Mon Métier de
Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

Avril 2025

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous développez et gérez un portefeuille de clients et prospects "Grandes Entreprises". Vous leur proposez des solutions sur mesure pour optimiser leur gestion et réaliser leurs projets. Vous collaborez avec les équipes de Banque Privée pour le patrimoine des dirigeants. Vous maîtrisez les risques et assurez la rentabilité de votre portefeuille. Vos compétences en analyse financière, vente complexe et gestion de relation client sont essentielles. Vous êtes capable de travailler en autonomie et en équipe pour répondre aux exigences spécifiques de ce segment de marché.

VOS RESPONSABILITÉS

- Développer, gérer et fidéliser un portefeuille de clients et prospects 'Grandes Entreprises' ou 'Grands Comptes' pour Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Vendre des produits et services adaptés aux besoins des grandes entreprises dans le cadre d'une approche globale
- Identifier les besoins et le potentiel des clients, construire des dossiers de financement complexes
- Mobiliser des spécialistes internes (Flux, Investissement, Cycle d'Exploitation, International, etc.) pour répondre aux besoins spécifiques des clients
- Collaborer avec les équipes de Banque Privée sur les aspects de patrimoine des dirigeants et de transmission d'entreprise
- Assurer la maîtrise des risques et la rentabilité du portefeuille confié
- Mener des actions de prospection et d'entrée en relation pour enrichir le portefeuille et contribuer au développement commercial de l'entité
- Développer une expertise approfondie du marché Grandes Entreprises et de ses spécificités pour Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Accompagner les clients dans la réalisation de leurs projets complexes en apportant des solutions sur mesure
- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale auprès des grandes entreprises et maintenir une relation client de haut niveau

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience en gestion de portefeuille clients entreprises. Formation en finance et commerce. Maîtrise des produits bancaires.

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

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	**SAVOIRS**	**SAVOIR-ÊTRE**
Analyse financière	Conformité	Assertivité
Conseil	Droit	Être acteur du collectif
Développement de marché	Durabilité	Être centré client
Gestion de portefeuille client	Finance	Être force de proposition
Maîtrise de risque	Langues	Être proactif
Montage financier	Middle & back office	Être responsable
Négociation	Offre	Faire preuve de courage
Orientation client	Projet et innovation	Faire preuve de flexibilité
Réseautage	SI & DATA	Faire preuve de leadership
Vente	Stratégie	Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Pédagogie
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse financière	• Réaliser un travail de veille de l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise afin d'établir un benchmark et positionner sa performance • Définir les éléments prévisionnels et se positionner dans la stratégie de l'entreprise pour s'assurer de la pertinence du plan d'investissement proposé • Consolider des données financières et comptables lisibles et utilisables par l'ensemble des parties prenantes • Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et communiquer aux instances de décisions une vision globale de la santé financière de l'entreprise appropriables par tous
Conseil	• S'intéresser au client, comprendre le besoin en lien avec son environnement et sa stratégie, anticiper les évolutions et leurs impacts dans l'analyse • 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 • Faire valoir l'expertise de la banque dans la qualité du conseil et proposer les opportunités en lien avec les objectifs • Représenter le client auprès des acquéreurs et conseils, porter les orientations à privilégier et préserver ses intérêts pour sécuriser la relation • Se mettre au niveau de son interlocuteur et apporter le soutien nécessaire à la prise de décision dans un objectif de performance
Développement de marché	• 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 • Prospecter, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance • 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 • Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion de portefeuille client	• Recenser les sources d'informations nécessaires, récolter les données pertinentes et actualiser le système d'information pour développer la dynamique commerciale et l'expérience client sur son marché • Piloter l'activité du portefeuille au quotidien dans le système commercial, prendre en compte les spécificités du client et de son marché et mettre en place les traitements adéquats • Prioriser les tâches, apporter les réponses et l'accompagnement appropriés pour entretenir une relation client de qualité sur la durée

