

Fonction

CAISSIER CENTRAL EXPERT III.3 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [CAISSIER CENTRAL III.2 \(H/F\)](#)
- [GESTIONNAIRE FIDUCIAIRE ET TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE AGENCE FIDUCIAIRE ET TRANSPORT IV.A \(H/F\)](#)
- [EXPERT FIDUCIAIRE IV.A \(H/F\)](#)
- [CAISSIER CENTRAL EXPERT III.3 \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [MIDDLE OFFICE FIDUCIAIRE](#)

Vers une nouvelle orientation

- [CORRESPONDANT GESTION ACHATS](#)
- [RESPONSABLE ACHATS](#)
- [CHARGE ADMINISTRATION DES ACHATS III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE EXPLOITATION III.3 \(H/F\)](#) ☒
- [RESPONSABLE EXPLOITATION IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Sous l'autorité du Responsable Agence Fiduciaire et Transport, dans le respect du contrat de délégation de la Direction Régionale à la DAST et selon les spécifications données par la Direction Filière Fiduciaire (D2F), le caissier central Expert centralise et gère de façon optimisée l'alimentation des fonds des points de contact de La Poste, de son portefeuille, selon le juste besoin client (client final PMO ou PPH), en étroite coordination avec ses partenaires (TDF, BDF) et dans le respect de la réglementation bancaire et de la sécurité des biens et des personnes.

Il contribue à l'optimisation du fiduciaire sur ses 3 composantes (Niveau d'encaisse / Dessertes, offres cash, Sécurité des biens et des personnes) notamment en terme de fréquence et quantité d'espèces travaillées par point de contact, prise en charge et règlement des incidents de dessertes et des anomalies de commande, des contrôles de second degré, du suivi de la facturation des TDF.

Le caissier central référent expert accompagne les caissiers centraux débutants dans la prise de connaissance des sujets et procédures fiduciaires. Il traite les problèmes complexes autour du fiduciaire : clients et fournisseurs sensibles, dénouement d'opérations comptables complexes, incidents majeurs, gestion de crise. Il appuie et relaie le Responsable de l'agence fiduciaire et transport dans les instances de représentation, de négociation ou d'échanges avec les partenaires internes et externes.

Missions

MISSION 1 : Centralisation et optimisation de l'approvisionnement en fonds des points de contact, des clients PMO et institutionnels, sur son périmètre:

- Centralise les commandes et reversements de fonds des Points de Contact (BP, LPAC , GABS), des clients PMO, paramètre le référentiel SI Numéraire
- transmet à LBP les commandes du jour pour crédit du compte LBP détenu à la BDF
- Assure l'intégration des flux comptables (arrêtés de caisse et de prestations) dans le SI, envoie les commandes de fonds aux transporteurs de fonds et comptoirs Banque de France
- Assiste les Points de Contact dans la gestion opérationnelle des commandes de fonds et reversements
- Vérifie l'exhaustivité des commandes puis assure la gestion, le suivi des écarts constatés a posteriori et enfin alerte en cas de dépassement de seuil de commande
- Veille à optimiser les flux fiduciaires entre les points de contact, les transporteurs de fonds et la Banque de France
- Assure le suivi et traitement des billets atypiques (Faux, Mutilés, Maculés), la continuité de service en cas de crise

MISSION 2 : Gestion de la caisse de La Poste présente chez les transporteurs de fonds, sur son

périmètre (Traitement comptable):

- Contrôle et suit quotidiennement les flux comptables et physiques entre transporteurs de fonds et comptoirs Banque de France, pilote leur cohérence, donne ordre aux TDF de reverser le cas échéant.
- Identifie les écarts entre stocks théoriques et physiques, les anomalies de la journée comptable, les régularise et met en place des plans d'actions correctives si nécessaire
- Fait le lien avec la BDF ou les TDF si demande de régularisation.
- Répond aux demandes de recherche des services comptables.

