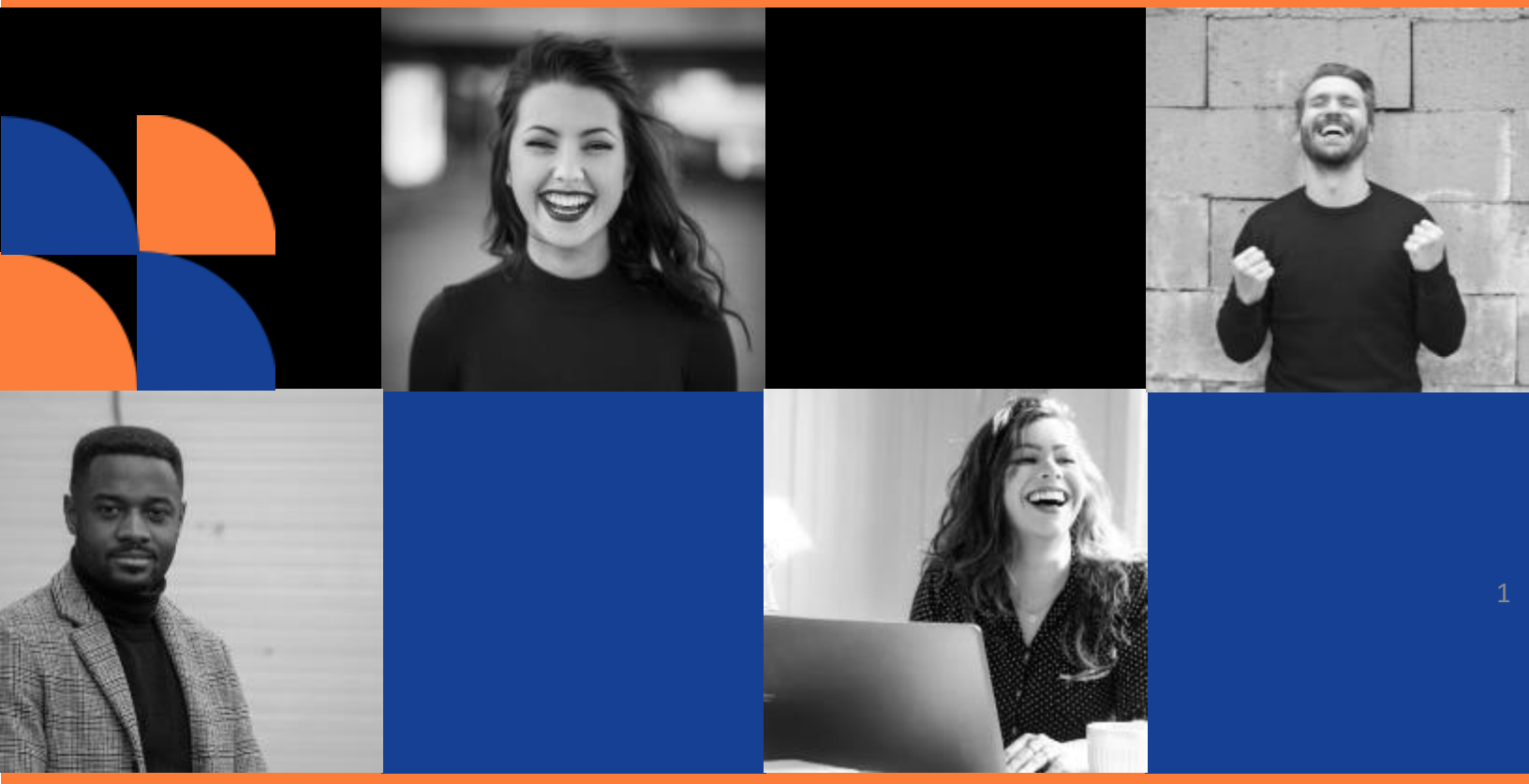
Mon Métier de
Investisseuse / Investisseur