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Maîtrise de risque	• Évaluer les risques et points de vigilance sur son périmètre, tenir compte des impacts financiers, formaliser les recommandations et engager les parties prenantes dans la mise en œuvre • Accompagner le management et les équipes dans une gestion optimisée du risque pour sécuriser l'activité à l'échelle de l'entité • Garantir la maîtrise des risques et la sécurité des données, s'assurer de la qualité et du respect des procédures interne et participer à leur élaboration ainsi qu'à leur évolution • Consolider et renseigner les outils de contrôle dans une optique de veille et de suivi du bon fonctionnement de l'entité
Montage financier	• Structurer des solutions de financement standards en respectant les contraintes réglementaires et les besoins clients • Évaluer la faisabilité financière et réglementaire des opérations de financement classiques • Réaliser des analyses de marché pour identifier les opportunités de financement traditionnelles • Mettre en place des mécanismes de déconsolidation simples selon les normes en vigueur
Négociation	• Interagir avec la multiplicité des parties prenantes et leurs conseils, identifier les besoins comprendre les différents scénarii et préparer les différentes solutions • Favoriser la discussion malgré le caractère conflictuel de la situation pour permettre l'adhésion de l'autre partie • Éviter les blocages pour favoriser la discussion, argumenter en tenant compte de la singularité des interlocuteurs • Repérer les opportunités de négociation, conclure et définir les termes et conditions finaux de l'accord
Orientation client	• Intégrer l'environnement client, les stratégies mises en œuvre, comprendre les évolutions et les opportunités de marché • Faire valoir son expertise et la qualité du conseil, anticiper et orienter le client dans la complexité de ses enjeux • Personnaliser l'accompagnement être proactif et garantir une relation à forte valeur ajoutée dans un objectif de performance mutuelle • Façonner une offre sur-mesure et mettre à disposition l'offre multi-services individualisée au service du contexte client • Intégrer le risque de volatilité et de perte client dans la relation et optimiser les conditions de fidélisation sur la durée

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Réseautage	• 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 • Se positionner comme un partenaire fiable et faire valoir un professionnalisme de qualité au service du réseau et du business • Identifier et mobiliser un réseau de partenaires efficaces, et animer les relations dans un objectif de performance • Promouvoir la qualité de l'image et du positionnement de l'entreprise auprès des partenaires et parties prenantes externes
Vente	• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes • Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions • Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité LCB-FT	• Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maitrise des outils de pilotage des experts • Outils de pilotage du réseau • Procédures LCB-FT-SFI - KYC • Procédures LCB-FT-SFI - KYT • Réglementation et n
	• Conformité réglementaire	• Certifications et formations réglementaires • Conformité fiscale • Directive MIF / RG AMF • Externalisation • Finance durable - ESG • MICA • Prestations essentielles externalisées, IOBSP… • Protection des investisseurs et transparence de marchés • Règlement MAR • Réglementation américaine • Réglementation FATCA, EAI & QI • RGPD • Veille réglementaire • Volcker, Dodd Franck Act
	• Risques	• Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
Droit	• Droit des affaires	• Droit commercial • Droit d'auteur • Droit de la concurrence • Droit de la distribution • Droit de la propriété intellectuelle • Droit de la protection des données • Droit de l'identité de marque • Droit des contrats • Droit des dessins • Droit des marques • Droit des sociétés • Gestion des contentieux • RGPD
	• Droit fiscal	• BIC • Comptabilité • Contrôle fiscal et contentieux fiscal • Conventions internationales • Directives européennes • Droits d'en • Droits d'enregistrement
	• Droit international des affaires	
Durabilité	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	• Culture • Diversité • Égalité • Handicap • Inclusion • Précarité • Vivre ensemble
	• Environnement	• Climat • Décarbonation • Écologie • Pollution • Ressources naturelles

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
Finance	• Comptabilité analytique	• Actifs financiers et indicateurs ESG • Actifs immatériels • Comptabilité extra-financière • Indicateurs extra-financiers • Liasse fiscale • Outil CALIFE • Ratios de liquidité • Ratios de rentabilité • Ratios de solvabilité • Soldes intermédiaire de gestion • Structure financière • Tableau de financement • Tableau des flux
	• Comptabilité générale	• Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	• États financiers consolidés • Intégration fiscale • Obligations légales et réglementaires • Techniques de consolidation
	• Ingénierie financière	• Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	• Indicateurs ISR

