

Partager facebook twitter google + linkedin pinterest



Les « bimeurs », comme se désignent les étudiants du master BIM (Banque d'investissement et de marché) de Dauphine, n'en sont pas revenus. Eux qui aspirent pour la plupart à [grossir](#) les rangs des traders ont eu l'occasion, lundi 2 décembre, d'[échanger](#) avec celui qui a réalisé le plus beau parcours du genre en France : Jean-Pierre Mustier, l'un de ces fameux « moines-soldats » qui ont hissé, dans les années 1990, la Société générale au pinacle des dérivés-actions.

En tant que parrain de la nouvelle promotion, le patron de la banque de financement et d'investissement du numéro un italien UniCredit était là pour [dispenser](#) la « leçon inaugurale ». Une prestation pleine de surprises pour les étudiants, car si le quinquagénaire, cheveux coupés ras et silhouette sportive, cultive toujours l'allure commando, il met désormais son énergie à [défendre](#) le métier le moins glamour de la banque : le crédit.

« Evitez de [commencer](#) par [monter](#) des structurés de taux, allez d'abord dans le crédit », a-t-il martelé, au risque de [tuer](#) la part de rêve d'apprentis traders médusés. Et d'[enchaîner](#), impitoyable : « Regardez ce qu'il est advenu des patrons des banques de financement et d'investissement, moi le premier. Ils jouent au [golf](#) ou font autre chose. » Celui qui était en piste pour [succéder](#) à Daniel Bouton à la Société générale a payé cher l'ardoise de 5 milliards d'euros laissée par Jérôme Kerviel en 2008. Il y a trois ans, il a rejoint UniCredit pour [appliquer](#) une stratégie axée sur « le bon sens et la simplicité ».

« Depuis 2007, les banques qui ont changé de modèle économique se comptent sur les doigts d'une main », explique M. Mustier, soulignant que les activités centrées sur les produits de marchés complexes vont [devenir](#) intenables à mesure que les régulateurs resserrent l'étau. Si le [Crédit agricole](#) est sorti des dérivés, si UBS se recentre sur la gestion, la plupart des banques tablent encore sur un retour à la normale.

« C'EST MOINS RISQUÉ »

« Et la créativité dans tout ça ? », s'alarme un élève. « On a fait le tour de l'innovation. Les clients veulent des produits simples. Des dépôts, des financements et une couverture de risque de temps en temps », énumère le polytechnicien, qui décrit sa nouvelle hygiène bancaire : « Si au bout de cinq minutes je n'ai pas compris le montage qu'on me propose, je laisse [tomber](#). »

UniCredit, premier prêteur aux [entreprises](#) en Europe, se fait fort de [gagner](#) sa vie sans [vendre](#) à [ses](#) clients des swaps réalisant un salto en dollar-yen. Selon son dirigeant, la

banque de financement et d'investissement de l'italien est même la plus rentable d'[Europe](#), si l'on rapporte les bénéfices aux actifs pondérés. « *La simplicité, cela coûte moins cher et c'est moins risqué. C'est bien pour les actionnaires.* » Et aussi pour les contribuables.

- **Isabelle Chaperon**
Journaliste au Monde
-