Avril 2025

Investisseuse/Investisseur

VOS ROLES ET VOS ENJEUX

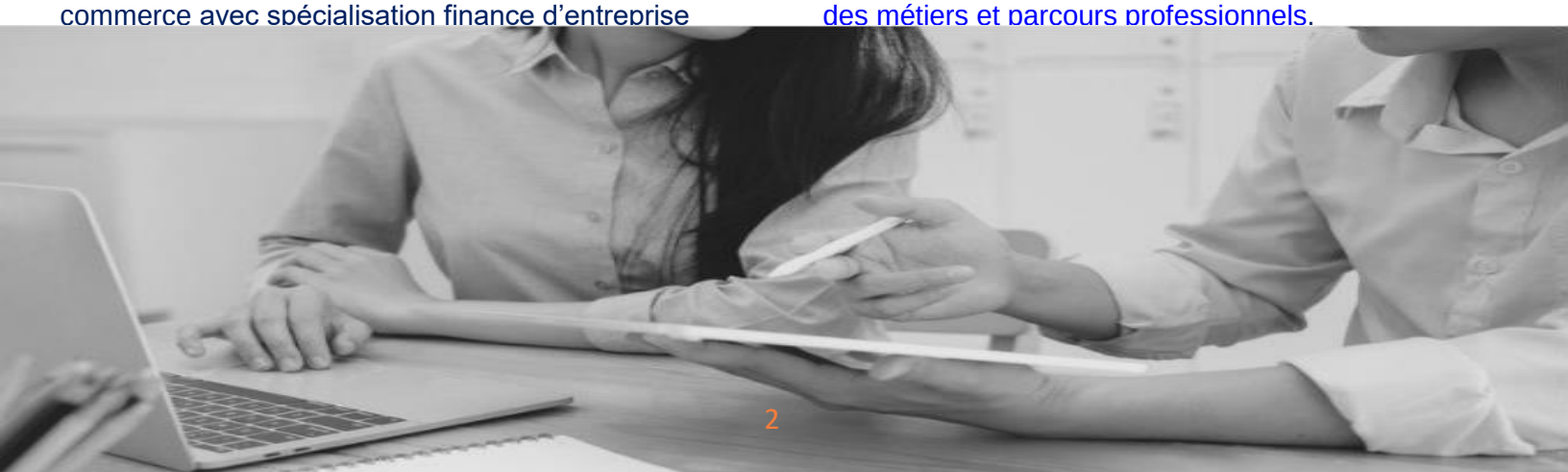
Partenaire clé des projets d'accroissement de capital, vous financez et aidez des entreprises dans leurs opérations haut-de-bilan (investissement, achat, de cession, restructuration de la dette). Vous négociez et mettez en place des opérations de cash-in et de cash-out dans une démarche d'optimisation de plus-value et de rentabilité des dettes pour la banque.
En fonction des besoins de l'opération, vous levez les fonds nécessaires ou prenez part au capital, et assumez les responsabilités engagées auprès de dirigeants, actionnaires, et de l'entreprise.
De l'identification du besoin à la sorite du capital, vous pilotez le partenariat avec le dirigeant ou l'investisseur, et garantissez la qualité de la relation avec un objectif de performance financière et commerciale. Vous contribuez à la stratégie d'entreprise que vous accompagnez et conseillez en fonction des projets de financement.
Vous entretenez un réseau professionnel dédié auprès d'actionnaires institutionnels, financiers et privés, des fonds d'investissement et de conseils, et garantissez la qualité du montage des opérations menées. Vous travaillez avec les équipe M&A, financements structurés et les réseaux entreprise de la banque. Par vos activités, vous portez la raison d'être et les valeurs du Groupe, et contribuez ainsi à leur rayonnement auprès d'acteurs d'influence.

VOS RESPONSABILITÉS

- Identifier les opportunités d'investissement et évaluer les enjeux et décider des opérations à mener
- Analyser les dossier, valider et garantir la qualité des informations collectées et communiquées
- Étudier les marchés concernés, leurs acteurs et leurs environnement, évaluer les mouvements et tendances d'évolution
- Modéliser des hypothèses d'évolution de l'entreprise à accompagner, sa politique financière, son haut de bilan, formuler des positions et asseoir ses opinions
- Identifier la stratégie d'investissement optimale, mobiliser les parties prenantes nécessaires et maîtriser les risques
- Formaliser l'offre de participation, engager la Banque dans le projet de financement de l'entreprise et garantir la rentabilité de l'opération
- Négocier l'opération avec le dirigeant, les actionnaires, les conseils et autres parties prenantes concernées et garantir la qualité des conditions contractuelles
- Nouer une relation de confiance par l'expertise et la qualité des échanges dans une démarche de co-construction gagnant-gagnant
- Accompagner les organes de gouvernance et investisseurs et participer au développement de l'entreprise dans le respect l'engagement et des objectifs visés
- Animer son portefeuille de clients et assurer une relation de proximité auprès de ses acteurs
- Travailler en étroite relation avec les services internes la Banque, transmettre l'information et apporter son soutien si besoin
- Entretenir et développer un réseau de partenaires fiables et veiller à son efficacité

Exemples de parcours pour y parvenir : Master II (Ingénierie financière, finance, actuariat, …), école de commerce avec spécialisation finance d'entreprise

