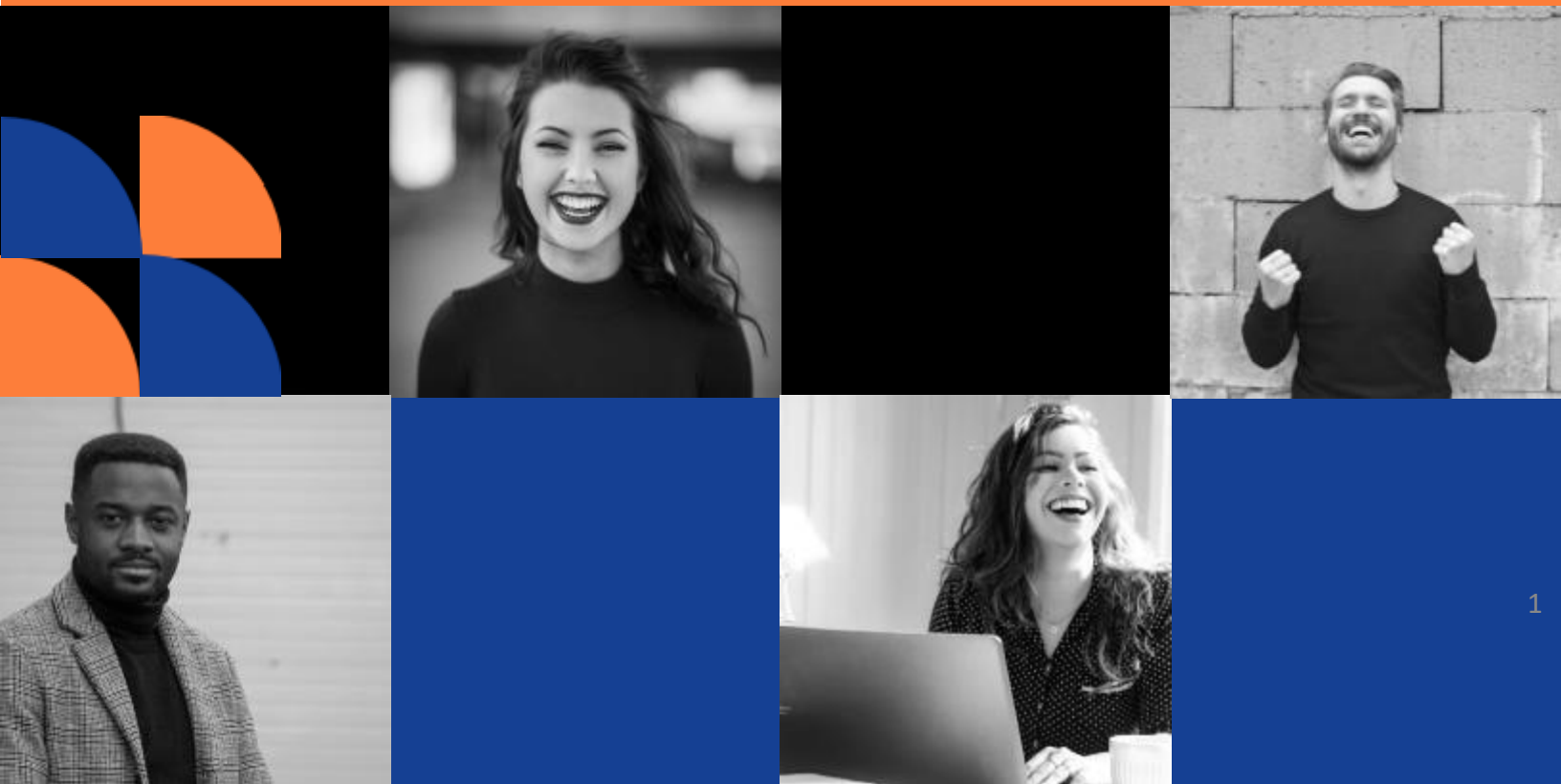


Mon Métier de Cheffe/Chef de projet MOA



Cheffe/Chef de projet MOA



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous définissez et pilotez des projets stratégiques. Vous êtes l'interface entre les métiers et la MOE, traduisant les besoins en spécifications fonctionnelles. Vous gérez le périmètre, les délais et les budgets, tout en assurant la qualité des livrables. Vous validez les évolutions et êtes garant de la conformité aux exigences. Vos compétences en gestion de projet, votre maîtrise des techniques métiers et votre capacité à collaborer avec diverses équipes sont essentielles pour mener à bien vos missions et contribuer à la réussite des projets de Crédit Mutuel Alliance Fédérale.

