

# Mon Métier de Animatrice/Animateur filière innovation



# Animatrice/Animateur filière innovation



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

Vous représentez l'écosystème Innovation et accompagnez les collaborateurs dans leurs dossiers. Vous êtes le relais des agences pour les marchés Entreprises, Banque Privée et Grand Public. Vous prospectez les start-ups prometteuses, notamment du FT120, et participez à l'exploitation des cibles issues du concours Start Innovation Business Awards. Vous êtes capable d'appréhender les business models spécifiques des entreprises innovantes et d'adapter l'approche commerciale en conséquence. Vous êtes moteur dans l'animation du marché auprès des réseaux et équipes commerciales.

## **VOS RESPONSABILITÉS**

- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale auprès de l'écosystème Innovation en soutien au manager
  - Accompagner les collaborateurs dans l'approche et le traitement des dossiers liés à l'innovation
  - Servir de relais entre les agences et les marchés Entreprises, Banque Privée et Grand Public pour les sujets d'innovation
  - Prospecter les cibles les plus prometteuses, notamment les start-ups du FT120
  - Participer à l'exploitation des cibles de prospection issues du concours Start Innovation Business Awards
- Animer le marché de l'innovation auprès des réseaux et équipes commerciales de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
  - Développer une expertise sur les business models des entreprises innovantes et start-ups
  - Adapter l'approche commerciale et la relation client aux spécificités du secteur de l'innovation
  - Collaborer avec les équipes produits pour développer une offre dédiée aux entreprises innovantes
  - Assurer une veille sur l'évolution de la réglementation et de la structuration du secteur de l'innovation

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en innovation, entrepreneuriat ou business. Expérience dans le secteur bancaire ou startup.

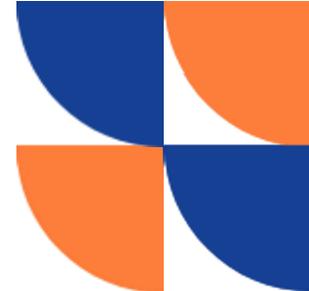
Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).



# Animatrice/Animateur filière innovation



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Accompagnement à l'innovation	Conformité	Apprendre à apprendre
Analyse	Droit	Être acteur du collectif
Conseil	Durabilité	Être centré client
Développement de marché	Finance	Être force de proposition
Innovation	Langues	Être proactif
Management transversal	Marketing et communication	Faire preuve de courage
Orientation client	Middle & back office	Faire preuve de flexibilité
Réseautage	Offre	Faire preuve de leadership
Travail en équipe	Projet et innovation	Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Pédagogie
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Accompagnement à l'innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir la stratégie globale d'innovation et d'accompagnement au changement pour le Groupe</li> <li>• Innover dans les approches de facilitation et de mentoring pour maximiser le potentiel créatif</li> <li>• Conseiller la direction sur l'intégration de la culture d'innovation dans la stratégie d'entreprise</li> </ul>
<b>Analyse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sélectionner et croiser les sources d'informations, intégrer l'hétérogénéité, la durée de vie et la sensibilité des données, et garantir leur pertinence au service de l'analyse</li> <li>• Prendre en compte l'environnement, ses évolutions et enjeux, mener les études et établir le diagnostic adéquat en lien avec les parties prenantes concernées</li> <li>• Porter une approche objective des situations, élaborer les scénarii pertinents et évaluer les risques et leurs impacts avec une approche court moyen et longs termes</li> <li>• Formaliser les conclusions et poser les arbitrages et leurs arguments dans un objectif de performance</li> <li>• Partager les recommandations, associer les parties prenantes et faciliter la prise de décision</li> </ul>
<b>Conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S'intéresser au client, comprendre le besoin en lien avec son environnement et sa stratégie, anticiper les évolutions et leurs impacts dans l'analyse</li> <li>• Entretenir une relation de partenariat avec le client, l'accompagner dans ses réflexions et l'orienter sur ses arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier</li> <li>• Faire valoir l'expertise de la banque dans la qualité du conseil et proposer les opportunités en lien avec les objectifs</li> <li>• Représenter le client auprès des acquéreurs et conseils, porter les orientations à privilégier et préserver ses intérêts pour sécuriser la relation</li> <li>• Se mettre au niveau de son interlocuteur et apporter le soutien nécessaire à la prise de décision dans un objectif de performance</li> </ul>
<b>Développement de marché</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client</li> <li>• Prospecter, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance</li> <li>• Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux</li> <li>• Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre</li> </ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Incarner et promouvoir une culture d'innovation et d'excellence à l'échelle de l'organisation</li><li>• Anticiper les tendances futures du secteur bancaire et orienter la stratégie du Groupe en conséquence</li><li>• Créer un environnement propice à l'émergence d'idées révolutionnaires et à la prise de risques calculés</li><li>• Être reconnu comme un leader visionnaire dans l'industrie, capable de transformer les défis en opportunités de croissance</li></ul>
<b>Management transversal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'ouvrir à l'autre, comprendre ses rouages, valoriser sa valeur-ajoutée dans le projet et susciter l'engagement</li><li>• Fédérer, impliquer au plus près du besoin, engager et animer le collectif et sa diversité dans la réalisation des objectifs et la performance collective</li><li>• Accompagner les collaborateurs dans une dynamique d'évolution permanente, soutenir l'amélioration des pratiques professionnelles et faciliter leur appropriation</li><li>• Partager son savoir, ses expériences au service du terrain, transmettre les informations et veiller à leur compréhension</li></ul>
<b>Orientation client</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs</li><li>• Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté</li><li>• Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé</li><li>• Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différente porteuse de valeur ajoutée</li></ul>
<b>Réseautage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développer un réseau de prescription et d'expertise en lien avec les besoins de l'entreprise, et entretenir des relations de confiance avec les partenaires d'affaire</li><li>• Se positionner comme un partenaire fiable et faire valoir un professionnalisme de qualité au service du réseau et du business</li><li>• Identifier et mobiliser un réseau de partenaires efficaces, et animer les relations dans un objectif de performance</li><li>• Promouvoir la qualité de l'image et du positionnement de l'entreprise auprès des partenaires et parties prenantes externes</li></ul>



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Travail en équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, animer un réseau professionnel et entretenir des relations constructives dans un objectif d'efficacité</li><li>• S'engager au quotidien dans l'amélioration des pratiques professionnelles, transmettre son expérience et faciliter le développement des compétences dans un objectif de performance</li><li>• S'investir au quotidien dans la dynamique d'équipe, et contribuer activement à la qualité des relations et à son bon fonctionnement</li><li>• Communiquer avec efficacité, faciliter l'accès et le partage de l'information au service du collectif</li><li>• Mobiliser les spécialisations adéquates en fonction du contexte et les animer en lien avec les besoins du collectif</li></ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité réglementaire	<ul style="list-style-type: none"><li>• Certifications et formations réglementaires</li><li>• Conformité fiscale</li><li>• Directive MIF / RG AMF</li><li>• Externalisation</li><li>• Finance durable - ESG</li><li>• MICA</li><li>• Prestations essentielles externalisées, IOBSP...</li><li>• Protection des investisseurs et transparence de marchés</li><li>• Régl</li><li>• Règlement MAR</li><li>• RGPD</li></ul>
	• Risques	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cartographie des risques</li><li>• Risques de marchés</li><li>• Risques de taux</li><li>• Risques opérationnels</li></ul>
Droit	• Droit des affaires	<ul style="list-style-type: none"><li>• Droit commercial</li><li>• Droit d'auteur</li><li>• Droit de la concurrence</li><li>• Droit de la distribution</li><li>• Droit de la propriété intellectuelle</li><li>• Droit de la protection des données</li><li>• Droit de l'identité de marque</li><li>• Droit des contrats</li><li>• Droit des dessins</li><li>• Droit des marques</li><li>• Droit des sociétés</li><li>• Gestion des contentieux</li><li>• RGPD</li></ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit fiscal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BIC</li> <li>• Comptabilité</li> <li>• Contrôle fiscal et contentieux fiscal</li> <li>• Conventions internationales</li> <li>• Directives européennes</li> <li>• Droits d'enregistrement</li> <li>• Droits d'enregistrement...</li> <li>• Droits des sociétés</li> <li>• Droits des successions</li> <li>• Fiscalité</li> <li>• Fiscalité corporate</li> <li>• Fiscalité internationale</li> <li>• Fiscalité patrimoniale</li> <li>• IFI</li> <li>• IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC)</li> <li>• IS</li> <li>• Procédures fiscales</li> <li>• PV</li> <li>• Successions</li> <li>• TVA</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit public</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administratif</li> <li>• Comptable</li> <li>• De l'environnement</li> <li>• De l'urbanisme</li> <li>• Des collectivités territoriales</li> <li>• Des marchés publics</li> <li>• Finances publiques</li> </ul>
<b>Durabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Évaluation des engagements ESG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables</li> <li>• Management environnemental</li> <li>• Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partenariats sociétaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Associations</li> <li>• Coopération économique</li> <li>• Innovation sociale</li> <li>• Mécénat</li> <li>• Pratiques responsables</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique et ambitions Groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agora et vie mutualiste</li> </ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Finance</b>	• Ingénierie financière	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Due diligence</li> <li>• Montages de financement</li> <li>• Structuration de la dette</li> <li>• Structuration de la marge</li> <li>• Structuration des performances financières</li> </ul>
	• Investissements ESG	
	• Marchés financiers	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cryptomonnaie</li> <li>• Flux taux et changes</li> <li>• Fonds à risque</li> <li>• Fonds sécuritaires</li> <li>• Marché actions</li> <li>• Marché obligataire</li> <li>• Marché produits dérivés</li> <li>• Matières premières</li> <li>• Places et cours</li> <li>• Produits cash</li> <li>• Produits complexes</li> <li>• Produits structurés</li> <li>• Réglementation AMF</li> </ul>
	• Opérations de capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate finance</li> <li>• LBO</li> <li>• M&amp;A - techniques d'acquisition</li> <li>• M&amp;A - techniques de fusion</li> <li>• Private equity</li> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>
	• Valorisation d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse financière boursière</li> <li>• Financements spécialisés - syndication</li> <li>• Financements spécialisés et produits structurés</li> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>
<b>Langues</b>	• Anglais	
<b>Marketing et communication</b>	• Marketing digital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E-Commerce</li> <li>• Vente en ligne</li> </ul>
<b>Middle &amp; back office</b>	• Bureautique Pack Office	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion de données - ACCES</li> <li>• Messagerie - OUTLOOK</li> <li>• Publication - POWERPOINT</li> <li>• Tableur - EXCEL</li> <li>• Traitement de texte - WORD</li> </ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
<p style="text-align: center;"><b>Offre</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animation de la relation client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite d'entretien</li> <li>• Dispositifs de communication</li> <li>• Négociation</li> <li>• Outil de requêtage FOCUS</li> <li>• Outils de pilotage et de suivi clients</li> <li>• Prospection et développement</li> <li>• SI décisionnel</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire particulier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banque à distance</li> <li>• Bons et comptes à terme</li> <li>• Comptes courants</li> <li>• Crédits à la consommation</li> <li>• Crédits immobiliers</li> <li>• Critères d'octroi</li> <li>• Éléments constitutifs d'un projet immobilier</li> <li>• Épargne bancaire</li> <li>• Épargne logement</li> <li>• Gamme des crédit immobiliers</li> <li>• Gamme des crédits à la consommation</li> <li>• Livrets d'épargne non réglementés</li> <li>• Livrets d'épargne règlementés</li> <li>• Moyens de paiement</li> <li>• Outils de simulation</li> <li>• Outils de simulation et de souscription IDCHAB</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCC</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> <li>• Services bancaires aux particuliers</li> <li>• Services liés</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire professionnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédits agri-viti</li> <li>• Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités</li> <li>• Financement internationaux</li> <li>• Financements d'acquisition d'entreprises</li> <li>• Financements du cycle d'exploitation</li> <li>• Financements moyen et long terme</li> <li>• Financements structurés</li> <li>• Gestion de trésorerie</li> <li>• Offre commerciale</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCE</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> </ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre entreprises</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financements d'acquisition d'entreprise</li> <li>• Financements du cycle d'exploitation</li> <li>• Financements internationaux</li> <li>• Financements moyen et long terme</li> <li>• Financements structurés</li> <li>• Gestion de trésorerie</li> <li>• Offre commerciale</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCE</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> <li>• Start-up</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre leasing affacturage professionnel et entreprises</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Affacturage KA</li> <li>• Affacturage pro</li> <li>• Crédit bail immobilier</li> <li>• Crédit-bail</li> <li>• DAI</li> <li>• Ingénierie commerciale</li> <li>• Location financière</li> <li>• Offre internationale</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Services bancaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BAS (Bank as a service)</li> <li>• Communication bancaire</li> <li>• Flux</li> <li>• Franchises</li> <li>• Lissage de crédits immobiliers</li> <li>• Modes d'amortissement</li> <li>• Monétique</li> <li>• Outils de tarification TAC et de pilotage</li> <li>• Plan de financement</li> <li>• Regroupement de crédits</li> <li>• Solutions de paiement</li> <li>• Tarification des entreprises</li> <li>• Tarification des particuliers</li> <li>• Tarification des professionnels/agri</li> <li>• Tarification des services</li> <li>• Taux d'intérêt</li> <li>• Taux d'usure</li> <li>• Techniques de crédit</li> </ul>