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



Investisseuse/Investisseur

LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	**SAVOIRS**	**SAVOIR-ÊTRE**
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Conseil	Droit	Assertivité
Gestion du temps réel	Durabilité	Être acteur du collectif
Information financière	Finance	Être centré client
Ingénierie financière	Langues	Être proactif
Levée de fonds	Marketing et communication	Être responsable
Modélisation	Modélisation	Faire preuve de courage
Montage d'opérations de financement	Offre	Faire preuve de flexibilité
Négociation	Projet et innovation	Faire preuve d'esprit critique
Réseautage	Sécurité	Porter nos valeurs
	SI & DATA	Savoir communiquer
	Stratégie	

Investisseuse/Investisseur

SAVOIR-FAIRE	Définitions
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
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
Gestion du temps réel	• Gérer l'instantanéité, intégrer le flux d'information, décrypter les données en temps réel et s'adapter aux fluctuations de rythme sur la durée • Définir les priorités, agir dans l'immédiat et raisonner à long terme dans l'intérêt du client et du projet • Prendre les mesures et décisions appropriées dans le temps présent, et assurer la diffusion de l'information • Avoir confiance dans sa stratégie et ses messages, accepter la remise en cause et rebondir
Information financière	• Animer ou participer à la communication de la société de gestion et aux projets relatifs aux investisseurs • Organiser des points réguliers avec les parties prenantes sur la performance des fonds • Répondre aux questions des investisseurs concernant les fonds ou la société de gestion
Ingénierie financière	• 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

Investisseuse/Investisseur

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Levée de fonds	• Identifier et rentrer en relation avec des investisseurs potentiels (institutionnels ou personnes privées) • Négocier les termes économiques et juridiques de l'entrée en fonds des investisseurs • Présenter le savoir-faire, la stratégie, les facteurs différenciant de la société de gestion, ainsi que les performances historiques des fonds de gestion • Répondre aux questionnaires de due-dilligence des investisseurs potentiels
Modélisation	• Identifier les périmètres de données appropriées, intégrer leur complexité, valoriser les données à modéliser et garantir leur qualité et leur exhaustivité • Concevoir et développer les outils de simulation efficients pour affiner la compréhension des mécanismes de marché et leurs incidences • Évaluer les comportements, formuler les hypothèses adéquates, tester leurs sensibilités et vérifier leur pertinence • Concevoir les scénarii les plus pertinents, formaliser les résultats et mettre l'information au niveau des parties prenantes pour aider à la décision
Montage d'opérations de financement	• Analyser le contexte du projet, la concurrence et évaluer la pertinence de l'ensemble des composantes de la demande de financement ou d'investissement • Co-construire l'offre de financement avec les différentes parties prenantes, coordonner les audits et expertises et garantir la qualité des réponses apportées • Structurer la phase de contractualisation, orchestrer sa mise en œuvre et s'assurer du respect de la conformité et de la confidentialité tout au long du processus • Accompagner le client dans ses projets de financement, assurer la défense de ses intérêts et nouer une relation de partenariat sur le long terme
Négociation	• 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
Réseautage	• 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

Investisseuse/Investisseur

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
Conformité	• Conformité déontologie	• Conflits d'intérêts client/salarié • Corruption • Faculté de signalement • Listes de surveillance et d'interdiction • Suivi du personnel sensible
	• Conformité éthique	• Politique interne d'entrée en relation
	• Conformité LCB-FT	• Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maitrise 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
	• 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 • Règlement MAR • Réglementation américaine • Réglementation FATCA, EAI & QI • RGPD • Veille réglementaire • Volcker, Dodd Franck Act
	• Conformité salle des marchés	• Directives prospectus • EMIR - Produits dérivés • SFTR - opérations de financement sur titres

Investisseuse/Investisseur

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
	• Dispositifs tutélaires et de contrôle	• Collecte et interprétation de data • Contrôle de second niveau CINTMT • Contrôle des autorités de tutelle • Relations avec les autorités de tutelle • Reporting • Reporting interne et réglementaire
	• Risques	• Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels
Droit	• Droit civil	• Associations • Avant-contrats • Conséquences de l'inexécution du contrat • Contrats et obligations • Crédits ruineux • Devoir de conseil • Devoir d'information et de mise en garde • Droit d'adoption • Droit de la famille • Droit de la responsabilité civile • Droit des contrats de mariage • Droit des personnes • Droit et régimes matrimoniaux • Fraude • Identification et traitement des clauses abusives • Lésion • Libéralités • Nom • Résiliation • Responsabilités professionnelles • Sociétés • Successions • Tutorat • Validité des contrats

Investisseuse/Investisseur

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
	• 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
	• Droit des assurances	• Assurance décès • Assurance homme clé • Assurance responsabilité civile • Assurance-vie • Contentieux de l'assurance • Contrats individuels et collectifs • Des biens • Des personnes et des professionnels • Droit des contrats • Exclusions de garantie • Exécution du contrat d'assurance • Garanties • Incapacités • Sinistres