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Marchés financiers	• Cryptomonnaie • Flux taux et changes • Fonds à risque • Fonds sécuritaires • Marché actions • Marché obligataire • Marché produits dérivés • Matières premières • Places et cours • Produits cash • Produits complexes • Produits structurés • Réglementation AMF
	• Maths financières	
	• Opérations de capital	• Corporate finance • LBO • M&A - techniques d'acquisition • M&A - techniques de fusion • Private equity • Valorisation d'entreprise
	• Valorisation d'entreprise	• Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise
Langues	• Anglais	
Middle & back office	• Bureautique Pack Office	• Gestion de données - ACCES • Messagerie - OUTLOOK • Publication - POWERPOINT • Tableur - EXCEL • Traitement de texte - WORD
Offre	• Animation de la relation client	• Conduite d'entretien • Dispositifs de communication • Négociation • Outil de requêtage FOCUS • Outils de pilotage et de suivi clients • Prospection et développement • SI décisionnel

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Offre bancaire professionnel	• Crédits agri-viti • Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités • Financement internationaux • Financements d'acquisition d'entreprises • Financements du cycle d'exploitation • Financements moyen et long terme • Financements structurés • Gestion de trésorerie • Offre commerciale • Outils de simulation, de souscription IDCE • Procédures d'instruction et de gestion
	• Offre banque privée	
	• Offre entreprises	• Financements d'acquisition d'entreprise • Financements du cycle d'exploitation • Financements internationaux • Financements moyen et long terme • Financements structurés • Gestion de trésorerie • Offre commerciale • Outils de simulation, de souscription IDCE • Procédures d'instruction et de gestion • Start-up
	• Offre grandes entreprises	
	• Offre leasing affacturage professionnel et entreprises	• Affacturage KA • Affacturage pro • Crédit bail immobilier • Crédit-bail • DAI • Ingénierie commerciale • Location financière • Offre internationale

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Services bancaires	• BAS (Bank as a service) • Communication bancaire • Flux • Franchises • Lissage de crédits immobiliers • Modes d'amortissement • Monétique • Outils de tarification TAC et de pilotage • Plan de financement • Regroupement de crédits • Solutions de paiement • Tarification des entreprises • Tarification des particuliers • Tarification des professionnels/agri • Tarification des services • Taux d'intérêt • Taux d'usure • Techniques de crédit
Projet et innovation	• Conduite de projet	• Construction et gestion de budget • Gestion du changement • Méthodologie de construction de projet • Outils et méthodes de reporting • Planification
SI & DATA	• Business analyse	• Connaissance des différentes offres (banque et filiales) • Connaissance des données flux C/C et contrats • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO…) • Statistiques descriptives, analyses bivariées • Stratégie marketing et commerciale • Utilisation outil et techniques de data mining
Stratégie	• Stratégie commerciale	• Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	• Stratégie d'entreprise	• Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	• Stratégie financière	• Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

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

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Stratégie opérationnelle	• Politique de sécurité • Stratégie achats • Stratégie immobilière • Stratégie qualité • Stratégie supply chain

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

SAVOIR ETRE	Définitions
Assertivité **Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation**	• Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein • J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et paraverbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération
Être acteur du collectif **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**	• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun • Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe • Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
Être centré client **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**	• Je fais du service client la priorité de mon équipe • Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client
Être force de proposition **Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition**	• J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations
Être proactif **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**	• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
Être responsable **Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance**	• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique
Faire preuve de courage **Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit**	• Je partage mes idées et points de vue ouvertement, indépendamment de toutes critiques • Je fais preuve de conviction face à l'adversité et aux défis • Je soulève des sujets controversés pour être certain de les aborder de manière constructive et positive

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de flexibilité **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**	• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
Faire preuve de leadership **Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs**	• J'identifie et je comprends l'origine des émotions qui sous-tendent les réactions de l'autre que je sois impliqué ou non • Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation
Faire preuve d'esprit critique **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 évènements**	• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant • Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles
Innovation **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**	• Je fais preuve d'ouverture à l'égard de nouvelles idées et de la façon de voir les choses • J'emprunte une approche différente pour aborder un problème • J'innove dans ma façon d'agir afin d'apporter d'avantage de succès à l'entreprise
Pédagogie **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**	• J'adapte les méthodes d'apprentissage aux besoins de mes interlocuteurs • Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation
Porter nos valeurs **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**	• Je vise l'exemplarité • Je mets en avant les valeurs du Groupe

Chargée/Chargé d'affaires grandes entreprises

SAVOIR ETRE	Définitions
Savoir communiquer **Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie**	• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique