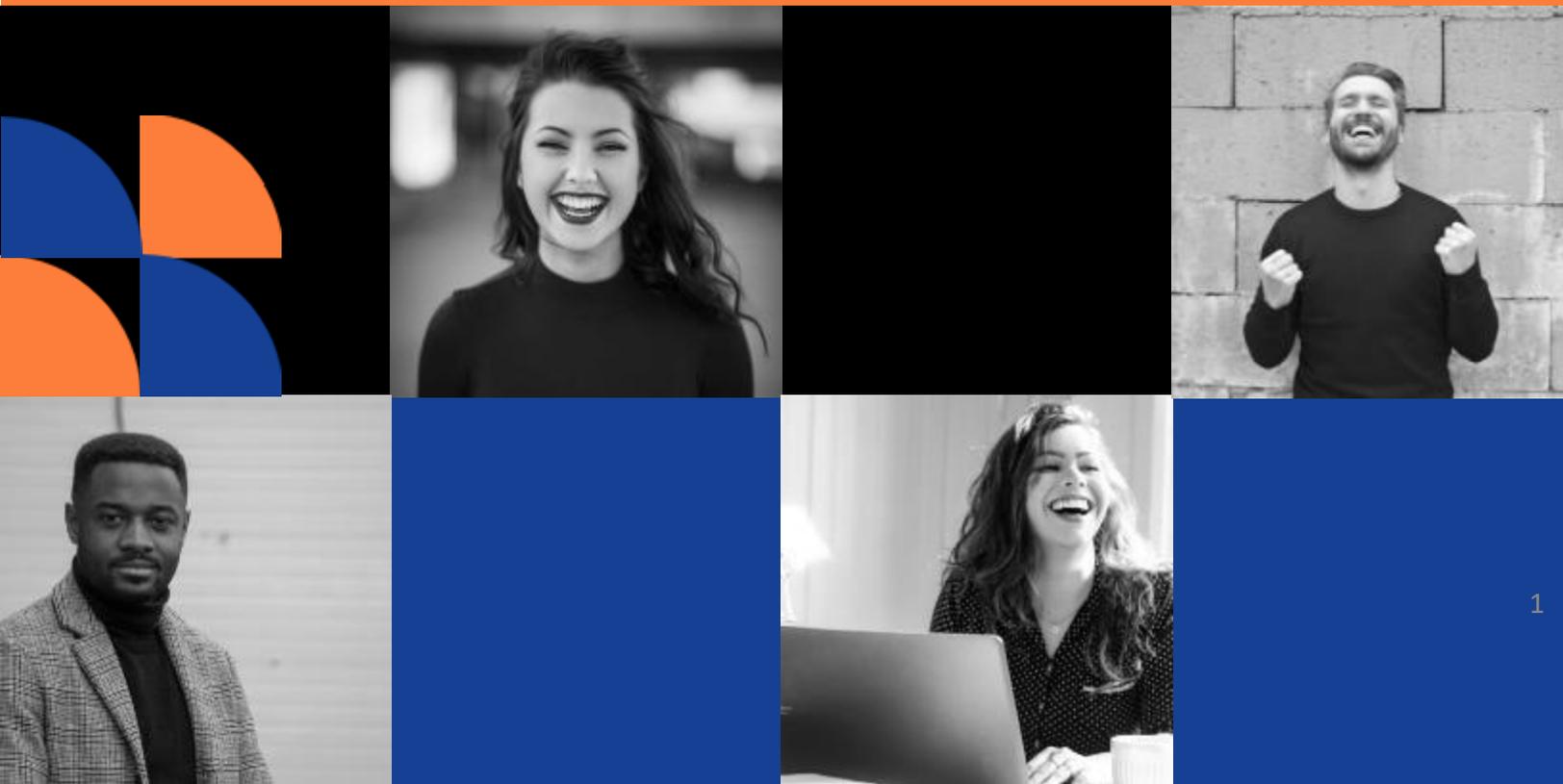


Mon Métier de Directrice/Directeur fusions- acquisitions



Directrice/Directeur fusions-acquisitions



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous représentez et développez l'activité auprès des décideurs du marché. Vous définissez les stratégies d'accompagnement et supervisez leur mise en œuvre, visant qualité et rentabilité. Vous entretenez des relations privilégiées avec les réseaux d'influence et accompagnez les chefs d'entreprise dans leurs projets de transmission. Votre expertise technique et vos compétences spécifiques sont essentielles pour positionner la banque comme partenaire de confiance. Vous êtes capable de piloter des projets complexes et d'interagir efficacement avec diverses parties prenantes.

VOS RESPONSABILITÉS

- Définir et mettre en œuvre la stratégie de fusions-acquisitions de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Développer et entretenir un réseau de contacts influents dans le domaine des fusions-acquisitions
- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale lors d'événements et de négociations liés aux fusions-acquisitions
- Superviser et coordonner les équipes impliquées dans les projets de fusions-acquisitions
- Analyser les opportunités de marché et identifier les cibles potentielles pour des opérations de fusions-acquisitions
- Conseiller les dirigeants d'entreprises sur les stratégies de transmission et de croissance externe
- Assurer la rentabilité et la performance des opérations de fusions-acquisitions menées
- Veiller au respect des normes éthiques et réglementaires dans toutes les activités de fusions-acquisitions
- Collaborer avec les autres départements de Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour optimiser les synergies
- Élaborer des rapports détaillés sur les activités de fusions-acquisitions pour la direction générale

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en finance et expérience en banque d'affaires. MBA ou master spécialisé en fusions-acquisitions.

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



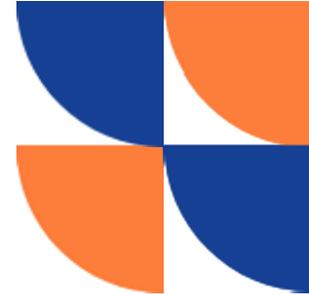
Directrice/Directeur fusions-acquisitions



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse financière	Conformité	Assertivité
Analyse	Droit	Être acteur du collectif
Conseil	Durabilité	Être centré client
Développement de marché	Finance	Être force de proposition
Gestion de projet M&A	Langues	Être proactif
Intégration post-fusion	Marketing et communication	Être responsable
Management	Middle & back office	Faire preuve de courage
Montage financier	Modélisation	Faire preuve de flexibilité
Négociation	Offre	Faire preuve de leadership
Orientation client	Projet et innovation	Faire preuve d'esprit critique
Pilotage	SI & DATA	Innovation
Réseautage	Stratégie	Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse financière	<ul style="list-style-type: none"> • Entretenir une veille de l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal du portefeuille et positionner chaque entreprise sur son marché • Analyser de façon détaillée les éléments financiers des entreprises du portefeuille afin d'établir un diagnostic sur leur santé financière et leur performance • Utiliser les canaux d'informations financières publics à disposition en maîtrisant le rating et les actualités marché et identifier les opportunités d'investissement • Consolider des données financières et comptables pour établir des documents de synthèse lisibles et utilisables par les autres services de l'entreprise • Piloter les outils de suivi et de diffusion des indicateurs clés de performance et des données financières afin d'optimiser la plus-value de l'analyse au profit de la prise de décision
Analyse	<ul style="list-style-type: none"> • Multiplier, décrypter et comparer les informations, garantir la fiabilité des sources et intégrer l'environnement, ses stratégies passées, actuelles et futures • Investiguer le sujet, évaluer la sensibilité des données et mesurer les zones de risques et d'opportunités • Faire preuve d'expertise, d'acuité et de hauteur de vue dans l'évaluation des scénarii • Formaliser les orientations et arbitrages à privilégier, peser leurs impacts court, moyen et long terme, en lien avec la stratégie • Apporter l'éclairage et le conseil nécessaires à la prise de décision
Conseil	<ul style="list-style-type: none"> • S'intéresser au client, comprendre sa stratégie, son histoire, son entreprise, ses opportunités et ses freins, et l'accompagner dans la réussite de son projet • Être présent/présente aux côtés du client au service de ses réflexions, veiller à se mettre à son niveau • Apporter un conseil juste et pertinent, et orienter le client sur les arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier en fonction de son projet • Aider le client dans la structuration de son montage financier, le conseiller en terme de stratégie en fonction de son contexte et proposer la démarche optimale • Participer aux organes de gouvernance de l'entreprise, contribuer aux décisions stratégiques et représenter les objectifs du partenariat dans la relation • Représenter le client auprès des parties prenantes internes et externes et préserver ses intérêts et ceux de la banque dans une approche gagnant-gagnant
Développement de marché	<ul style="list-style-type: none"> • 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



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Gestion de projet M&A	<ul style="list-style-type: none"> • Définir la méthodologie de gestion de projet M&A pour l'ensemble de l'organisation • Diriger des équipes multidisciplinaires de haut niveau dans des opérations stratégiques • Gérer les implications à long terme des délais sur la stratégie globale du Groupe • Conseiller la direction sur les enjeux critiques et les risques majeurs des projets M&A
Intégration post-fusion	<ul style="list-style-type: none"> • Définir la vision et la stratégie globale d'intégration post-fusion • Orchestrer l'alignement culturel et opérationnel de l'ensemble de l'organisation • Conseiller la direction sur les enjeux critiques de l'intégration et la rétention des talents
Management	<ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et incarner la vision stratégique à long terme, insuffler une culture d'excellence et d'innovation à l'échelle de l'organisation • Orchestrer la transformation du Groupe, anticiper les évolutions du marché et positionner l'organisation comme leader dans son secteur • Construire et entretenir un réseau de relations stratégiques à haut niveau, tant en interne qu'en externe, pour influencer positivement l'écosystème du Groupe • Prendre des décisions cruciales en situation d'incertitude, gérer les crises majeures et assumer la responsabilité ultime des résultats de l'organisation
Montage financier	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser son expertise financière au service de la gestion des avoirs et du conseil client • Analyser la totalité de la structuration et des entrants du client dans le diagnostic, identifier les leviers et freins au développement et évaluer les risques • Piloter les services d'expertise internes nécessaires pour construire les stratégies de placement et les mettre en œuvre • Concevoir des stratégies complexes de placement et investissement en architecture ouverte adaptées au client et à ses objectifs
Négociation	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser les différents types de pouvoir et rapports de force des autres parties pour se positionner et construire sa tactique • Concevoir une stratégie de négociation agile, élaborer des propositions et contre-propositions structurées, spécifiques et réalistes • Désamorcer les confrontations, sortir des impasses pour maintenir une situation favorisant la négociation • Tester et vérifier les hypothèses établies, affiner la proposition pour aboutir à un accord gagnant-gagnant
Orientation client	<ul style="list-style-type: none"> • S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs • Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté • Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé • Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différente porteuse de valeur ajoutée



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Pilotage	<ul style="list-style-type: none">• Intégrer l'environnement et ses enjeux aux objectifs de politique générale et définir la stratégie opérationnelle• Promouvoir le projet d'entreprise, donner du sens et engager le collectif dans sa mise en œuvre et sa réussite• Anticiper les évolutions, décider les arbitrages nécessaires et décliner les plans d'actions adéquats• Maîtriser la performance opérationnelle, rendre compte et engager la responsabilité de l'activité
Réseautage	<ul style="list-style-type: none">• Être reconnu comme un expert influent dans son domaine, capable de mobiliser un réseau stratégique au niveau national ou international• Créer et animer des partenariats stratégiques à long terme qui apportent une valeur ajoutée significative à le Groupe• Anticiper les tendances du marché et positionner le Groupe comme un acteur incontournable grâce à son réseau d'influence• Représenter le Groupe au plus haut niveau lors d'événements majeurs et négocier des accords stratégiques avec des partenaires clés

Directrice/Directeur fusions-acquisitions



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	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité déontologie 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflits d'intérêts client/salarié • Corruption • Faculté de signalement • Listes de surveillance et d'interdiction • Suivi du personnel sensible
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité éthique 	<ul style="list-style-type: none"> • Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité LCB-FT 	<ul style="list-style-type: none"> • Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maîtrise des outils de pilotage des experts • Outils de pilotage du réseau • Procédures LCB-FT-SFI - KYC • Procédures LCB-FT-SFI - KYT • Réglementation et normes LCB-FT-SFI • TRACFIN • TRACFIN, DGFIP
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité salle des marchés 	<ul style="list-style-type: none"> • Directives prospectus • EMIR - Produits dérivés • SFTR - opérations de financement sur titres

Directrice/Directeur fusions-acquisitions



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"> • Risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels
<p style="text-align: center;">Droit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des affaires 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> • BIC • Comptabilité • Contrôle fiscal et contentieux fiscal • Conventions internationales • Directives européennes • Droits d'enregistrement • Droits d'enregistrement... • Droits des sociétés • Droits des successions • Fiscalité • Fiscalité corporate • Fiscalité internationale • Fiscalité patrimoniale • IFI • IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC) • IS • Procédures fiscales • PV • Successions • TVA
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international des affaires 	

Directrice/Directeur fusions-acquisitions



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
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des engagements ESG 	<ul style="list-style-type: none"> • Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables • Management environnemental • Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	<ul style="list-style-type: none"> • Mutualisme 	<ul style="list-style-type: none"> • Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions • Structure organisationnelle
	<ul style="list-style-type: none"> • Politique et ambitions Groupe 	<ul style="list-style-type: none"> • Agora et vie mutualiste
Finance	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité analytique 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité générale 	<ul style="list-style-type: none"> • Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidation 	<ul style="list-style-type: none"> • États financiers consolidés • Intégration fiscale • Obligations légales et réglementaires • Techniques de consolidation
	<ul style="list-style-type: none"> • Économétrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Macroéconométrie • Méthode d'économétrie • Microéconométrie • Modèles économétriques

