

Mon Métier de Directrice/Directeur de participations



Directrice/Directeur de participations



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous représentez et développez l'activité d'investissement auprès des acteurs clés du marché. Vous définissez les stratégies d'investissement adaptées à chaque contexte et supervisez leur mise en œuvre. Vous entretenez des relations privilégiées avec les fonds et réseaux d'influence, accompagnez les chefs d'entreprises dans leurs réflexions d'opération et positionnez la banque comme partenaire de confiance. Vous jouez un rôle central dans la conduite des opérations, en visant qualité, rentabilité et performance. Ce poste requiert des compétences spécifiques en finance et gestion de relations d'affaires.

VOS RESPONSABILITÉS

- Définir et mettre en œuvre la stratégie d'investissement en accord avec les objectifs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale auprès des décideurs et parties prenantes du marché de l'investissement
- Développer et entretenir des relations privilégiées avec les fonds d'investissement et les réseaux d'influence
- Accompagner les chefs d'entreprise dans leurs réflexions stratégiques et opérationnelles
- Superviser et coordonner les équipes d'investissement pour assurer la qualité et la rentabilité des opérations
- Analyser les opportunités d'investissement et évaluer leur potentiel en termes de risque et de rendement
- Négocier et structurer des accords d'investissement complexes en collaboration avec les équipes juridiques et financières
- Assurer un rôle de conseil auprès de la direction de Crédit Mutuel Alliance Fédérale sur les tendances du marché et les opportunités stratégiques
- Veiller à l'alignement des investissements avec les valeurs et la mission de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Piloter le processus de due diligence pour les investissements potentiels et les entreprises du portefeuille

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation supérieure en finance et expérience significative en gestion d'investissements et de portefeuilles.

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





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

Directrice/Directeur de participations



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse financière	• 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	• 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
Capital-investissement/Private Equity	• Définir la stratégie globale de capital-investissement pour l'organisation • Superviser les processus de due diligence et de valorisation pour des deals majeurs • Orchestrer des stratégies de sortie complexes et maximiser la valeur du portefeuille
Conseil	• 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	• Être référent sur son secteur de business, définir les orientations stratégiques et les faire vivre • Faire évoluer la stratégie en fonction des besoins, dans un objectif de performance et de croissance • Promouvoir le Groupe, sa raison d'être, ses marques et ses valeurs en externe et en interne

Directrice/Directeur de participations



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Management	• 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	• 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	• 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	• 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
Pilotage	• 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



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Réseautage	• 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 de participations



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité réglementaire	• Certifications et formations réglementaires • Conformité fiscale • Directive MIF / RG AMF • Externalisation • Finance durable - ESG • MICA • Prestations essentielles externalisées, IOBSP... • Protection des investisseurs et transparence de marchés • Régl • Règlement MAR • RGPD
	• Risques	• Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels
Droit	• Droit des affaires	• 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

Directrice/Directeur de participations



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
	• Droit fiscal	• 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
	• Droit international des affaires	
Durabilité	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
Finance	• Comptabilité analytique	• 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

Directrice/Directeur de participations



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	• Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	• États financiers consolidés • Intégration fiscale • Obligations légales et réglementaires • Techniques de consolidation
	• Ingénierie financière	• Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	• Indicateurs ISR
	• Marchés financiers	• 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
	• Maths financières	
	• Opérations de capital	• Corporate finance • LBO • M&A - techniques d'acquisition • M&A - techniques de fusion • Private equity • Valorisation d'entreprise

Directrice/Directeur de participations



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	• Anglais	
Marketing et communication	• Communication externe	
	• Communication institutionnels	
	• Communication partenaires	
	• Marketing stratégique	
Middle & back office	• Bureautique Pack Office	• Gestion de données - ACCES • Messagerie - OUTLOOK • Publication - POWERPOINT • Tableur - EXCEL • Traitement de texte - WORD
Offre	• Animation de la relation client	• Conduite d'entretien • Dispositifs de communication • Négociation • Outil de requêtage FOCUS • Outils de pilotage et de suivi clients • Prospection et développement • SI décisionnel
	• Offre entreprises	• 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
	• Offre grandes entreprises	

Directrice/Directeur de participations



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
SI & DATA	• 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
	• Stratégie commerciale	• Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
Stratégie	• Stratégie d'entreprise	• Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	• Stratégie financière	• Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement
	• Stratégie marketing	• Analyses concurrentielles • Plan de communication • Politique de marque • Positionnement produit • Segmentation cible • Stratégie de contenu



SAVOIR ETRE	Définitions
Assertivité Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation	• J'adopte avec aisance une posture constructive, raisonnable et pragmatique en toute circonstance • Je communique de manière ouverte, claire, réfléchie 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
Être acteur du collectif Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun	• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun • Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe • Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
Être centré client Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance	• Je fais du service client la priorité de mon équipe • Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client
Être force de proposition Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition	• J'encourage les équipes à être force de proposition • Je valorise les idées nouvelles • J'intègre les propositions dans une démarche d'amélioration continue
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	• 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
Être responsable Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance	• Je 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
Faire preuve de courage Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit	• 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
Faire preuve de flexibilité Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes	• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
Faire preuve de leadership Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs	• 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
Faire preuve d'esprit critique Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements	• 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
Innovation Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation	• Je fais 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
Porter nos valeurs 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	• 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
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	• Je sais mobiliser mon auditoire • Je communique sur des sujets complexes • Je porte mon discours avec conviction