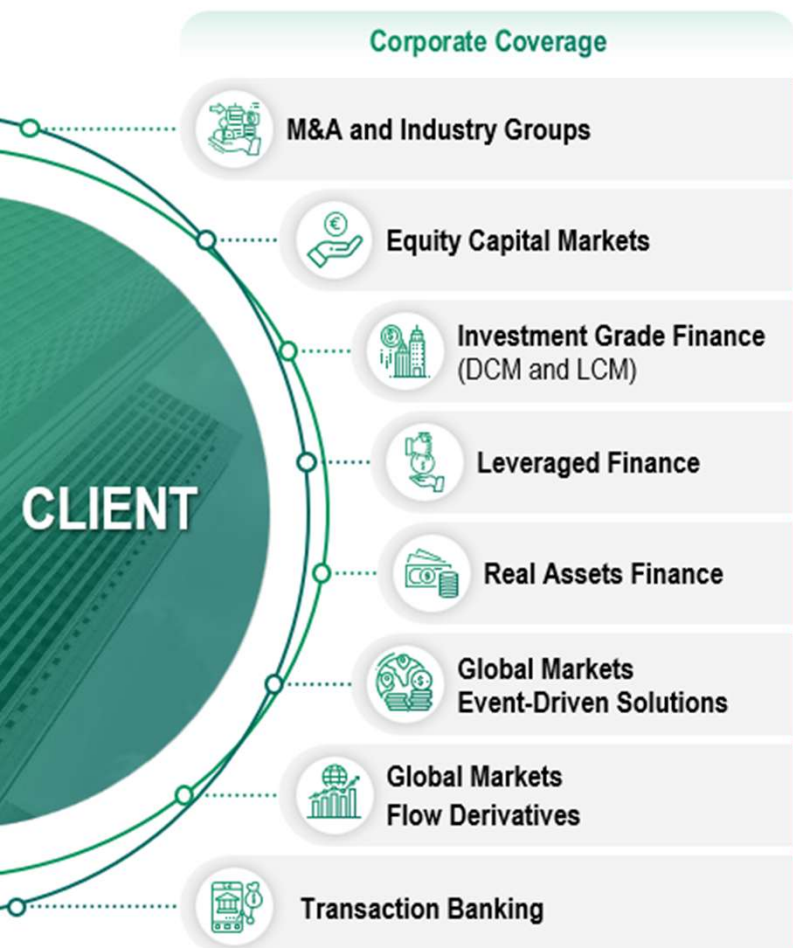


Prix et Notations Court Terme / Long Terme

A-1/A+	F1+/AA-	P-1/A1	R-1 (Middle) /AA (Low)
Standard & Poor's Perspective stable 17 avril 2025	Fitch Perspective stable 4 juin 2025	Moody's Perspective stable 17 décembre 2024	DBRS Perspective stable 17 juin 2025

Chiffres au 31/12/2024, n'intégrant pas les données d'AXA Investment Managers qui a rejoint le Groupe en juillet 2025.

La Fonction Coverage



- Un dispositif commercial généralisé dans la Banque de responsabilité de la relation
- Décliné chez CIB et dans les réseaux bancaires domestiques
- Avec un pôle spécifique sur les grands clients corporate :

Corporate Coverage EMEA

- 380 clients ‘Strategic’ / 2 040 ‘Pilots’ / 14 500 ‘MNC’
- 646 staffs dont 312 banquiers Coverage et 180 juniors
- 45 à 50 Senior Bankers couvrent les 380 clients stratégiques

Les quatre grandes missions des Senior Bankers

- ▶ 1. **Gestion de la relation à long terme** avec les clients corporate :
- **Construire un dialogue stratégique** « C-Suite » et une relation de confiance sur le long terme
 - **Faire ressortir la richesse du Groupe** et non sa complexité (« notre organisation n'intéresse pas nos clients »)
- ▶ 2. **Représentation des différents métiers de banque, gestion des risques et des nouveaux enjeux :**
- Allouer les lignes de crédit et avoir une vision globale de la **rentabilité des opérations**
 - Responsable d'un niveau de revenus avec ses clients mais aussi de la **maitrise des risques associés pour la banque** (crédit, fonds propres)
 - Application des **procédures de conformité** dans la lutte anti-blanchiment, le financement du terrorisme et le respect des sanctions internationales.
 - **Responsabilité Sociale et Environnementale**
 - Développement de **standards éthiques** élevés



Les 4 grandes missions des Senior Bankers

3. Suivi global et partage d'informations :

- **Manager et coacher ses équipes** (répartition des tâches)
- **Instaurer des indicateurs de performance** (KPIs) de la relation et les partager
- **Anticiper** les besoins du client



4. Nouveaux mandats

- **Obtenir des mandats** pour des opérations stratégiques
 - Fusion/acquisitions, marché primaire actions, haut de bilan
 - Solutions de financement,
 - Opérations sur des dérivés,
 - Partenariats métiers...
- **Positionner la Banque** comme un interlocuteur régulier et reconnu
- **Assurer un suivi** des opérations en cours d'exécution



3. Défis et compétences des Senior Bankers (45mn)



Relation Client

- Maintenir & développer une **relation de proximité** avec les clients
- Servir le **modèle « One Bank »** BNP Paribas à tous nos clients, où qu'ils soient dans le monde



Anticipation

- Savoir poser un **diagnostic stratégique** et **anticiper les besoins** clients
- Connaître les **tendances et les innovations** liées au secteur du client quand on est un généraliste

3. Défis et compétences des Senior Bankers



Agilité

- Répondre rapidement et clairement aux besoins des clients
- Se former aux derniers outils technologiques (par ex. IA et LLM)



Expertise

- Être **familier avec tous les services** de la Banque dans toutes ses dimensions
- Jouer un **rôle de facilitateur** pour le client avec les différentes équipes



Compliance

- Démontrer une **conduite irréprochable** et un haut niveau **d'éthique**
- Connaitre et **appréhender les risques** pour protéger les clients et la banque