Directrice/Directeur fusions-acquisitions



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"> • Ingénierie financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	<ul style="list-style-type: none"> • Marchés financiers 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Maths financières 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Opérations de capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Corporate finance • LBO • M&A - techniques d'acquisition • M&A - techniques de fusion • Private equity • Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> • Valorisation d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise
Langues	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais 	
Marketing et communication	<ul style="list-style-type: none"> • Communication externe 	
Middle & back office	<ul style="list-style-type: none"> • Bureautique Pack Office 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion de données - ACCES • Messagerie - OUTLOOK • Publication - POWERPOINT • Tableur - EXCEL • Traitement de texte - WORD

Directrice/Directeur fusions-acquisitions



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
Modélisation	<ul style="list-style-type: none"> • Modélisation mathématique 	<ul style="list-style-type: none"> • Probabilités • Statistiques
Offre	<ul style="list-style-type: none"> • Animation de la relation client 	<ul style="list-style-type: none"> • Conduite d'entretien • Dispositifs de communication • Négociation • Outil de requêtage FOCUS • Outils de pilotage et de suivi clients • Prospection et développement • SI décisionnel
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre grandes entreprises 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Services bancaires 	<ul style="list-style-type: none"> • 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

Directrice/Directeur fusions-acquisitions



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
Projet et innovation	<ul style="list-style-type: none"> • Conduite de projet 	<ul style="list-style-type: none"> • Construction et gestion de budget • Gestion du changement • Méthodologie de construction de projet • Outils et méthodes de reporting • Planification
	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> • Techniques d'idéation
	<ul style="list-style-type: none"> • Intelligence collective 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitation • Outils d'animation • Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	<ul style="list-style-type: none"> • Pilotage de la transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • Définition / structuration de projet de transformation • Gestion des parties prenantes • Planification de la transformation • Reporting transformation • Techniques et processus de transformation
SI & DATA	<ul style="list-style-type: none"> • Business analyse 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement



SAVOIR ETRE	Définitions
<p style="text-align: center;">Assertivité</p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'adopte avec aisance une posture constructive, raisonnable et pragmatique en toute circonstance • Je communique de manière ouverte, claire, réfléchi et argumentée • Je m'appuie sur mon écoute active et ma prise de recul pour faire les meilleurs choix • Mon intelligence émotionnelle et relationnelle me permet de me mettre à la place des autres et de gérer les points de vue divergents avec sérénité • Je sais dire oui ou non sans tergiverser et fixer des limites sans offenser les collaborateurs
<p style="text-align: center;">Être acteur du collectif</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"> • 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
<p style="text-align: center;">Être centré client</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"> • Je fais du service client la priorité de mon équipe • Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client
<p style="text-align: center;">Être force de proposition</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"> • J'encourage les équipes à être force de proposition • Je valorise les idées nouvelles • J'intègre les propositions dans une démarche d'amélioration continue
<p style="text-align: center;">Être proactif</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"> • Je prends des décisions stratégiques qui ont un impact significatif sur l'organisation • J'évalue les risques et les opportunités de manière proactive et mets en place des plans d'actions adaptés • J'anticipe les tendances futures et les perturbations potenti
<p style="text-align: center;">Être responsable</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer • Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue • Je sais faire confiance et déléguer



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de courage</p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'aborde les problèmes complexes avec confiance et optimisme • Je m'efforce de les résoudre de manière urgente • Je sais prendre des décisions difficiles ou impopulaires pour le bien de l'organisation • Je suis reconnu pour mon courage, apprends aux autres comment défendre ce à quoi ils croient face à l'adversité ou à l'opposition
<p>Faire preuve de flexibilité</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"> • 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
<p>Faire preuve de leadership</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"> • Je donne du sens, j'inspire, partage et fais comprendre la stratégie • J'incite le partage des connaissances dans l'équipe et j'encourage l'apprentissage coopératif • J'accompagne l'acquisition ou la mise en œuvre de nouvelles pratiques par un feedback régulier et constructif • Je laisse la place à l'erreur et en tire les enseignements et axes de progrès
<p>Faire preuve d'esprit critique</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"> • Je réalise une analyse documentée et poussée en vue de construire des stratégies de développement ou de mise en œuvre • J'encourage l'esprit critique au sein de mon équipe
<p>Innovation</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"> • Je fais des propositions pour éviter que le même problème se répète à l'avenir • Je teste les idées innovantes sous des angles multiples et variés • J'anticipe les prochains défis en agissant dès maintenant • Je prends des risques afin de mener à bien les innovations



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Porter nos valeurs</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">• Je fais preuve d'exemplarité et transmets mon engagement à l'ensemble de mes collaborateurs• J'utilise les valeurs clés pour construire une dynamique collective
<p>Savoir communiquer</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">• Je sais mobiliser mon auditoire• Je communique sur des sujets complexes• Je porte mon discours avec conviction