VOS RESPONSABILITÉS

- Définir et piloter les projets MOA en alignement avec les objectifs stratégiques de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Analyser et formaliser les besoins métiers en collaboration étroite avec les différents départements de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Élaborer les cahiers des charges fonctionnels et suivre leur réalisation en coordination avec la MOE
- Gérer le budget, les délais et les ressources allouées aux projets MOA
- Assurer la communication et la coordination entre les parties prenantes internes et externes
- Valider les livrables et leurs évolutions tout au long du cycle de vie du projet
- Identifier et gérer les risques potentiels liés aux projets MOA
- Veiller à la conformité des projets avec les normes et réglementations en vigueur dans le secteur bancaire
- Contribuer à l'amélioration continue des processus et méthodologies de gestion de projet au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Participer à la transformation digitale de Crédit Mutuel Alliance Fédérale en pilotant des projets innovants

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en gestion de projet et expérience significative en MOA. Connaissance approfondie des métiers bancaires.

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



Cheffe/Chef de projet MOA



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Conduite de projet	Langues	Assertivité
Conseil	Middle & back office	Être acteur du collectif
Management transversal	Projet et innovation	Être centré client
Négociation	SI & DATA	Être force de proposition
Orientation client interne	Stratégie	Être proactif
Pilotage		Être responsable
Planification		Faire preuve de flexibilité
Qualité		Faire preuve de leadership
Reporting		Faire preuve d'esprit critique
Travail en équipe		Innovation
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse	• 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 • Prendre en compte l'environnement, ses évolutions et enjeux, mener les études et établir le diagnostic adéquat en lien avec les parties prenantes concernées • 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 • Formaliser les conclusions et poser les arbitrages et leurs arguments dans un objectif de performance • Partager les recommandations, associer les parties prenantes et faciliter la prise de décision
Conduite de projet	• Comprendre le périmètre projet, sa complexité, ses enjeux et interdépendances avec d'autres projets, apporter conseil et soutien dans le cadrage et les objectifs et faciliter les conditions de réussite • Structurer l'équipe, les moyens et l'organisation appropriés, établir le plan de charge dans une logique de satisfaction client et de qualité, et décliner la feuille de route • Proposer les solutions optimales et les faire évoluer dans le respect du besoin et de son environnement, aiguiller les parties prenantes dans les orientations à privilégier • Prioriser, arbitrer et engager l'équipe dans le bon déroulement des étapes, coordonner les travaux et garantir la qualité des livrables • Assurer la promotion, la valeur-ajoutée et la qualité du service apporté durant toute la vie du projet, communiquer sur l'avancement et mettre l'information à disposition des parties prenantes concernées
Conseil	• Comprendre les besoins et l'environnement du client interne, intégrer les éventuels évolutions et impacts dans l'analyse • Apporter un accompagnement de qualité adapté aux besoins de chaque partie prenante • Partager son expertise, proposer les solutions adéquates et se placer au niveau de l'interlocuteur pour faciliter sa compréhension • Éclairer et faciliter la prise de décision au service du développement de l'activité et de la prévention des risques
Management transversal	• Poser les objectifs, identifier les spécialités et les moyens nécessaires et conduire la feuille de route • Mobiliser l'intelligence collective dans la réalisation de la feuille de route et l'atteinte des objectifs • Manifester sa curiosité, son intérêt pour l'autre, son contexte et son environnement, valoriser son rôle et sa valeur-ajoutée dans le projet • Faciliter la coopération, garantir la cohésion, communiquer et engager le collectif dans l'efficience • Prodiguer le conseil le plus adapté, partager son savoir et ses expériences au service du terrain et du développement des compétences



