Mon Métier de Business Analyst



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous exploitez la data pour développer la connaissance client et optimiser les actions marketing. Vous analysez les besoins des métiers et proposez des solutions d'exploitation des données. Interface entre les équipes métiers et data/informatique, vous collaborez avec de nombreux services. Vous êtes capable d'interpréter des données complexes et de les traduire en recommandations concrètes. Moteur dans l'amélioration continue des processus, vous contribuez à la prise de décisions stratégiques basées sur les données au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale.

VOS RESPONSABILITÉS

- Analyser les données clients pour développer une compréhension approfondie des besoins et comportements des clients de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Collaborer avec les équipes métiers pour identifier leurs besoins en matière d'analyse de données et proposer des solutions adaptées
- Concevoir et mettre en œuvre des modèles d'analyse prédictive pour optimiser les actions marketing de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Assurer l'interface entre les équipes métiers et les équipes data/informatiques pour faciliter la communication et la réalisation des projets
- Élaborer des rapports et des visualisations de données pertinentes pour aider à la prise de décision stratégique

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en analyse de données, statistiques ou économie. Expérience en gestion de projet et connaissance du secteur bancaire.

- Identifier des opportunités d'exploitation des données pour améliorer l'expérience client et la performance commerciale
- Participer à la définition et à l'implémentation de nouvelles méthodes d'analyse de données au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Veiller à la qualité et à la fiabilité des données utilisées dans les analyses
- Contribuer à la culture data-driven au sein de l'organisation en formant et en sensibilisant les équipes aux enjeux de la data
- Assurer une veille technologique sur les nouvelles tendances en matière d'analyse de données dans le secteur bancaire

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



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse de données	Finance	Apprendre à apprendre
Analyse financière	Marketing et communication	Assertivité
Analyse	Middle & back office	Être acteur du collectif
Conseil	Modélisation	Être force de proposition
Innovation	Projet et innovation	Être proactif
Modélisation	SI & DATA	Être responsable
Orientation client interne	Stratégie	Faire preuve de flexibilité
Reporting		Faire preuve d'esprit critique
Travail en équipe		Innovation
		Pédagogie
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse de données	 Utiliser des techniques avancées d'analyse statistique Analyser les KPIs et identifier les tendances principales Développer des tableaux de bord personnalisés Automatiser la collecte et le traitement
Analyse financière	 Étudier l'environnement concurrentiel, juridique et fiscal du Groupe Analyser les comptes du Groupe sous l'angle analytique, comprendre son fonctionnement et ses principaux ratios en vue d'une décision d'octroi de crédit Identifier les leviers clés de l'analyse financière pour accélérer le processus de décision Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et émettre un avis motivé pour faciliter la prise de décision
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
Conseil	 Comprendre les besoins du client interne et intégrer les impacts de son environnement sur l'activité concernée Identifier les besoins d'accompagnement des parties prenantes, valider le cadre d'intervention et apporter le soutien adéquat Prendre de la hauteur et apporter les solutions adéquates en fonction du besoin, expliquer et accompagner pour faciliter l'appropriation Aider à la prise de décision au service du développement de l'activité et de la prévention des risques
Innovation	 Être force de proposition, apporter un soutien approprié et contribuer à l'amélioration des pratiques et de l'organisation S'intéresser aux pratiques extérieures, s'inspirer et faire évoluer l'organisation pour accroître l'efficacité Réinterroger les modèles en place et véhiculer l'ouverture d'esprit et l'agilité comme levier de performance au quotidien
Modélisation	 Définir les échantillons et garantir la qualité et l'exhaustivité des données à mobiliser Analyser la problématique, comparer et choisir la méthode de modélisation appropriée Modéliser, mesurer la qualité des modèles et les faire évoluer si nécessaire Interpréter les indicateurs statistiques et traduire les résultats en scénarios en lien avec la réalité du terrain d'analyse



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Orientation client interne	 Entretenir une relation de proximité, mettre à disposition son expertise au service de son périmètre et développer son réseau professionnel S'intéresser au client et à son environnement, comprendre ses spécificités et ses enjeux, l'accompagner au plus près de ses besoins, projets et objectifs Mobiliser les moyens et compétences adaptées au contexte et apporter le soutien approprié dans un objectif de qualité de service personnalisée Se positionner au niveau de l'interlocuteur, entretenir et faire vivre une relation d'équité centrée sur la satisfaction
Reporting	 Produire des tableaux de bord pour suivre les niveaux de service, de conformité et de maitrise 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

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 générale	 Budgets États comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	• Économétrie	 Macroéconométrie Méthode d'économétrie Microéconométrie Modèles économétriques
Marketing et communication	• Etudes marketing	CurationTechniques d'analyseTechniques de veille
Middle & back office	Bureautique Pack Office	 Gestion de données - ACCES Messagerie - OUTLOOK Publication - POWERPOINT Tableur - EXCEL Traitement de texte - WORD
	Modélisation informatique	 Développement de modèles informatiques Modèles de modélisation informatique
Modélisation	Modélisation mathématique	ProbabilitésStatistiques
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	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)
	Bases de données	Requêtes SQLSécurité des données

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
	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
	• Data science	 Connaissance des flux et structures de données métier Data management/pré-processing Préparation de bases de données; manipulation/transformation de volumes de données importants Statistiques avancées et théorie des probabilités
	Data visualisation	 Design d'information Outils de visualisation Storytelling avec données Tableaux de bord interactifs
	• 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, bilancielles, 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
	Outils d'analyse et de reporting	 Analyse de données KPIs et métriques Logiciels de reporting Outils de visualisation Tableaux de bord
	• Suivi de performance	Analyses/Reporting dynamiquesSuivi des performances des ciblagesUtilisation outil de datavisualisation
	• Web Analyse	Analyses et restitutionsAnalyses/Reporting dynamiquesTrackingUtilisation outil de datavisualisation

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 commerciale	 Stratégie de développement de business Stratégie de distribution Stratégie de vente
Stratégie	• Stratégie marketing	 Analyses concurrentielles Plan de communication Politique de marque Positionnement produit Segmentation cible Stratégie de contenu

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'exploite les différents processus d'apprentissage pour optimiser le développement de mes compétences Je m'engage en pratiquant et appliquant les nouvelles connaissances Je partage de nouveaux enseignements avec les autres
Assertivité Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation	 Je réagis de manière calme et assurée dans les situations difficiles pour continuer à livrer de bonnes prestations Je maîtrise mes réactions et agis avec lucidité Je formule une critique constructive
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 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	 J'analyse les situations et fais des choix en conséquence Je suis autonome Je prends de la hauteur sur les situations
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	 Je trouve des solutions différentes pour résoudre des problèmes complexes Je m'adapte facilement à de nouvelles situations de travail Je suis capable de travailler efficacement avec des personnes ayant des points de vue différents J'ai conscience d'évoluer dans un environnement changeant et incertain

SAVOIR ETRE	Définitions
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'orga	 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
Savoir communiquer Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, nonverbal), 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