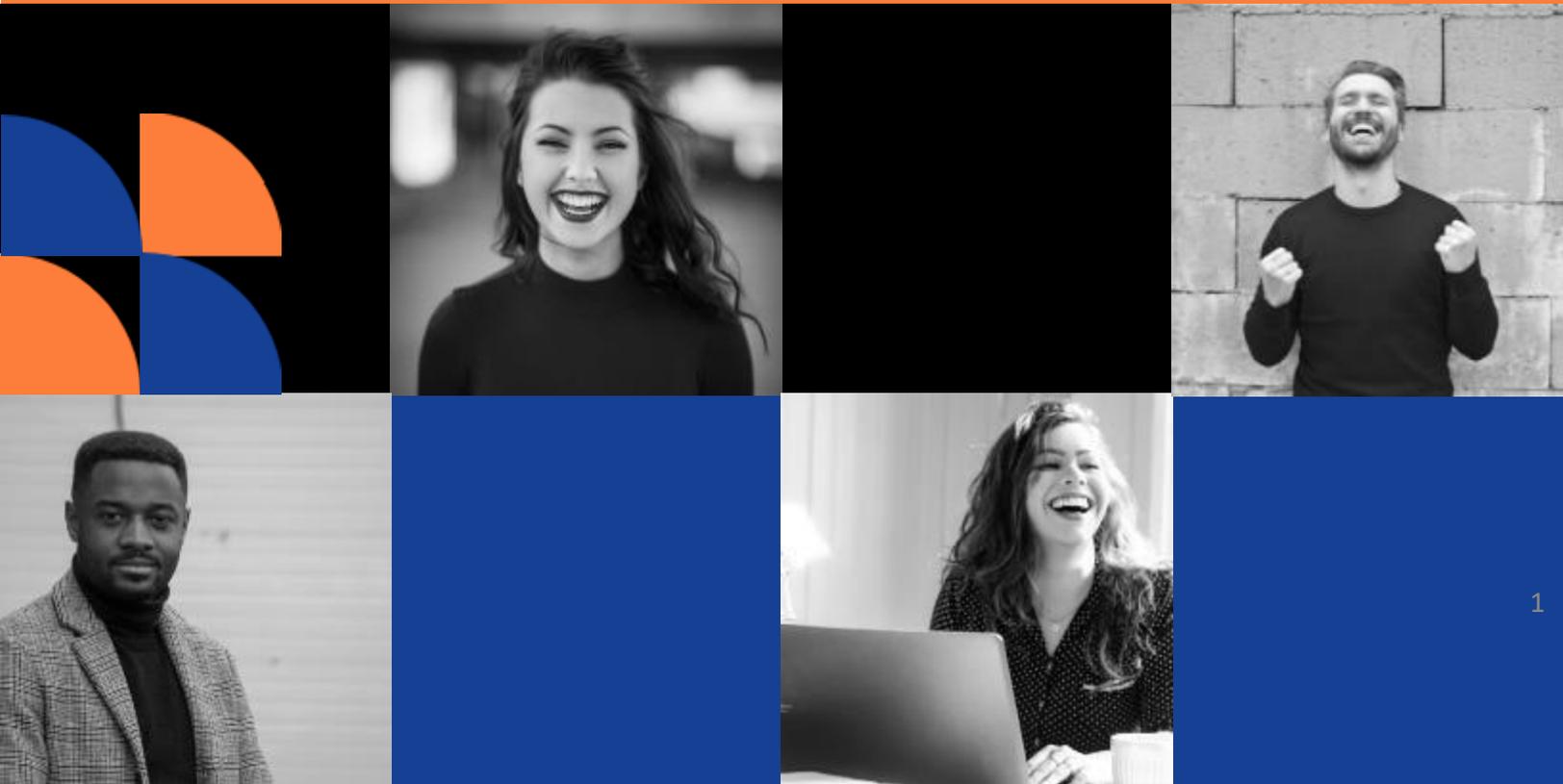


# Mon Métier de Ambassadrice / Ambassadeur innovation



# Ambassadrice/Ambassadeur innovation



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

Vous déployez et animez la filière innovation sur votre secteur. Vous conseillez les Caisses/Agences en matière de pilotage, d'offre et de relation client pour les entreprises innovantes. Vous représentez la banque dans l'écosystème régional et développez des partenariats durables. Vous êtes expert des business models spécifiques aux start-ups et capable d'adapter l'approche commerciale en conséquence. Vous maîtrisez les enjeux réglementaires et financiers propres à l'innovation, et savez naviguer dans un environnement en constante évolution.