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Négociation	• Intégrer l'ensemble des parties prenantes dans la discussion, comprendre les objectifs et scénarii et préparer les différentes solutions • Communiquer de manière positive et bienveillante et favoriser l'échange constructif • Adapter son argumentation à la situation et aux besoins, tenir ses positions, les exprimer avec clarté et les reformuler • Trouver un accord dans le respect des objectifs et des intérêts de chacun pour susciter une satisfaction mutuelle
Orientation client interne	• S'intéresser à son client et ses parties prenantes, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et intégrer la complexité du besoin • Se positionner au service du besoin, être proactif et apporter son soutien dans une logique de co-construction et de performance collective • Mobiliser les moyens et ressources appropriés, mettre à disposition son expertise et animer une relation de proximité • Se placer au niveau de l'interlocuteur et de ses parties prenantes, garantir la qualité du service proposé et veiller à la satisfaction client
Pilotage	• Analyser l'environnement, comprendre les enjeux et définir la politique de l'entité dans le respect des orientations stratégiques • Co-construire la feuille de route avec l'équipe, la faire vivre sur le terrain et engager le collectif dans la mise en œuvre et la réussite du projet • Définir l'organisation et les ressources nécessaires, mesurer l'efficacité opérationnelle et garantir la performance économique, financière et sociale de l'entité • Anticiper, arbitrer et adapter les objectifs en fonction des risques, des priorités et des besoins • Partager et rendre compte du bon déroulement de l'activité, sensibiliser et mobiliser autour des enjeux et de leurs évolutions
Planification	• Intégrer le contexte du projet et des parties prenantes, structurer les différentes étapes et poser les jalons • Répartir les missions, organiser leur mise en œuvre et garantir leur bon déroulement dans un objectif qualité/coût • Anticiper et analyser les écarts, prioriser et adapter la feuille de route et garantir la bonne réalisation du projet
Qualité	• Structurer des propositions adaptées et performantes, garantir la qualité des livrables dans le respect de la conformité et des normes en vigueur • S'appuyer sur des indicateurs fiables, veiller au respect de la méthodologie et des procédures de contrôle pour garantir la pertinence des contrôles • Respecter et mettre en pratique la démarche qualité tout au long des étapes du projet ou de l'action menée • Intégrer les évolutions réglementaires des activités de son périmètre et les mettre en application en quotidien



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Reporting	• Produire des tableaux de bord pour suivre les niveaux de service, de conformité et de maîtrise des risques • Structurer l'information, présenter et expliquer les résultats et s'assurer de la bonne compréhension par l'ensemble des parties prenantes • Garantir la fiabilité des données transmises, argumenter ses choix avec efficacité et justifier la pertinence des propositions
Travail en équipe	• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, animer un réseau professionnel et entretenir des relations constructives dans un objectif d'efficacité • S'engager au quotidien dans l'amélioration des pratiques professionnelles, transmettre son expérience et faciliter le développement des compétences dans un objectif de performance • S'investir au quotidien dans la dynamique d'équipe, et contribuer activement à la qualité des relations et à son bon fonctionnement • Communiquer avec efficacité, faciliter l'accès et le partage de l'information au service du collectif • Mobiliser les spécialisations adéquates en fonction du contexte et les animer en lien avec les besoins du collectif

Cheffe/Chef de projet MOA



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	• 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 • Régl • Règlement MAR • RGPD
	• Risques	• Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels
Langues	• Anglais	
Middle & back office	• Bureautique hors Pack Office	
	• Bureautique Pack Office	• Gestion de données - ACCES • Messagerie - OUTLOOK • Publication - POWERPOINT • Tableur - EXCEL • Traitement de texte - WORD
	• Outils et procédures de gestion	• Outils de gestion • Procédures de gestion
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
	• Innovation	• Techniques d'idéation
	• Intelligence collective	• Facilitation • Outils d'animation • Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	• MOA	• Outils de suivi de la performance des dispositifs • SI Décisionnel • Techniques de gestion de projets MOA

Cheffe/Chef de projet MOA



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
	• MOE	
	• Pilotage de la transformation	• Définition / structuration de projet de transformation • Gestion des parties prenantes • Planification de la transformation • Reporting transformation • Techniques et processus de transformation
SI & DATA	• Assistance utilisateurs	• Aide extraction données • Assistance drag & drop • Production fichiers FIP • Résolution de problèmes utilisateurs • Support InfoAssist
	• Automatisation des développements	• Connaissance des DAC, de l'outil ACEM • Mise en production de requêtes FOCUS via l'outil ATLAS • Veille/contrôle de la bonne exécution des dispositifs commerciaux (DAC, ACEM)
	• Expertise BI	• Connaissance du SIDU • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO...) • Expertise data (données contrats, flux, bilanciels, etc.) • Optimisation des requêtes en langage FOCUS • Outils d'extraction, environnement Vertica, référentiels (tables, codifications) • Utilisation des outils d'extraction de données TIBCO • WebFOCUS/InfoAssist
	• Suivi de performance	• Analyses/Reporting dynamiques • Suivi des performances des ciblages • Utilisation outil de datavisualisation
	• Web Analyse	• Analyses et restitutions • Analyses/Reporting dynamiques • Tracking • Utilisation outil de datavisualisation
Stratégie	• Stratégie d'entreprise	• Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	• Stratégie des systèmes d'information	• Stratégie data • Stratégie digitale • Stratégie IT

Cheffe/Chef de projet MOA



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
	• Stratégie opérationnelle	• Politique de sécurité • Stratégie achats • Stratégie immobilière • Stratégie qualité • Stratégie supply chain



SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre 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	• J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles afin de disposer d'une vision objective de mes forces et faiblesses et définir les méthodes les plus adaptées à mon apprentissage • Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage
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 suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
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



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 événements	• 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
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