# Animatrice/Animateur filière innovation



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Projet et innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite de projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construction et gestion de budget</li> <li>• Gestion du changement</li> <li>• Méthodologie de construction de projet</li> <li>• Outils et méthodes de reporting</li> <li>• Planification</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Techniques d'idéation</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intelligence collective</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilitation</li> <li>• Outils d'animation</li> <li>• Techniques d'animation d'ateliers d'IC</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pilotage de la transformation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définition / structuration de projet de transformation</li> <li>• Gestion des parties prenantes</li> <li>• Planification de la transformation</li> <li>• Reporting transformation</li> <li>• Techniques et processus de transformation</li> </ul>
<b>Stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie de développement de business</li> <li>• Stratégie de distribution</li> <li>• Stratégie de vente</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie de croissance</li> <li>• Stratégie de gouvernance</li> <li>• Stratégie d'innovation</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie des systèmes d'information</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie data</li> <li>• Stratégie digitale</li> <li>• Stratégie IT</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyses concurrentielles</li> <li>• Plan de communication</li> <li>• Politique de marque</li> <li>• Positionnement produit</li> <li>• Segmentation cible</li> <li>• Stratégie de contenu</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie opérationnelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique de sécurité</li> <li>• Stratégie achats</li> <li>• Stratégie immobilière</li> <li>• Stratégie qualité</li> <li>• Stratégie supply chain</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie sociétale et environnementale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique environnementale</li> <li>• Politique sociétale</li> </ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Apprendre à apprendre</b></p> <p>Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'exploite les différents processus d'apprentissage pour optimiser le développement de mes compétences</li> <li>• Je m'engage en pratiquant et appliquant les nouvelles connaissances</li> <li>• Je partage de nouveaux enseignements avec les autres</li> </ul>
<p><b>Être acteur du collectif</b></p> <p>Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun</li> <li>• Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe</li> <li>• Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin</li> </ul>
<p><b>Être centré client</b></p> <p>Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je suis proactif avec le client externe comme interne</li> <li>• Je lui propose les solutions adaptées</li> <li>• Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise</li> </ul>
<p><b>Être force de proposition</b></p> <p>Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations</li> </ul>
<p><b>Être proactif</b></p> <p>Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation</li> <li>• J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme</li> <li>• J'établis des partenariats pour maximiser les résultats</li> </ul>
<p><b>Faire preuve de courage</b></p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je partage mes idées et points de vue ouvertement, indépendamment de toutes critiques</li> <li>• Je fais preuve de conviction face à l'adversité et aux défis</li> <li>• Je soulève des sujets controversés pour être certain de les aborder de manière constructive et positive</li> </ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Faire preuve de flexibilité</b></p> <p>Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face</li> <li>• Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes</li> <li>• J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies</li> <li>• Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien</li> </ul>
<p><b>Faire preuve de leadership</b></p> <p>Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'identifie et je comprends l'origine des émotions qui sous-tendent les réactions de l'autre que je sois impliqué ou non</li> <li>• Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation</li> </ul>
<p><b>Faire preuve d'esprit critique</b></p> <p>Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte stable</li> <li>• Capacité à analyser et transmettre à un niveau supérieur</li> </ul>
<p><b>Innovation</b></p> <p>Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je motive les autres à trouver des moyens innovants pour relever les défis</li> <li>• J'offre un soutien et des ressources pour promouvoir les idées pertinentes et leur mise en œuvre</li> <li>• J'encourage la diversité des idées afin de promouvoir l'innovation</li> </ul>
<p><b>Pédagogie</b></p> <p>Capacité à transmettre ses connaissances et ses expériences d'une manière structurée, cohérente et adaptée aux interlocuteurs pour leur permettre de les mettre en pratique</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'adapte les méthodes d'apprentissage aux besoins de mes interlocuteurs</li> <li>• Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation</li> </ul>
<p><b>Porter nos valeurs</b></p> <p>Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je suis bienveillant et de bonne volonté dans mes pratiques et avec mes différents interlocuteurs</li> <li>• Je véhicule les valeurs du groupe dans mes pratiques</li> </ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Savoir communiquer</b></p> <p>Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion</li><li>• Je sais accompagner et être pédagogue</li><li>• Je sais impulser une dynamique</li></ul>