MISSION 3 : Optimisation des flux fiduciaires entre Points de contact et Transporteurs de Fonds sur son périmètre :

- identifie les dysfonctionnements liés à tous les processus fiduciaires (processus de commande fonds, offre cash, processus incidents de dessertes, facturation, réclamations clients PMO...) et propose des axes d'optimisation en matière de commandes et versements (des plans de dessertes, montant de dessertes, gestion des écarts vs proposition de commande...).
- Il traite les incidents de dessertes communiqués par le transporteur en local et/ou par les points de contact et s'assure de la réalisation conformément à la réglementation ainsi que la bonne réception des fonds par le point de contact.
- Il traite les écarts constatés lors du traitement des factures mensuelles et informe les experts fiduciaires des litiges impactant le mode de livraison, les points de contact dont les incidents sont récurrents.
- Il communique auprès des différents interlocuteurs (TDF, experts fiduciaires, points de contact, Sécurité...) tout événement qui a un impact sur les livraisons (points de contact fermés, en travaux,...)
- Déclenche si nécessaire des alertes auprès de sa hiérarchie et des acteurs impliqués dans l'activité fiduciaire, si détection d'un incident majeur, ou critique.

MISSION 4 : Assure une posture de coach pour accompagner la montée en compétence de l'équipe et assurer la mise en pratique de savoir-faire notamment dans le traitement de problèmes complexes

- Accompagne la montée en compétences des collaborateurs en assurant les formations pratiques, le tutorat et en contribuant à alimenter la cartographie des compétences auprès de son RAFT
- Analyse l'activité fiduciaire de l'équipe de façon globale, anticipe les problèmes et contribue aux objectifs de l'équipe, et fait le leur lien avec la stratégie de l'entreprise.

MISSION 5 : Soutient le RAFT dans le pilotage opérationnel de l'agence

- Est force de proposition auprès du RAFT et de l'équipe en terme de plans d'actions d'amélioration ou de diminution des écarts / objectifs
- Appui et soutien le RAFT lors de gestion de crise
- Assure le remplacement du RAFT en cas d'absence
- Accompagne le RAFT lors des COPIL Qualité locaux et en rendez-vous avec les partenaires internes ou externes

Compétences

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Transfert de compétences

Maîtriser l'ensemble des techniques et outils et les leviers d'action permettant de faire preuve de pédagogie. Savoir transmettre des connaissances.

Animation fonctionnelle

Animer des groupes de travail et/ou un réseau. Faciliter la communication au sein de l'équipe en faisant circuler les informations relatives à l'activité.

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

Pilotage et gestion de l'activité

Analyse et résolution de problèmes

Identifier et analyser les causes et conséquences d'un problème, coconstruire un/des scénario(s) de résolution avec les opérationnels en apportant son expertise, sélectionner le(s) plus adapté(s) et mesurer l'efficacité de la solution retenue et sa mise en œuvre dans la durée.

Relation Client

Traitement personnalisé des demandes

Construire une relation de service attentionnée et personnalisée avec son client dans la durée, quel que soit le canal. Aller chercher l'information au bon endroit et donner les explications et les solutions au client. Faire face aux situations exceptionnelles ou imprévues. Gérer la diversité des demandes et leur complexité.

Amélioration de la satisfaction du client

S'assurer en permanence de la satisfaction du client en prenant en compte son avis à chaque étape de la relation. Faire preuve d'agilité en adaptant en temps réel sa posture aux attentes et besoins du client. Faire preuve de proactivité et d'initiative pour renforcer le lien avec le client.

Risques et réglementation

Fraude et lutte contre blanchiment et financement du terrorisme

Détecter les fraudes et remonter les alertes. Appliquer le dispositif LCB FT sur son domaine d'activité et connaître l'organisation et les moyens mis en place au sein du Groupe.

Conformité

Disposer de l'ensemble des connaissances sur les règles et techniques permettant d'assurer la gestion du risque de non-conformité des processus, depuis sa conception, son lancement à son suivi et sa maintenance, dans une logique de sécurisation.

Sécurité / Sûreté des biens et des personnes

Assurer la sécurité et la sûreté des biens et des personnes sur son domaine d'intervention en conformité avec la réglementation en vigueur.

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Techniques d'achats

Suivi des approvisionnements

Suivre et contrôler le circuit des approvisionnements et assurer le suivi des litiges et des pénalités le cas échéant.

Techniques SI

Gestion des situations de tension organisationnelle ou humaine

Gestion des situations de tension organisationnelle ou humaine

Environnement de travail

DAST

AGENCE FIDUCIAIRE ET TRANSPORTS

DR

SECTEUR

RESEAU

Relations internes/externes

Filière Fiduciaire

Filière sécurité

DR

DS / DT

Transporteurs de fonds

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn réseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9