## **VOS RESPONSABILITÉS**

- Déployer et animer la filière innovation sur le secteur attribué à l'Ambassadrice Innovation
- Apporter une expertise et des conseils aux Caisses et Agences de Crédit Mutuel Alliance Fédérale en matière d'innovation, de pilotage et de relation client
- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale dans l'écosystème régional de l'innovation
- Développer et entretenir des partenariats durables avec les acteurs publics, institutionnels et privés du secteur de l'innovation
- Adapter l'approche commerciale et la relation client aux spécificités des entreprises innovantes et des start-ups
- Participer à l'élaboration et à la promotion d'offres de produits et services dédiés à l'innovation au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Accompagner les clients de Crédit Mutuel Alliance Fédérale dans la navigation de l'écosystème complexe de l'innovation
- Assurer une veille sur les évolutions réglementaires et structurelles du secteur de l'innovation
- Former et sensibiliser les équipes commerciales de Crédit Mutuel Alliance Fédérale aux enjeux spécifiques du marché de l'innovation
- Contribuer à la gestion des risques liés aux activités d'innovation au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en innovation et/ou expérience dans l'écosystème des startups. Expertise en financement et accompagnement d'entreprises innovantes.

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



# Ambassadrice/Ambassadeur 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

# Ambassadrice/Ambassadeur innovation



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Accompagnement à l'innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concevoir et piloter des programmes d'innovation à l'échelle de l'organisation</li><li>• Développer des méthodologies d'accompagnement au changement adaptées aux projets innovants</li><li>• Former et coacher les équipes sur les techniques avancées d'idéation et de design thinking</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>• Prospector, 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>
<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>



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<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>
<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>

# Ambassadrice/Ambassadeur 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><b>Conformité</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité réglementaire</li> </ul>	<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>• Règlement MAR</li> <li>• Réglementation américaine</li> <li>• Réglementation FATCA, EAI &amp; QI</li> <li>• RGPD</li> <li>• Veille réglementaire</li> <li>• Volcker, Dodd Franck Act</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques</li> </ul>	<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>
<p><b>Droit</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit civil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clauses abusives</li> <li>• Inexécution contractuelle</li> <li>• Résiliation</li> <li>• Responsabilités professionnelles</li> <li>• Validité des contrats</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit des affaires</li> </ul>	<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>

# Ambassadrice/Ambassadeur 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>
<p><b>Durabilité</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critères ESG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critères de gouvernance</li> <li>• Critères environnementaux</li> <li>• Critères sociaux</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enjeux sociaux et sociétaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Culture</li> <li>• Diversité</li> <li>• Égalité</li> <li>• Handicap</li> <li>• Inclusion</li> <li>• Précarité</li> <li>• Vivre ensemble</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Environnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Climat</li> <li>• Décarbonation</li> <li>• Écologie</li> <li>• Pollution</li> <li>• Ressources naturelles</li> </ul>
	<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>

# Ambassadrice/Ambassadeur 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
	• Mutualisme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raison d'être et valeurs</li> <li>• Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions</li> <li>• Structure organisationnelle</li> </ul>
	• Partenariats sociétaux	<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>
	• Politique et ambitions Groupe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agora et vie mutualiste</li> </ul>
Finance	• Investissements ESG	• ---
	• ISR	• Indicateurs ISR
Langues	• Anglais	• ---
Marketing et communication	• Communication digitale	• ---
	• Communication externe	• ---
	• Gestion de partenariats	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entretien relations durables</li> <li>• Évaluation performance partenariats</li> <li>• Identification partenaires potentiels</li> <li>• Négociation accords collaboration</li> </ul>
	• Marketing digital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E-Commerce</li> <li>• Vente en ligne</li> </ul>
Middle & back office	• 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>
Offre	• Animation de la relation client	<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>

# Ambassadrice/Ambassadeur 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
	• Offre bancaire particulier	<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>
	• Offre bancaire professionnel	<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>

# Ambassadrice/Ambassadeur 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>• 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>
<p><b>Projet et innovation</b></p>	<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>

# Ambassadrice/Ambassadeur 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
	• Pilotage de la transformation	<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>
	• Promotion de l'innovation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Communication enjeux innovation</li><li>• Formation méthodologies innovantes</li><li>• Sensibilisation culture innovation</li><li>• Valorisation initiatives novatrices</li></ul>
Stratégie	• Stratégie commerciale	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stratégie de développement de business</li><li>• Stratégie de distribution</li><li>• Stratégie de vente</li></ul>
	• Stratégie d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stratégie de croissance</li><li>• Stratégie de gouvernance</li><li>• Stratégie d'innovation</li></ul>
	• Stratégie marketing	<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>



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

### 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