

Mon Métier de Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous développez le fonds de commerce sur les financements B2B et les cessions de créances. Vous enrichissez vos connaissances du segment économique et êtes responsable du développement commercial du portefeuille "FS". Vous interagissez avec la direction du marché et contribuez à l'offre de services dédiée aux Entreprises et Grandes Entreprises. Vos compétences spécifiques en financements spécialisés sont essentielles pour réussir dans cet environnement concurrentiel et apporter une expertise hautement demandée par le marché.

VOS RESPONSABILITÉS

- Développer le portefeuille de clients entreprises et grandes entreprises pour les financements spécialisés B to B au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Concevoir et proposer des solutions de financement sur mesure, incluant des mécanismes de déconsolidation, d'assurance et de garantie de portefeuille
- Analyser les besoins spécifiques des clients en matière de financement de créances et de cessions de créances ou dettes fournisseurs
- Collaborer étroitement avec la direction du marché pour enrichir ses connaissances du segment économique et adapter l'offre de services
- Assurer une veille concurrentielle et réglementaire dans le domaine des financements spécialisés
- Piloter les négociations commerciales et la structuration des opérations de financement complexes
- Coordonner les équipes internes (juridique, risque, conformité) pour la mise en place des financements spécialisés
- Contribuer à l'amélioration continue des processus et des offres de financements spécialisés de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale lors d'événements professionnels liés aux financements spécialisés
- Participer à la formation et au développement des compétences de l'équipe en matière de financements spécialisés

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en finance/banque et expérience en financement d'entreprises. Expertise en montages financiers complexes.

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 financements spécialisés



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

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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
Conseil	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<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
Gestion de créances	<ul style="list-style-type: none"> • Développer des méthodologies avancées d'évaluation de la qualité des créances • Concevoir des structures complexes de cession de créances adaptées aux besoins spécifiques • Élaborer des stratégies innovantes pour optimiser le financement du poste client
Gestion de risque	<ul style="list-style-type: none"> • Déceler les différentes natures de risques en lien avec l'environnement, étudier la structure des risques et évaluer leurs enjeux et conséquences dans une approche court et long terme • Définir les arbitrages et prendre les décisions adaptées et s'assurer de leur mise en œuvre et du respect des échéances • Entretenir un lien étroit de proximité et accompagner le client dans son approche de la prévention de dégradations des risques

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Montage financier	<ul style="list-style-type: none">• Concevoir des structures de financement innovantes intégrant des critères ESG• Élaborer des stratégies de déconsolidation adaptées aux besoins spécifiques des clients• Développer des solutions de financement hybrides combinant différents instruments financiers• Piloter des opérations de financement complexes impliquant multiple parties prenantes• Construire des modèles financiers sophistiqués pour évaluer différents scénarios
Négociation	<ul style="list-style-type: none">• 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	<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
Réseautage	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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 financements spécialisés



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>Conformité</p>	<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 n
	<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"> • Risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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>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'en • Droits d'enregistrement
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international des affaires 	
<p>Finance</p>	<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

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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
	• 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
	• 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
	• 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
	• 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
	• Techniques de déconsolidation	<ul style="list-style-type: none"> • Ajustements comptables • Analyse des participations • Impact sur états financiers • Méthodes de déconsolidation • Traitement des garanties
	• Valorisation d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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
Langues	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais 	
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
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 bancaire professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<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 	

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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"> • Offre leasing affacturage professionnel et entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • Affacturage KA • Affacturage pro • Crédit bail immobilier • Crédit-bail • DAI • Ingénierie commerciale • Location financière • Offre internationale
	<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
<p>Projet et innovation</p>	<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
<p>Stratégie</p>	<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

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<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
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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume• Je sais me remettre en cause et accepter la critique

Chargée/Chargé d'affaires financements spécialisés



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"> • Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse • Je communique ce qui doit être dit • Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis • Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes • Je sais dire "non" et l'assume
<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 distingue les émotions positives ou négatives ressenties par l'autre à mon égard • J'adapte mon discours aux profils de mes interlocuteurs
<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"> • 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
<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 vise l'exemplarité • Je mets en avant les valeurs du Groupe
<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"> • J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique