

« *Le fait de se remettre en question de manière perpétuelle est sans doute ce qui nous écarte le plus de la routine.* »

Bonjour Loïc, peux-tu nous dire un mot de ton parcours chez 99 Advisory ?

Après deux ans d'alternance au sein de directions des risques bancaires et après avoir validé mon Master Finance de l'IAE Paris-Sorbonne, j'ai souhaité m'orienter vers une voie totalement différente de celle qui avait composé mon cursus académique. Ma volonté était de continuer d'apprendre, de mettre à profit mes capacités professionnelles et relationnelles tout en les améliorant.

Après avoir discuté avec un consultant du cabinet, je me suis rendu compte que l'aspect entrepreneurial du cabinet était un plus qui m'a décidé à tenter ma chance.

L'adaptation s'est très bien déroulée avec des associés à l'écoute de chacun. 99 Advisory a été l'opportunité d'évoluer auprès de structures variées (banques d'investissement, sociétés de gestion etc.) pour lesquelles chaque nouvelle mission représente un nouveau challenge. En dehors des missions ponctuelles, 99 Advisory accompagne également certaines directions de manière plus permanente et permet d'établir de véritables relations et un véritable suivi auprès de ces mêmes acteurs.

Après un an au sein de 99 Advisory, quel regard portes-tu sur ta relation avec le cabinet ?

La relation avec le cabinet est optimale, elle est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles je me sens bien dans cette structure. Il existe une hiérarchie précisément identifiable qui n'est pas imperméable au « mélange des grades », elle est à l'écoute des interrogations de chacun et ouverte à toute proposition. La facilité d'accès aux managers et/ou associés est un critère de choix, notamment en raison des connaissances qu'ils nous transmettent.

Aujourd'hui, le cabinet souhaite grandir avec ceux qui le composent mais également avec de nouveaux talents qui peuvent ajouter du sang neuf à cette dynamique qui est la nôtre. Je vois dans l'accueil des

nouveaux arrivants toute la bienveillance qui m'avait été offerte il y a un an, les choses n'ont pas changé et le cabinet cherche à devenir de plus en plus important sans mettre de côté les principes qui sont les siens depuis sa création.

La multiplicité des sujets traités est également un aspect pour lequel je n'ai toujours pas remis en question le choix de ce cabinet. Ce facteur ne vient pas pour autant entraver l'équilibre vie professionnelle/vie privée auquel la majorité des collaborateurs est attaché.

Quels sont tes prochains objectifs ?

Je m'étais déjà fixé certains objectifs tandis que d'autres apparaissent au fil de l'eau. Dans un premier temps, j'aimerais poursuivre l'histoire qui me lie à 99 Advisory, voir le cabinet grandir. Prendre part de manière active à cette évolution est un important facteur de motivation. Le fait de se remettre en question de manière perpétuelle est sans doute ce qui nous écarte le plus de la routine.

Mon principal objectif reste cependant d'évoluer en responsabilités, de pouvoir intégrer le maximum de compétences pour un jour pouvoir les mettre au service des clients mais aussi des nouveaux arrivants. J'apprends également à travailler en autonomie et j'aimerais acquérir la capacité qu'ont certains membres du cabinet à détecter les besoins spécifiques des clients pour proposer des solutions adaptées.

En dehors de ces objectifs, il en existe un qui s'avère être une opportunité : continuer d'être en prise directe avec des dirigeants d'établissements financiers.



Loïc Antunes
Consultant

Rejoignez-nous