Investisseuse/Investisseur

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
	• Droit fiscal	• BIC • Comptabilité • Contrôle fiscal et contentieux fiscal • Conventions internationales • Directives européennes • 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 immobilier	• Assurance • Baux commerciaux • Construction • Copropriétés • Location • Transaction • Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	• Capacités des personnes • Compétence territoriale des juridictions • Compétences linguistiques • Conflits de lois • Contrats intern • Contrats internationaux
	• Droit pénal	• Droit pénal général • Droit pénal spécial • Procédure pénale

Investisseuse/Investisseur

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
	• Droit public	• Administratif • Comptable • De l'environnement • De l'urbanisme • Des collectivités territoriales • Des marchés publics • Finances publiques
	• Droit social	• Contrat de travail • Droit disciplinaire • Droit social • Gestion des instances représentatives du personnel, négociations collectives, élections professionnelles • Temps de travail, repos, congés payés
Durabilité	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	• Culture • Diversité • Égalité • Handicap • Inclusion • Précarité • Vivre ensemble
	• Environnement	• Climat • Décarbonation • Écologie • Pollution • Ressources naturelles
	• Évaluation des engagements ESG	• Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables • Management environnemental • Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	• Mutualisme	• Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions • Structure organisationnelle
	• Partenariats sociétaux	• Associations • Coopération économique • Innovation sociale • Mécénat • Pratiques responsables

Investisseuse/Investisseur

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
	• Politique et ambitions Groupe	• Agora et vie mutualiste
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
	• 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
	• Économétrie	• Macroéconométrie • Méthode d'économétrie • Microéconométrie • Modèles économétriques
	• Ingénierie financière	• Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	• Indicateurs ISR

Investisseuse/Investisseur

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
	• 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
	• Valorisation d'entreprise	• Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise
Langues	• Anglais	
Marketing et communication	• Communication élus	
	• Communication externe	
	• Communication institutionnels	
Modélisation	• Modélisation informatique	• Développement de modèles informatiques • Modèles de modélisation informatique
	• Modélisation mathématique	• Probabilités • Statistiques
Offre	• Offre banque privée	

Investisseuse/Investisseur

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
	• 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	
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
	• Innovation	• Techniques d'idéation
	• Intelligence collective	• Facilitation • Outils d'animation • Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	• Pilotage de la transformation	• Définition / structuration de projet de transformation • Gestion des parties prenantes • Planification de la transformation • Reporting transformation • Techniques et processus de transformation
Sécurité	• Réglementation HSE	• Normes HSE
	• Secours à la personne	• Consignes de sécurité • N° d'urgence • SST • Techniques et procédures d'évacuation

Investisseuse/Investisseur

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
	• Sécurité des biens et des personnes	• Conditions d'accès dans les locaux • Discrétion • Dispositif d'urgence • Dispositifs de protection • Environnement de travail • N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité • Vigilance • VIGIPIRATE
	• Sécurité incendie	• Alerte incendie • Cheminement d'évacuation • Manipulation extincteurs
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

Investisseuse/Investisseur

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
	• Data science	• Analyses/Reporting dynamiques • Connaissance des données flux C/C et contrats • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO…) • Data management/pré-processing • Deep learning • Développement de modèles prédictifs • Maintenance et enrichissement des modèles dans une logique d'amélioration continue • Méthode d'échantillonnage • Préparation de bases de données ; manipulation/transformation de volumes de données importants • Sélection de variables (prédicteurs à intégrer dans un modèle) • Statistiques descriptives, analyses bivariées, arbres de décision • Suivi des modèles prédictifs/ciblages data science • Suivi des performances des ciblages data science • Techniques avancées de machine learning • Techniques de machine learning • Text mining • Utilisation outil de datavisualisation • Utilisation outil et techniques de data mining • Veille technologique • Webscraping, évolution des techniques de machine learning, etc.
	• 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

Investisseuse/Investisseur

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	• Stratégie commerciale	• Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	• Stratégie d'entreprise	• Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	• Stratégie des systèmes d'information	• Stratégie data • Stratégie digitale • Stratégie IT
	• Stratégie financière	• Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement
	• Stratégie industrielle	• Politique engineering • Stratégie de production
	• Stratégie juridique	• Stratégie juridique
	• Stratégie marketing	• Politique produit • Stratégie de communication • Stratégie de marque
	• Stratégie opérationnelle	• Politique de sécurité • Stratégie achats • Stratégie immobilière • Stratégie qualité • Stratégie supply chain
	• Stratégie R&D	• Stratégie de développement • Stratégie de recherche
	• Stratégie RH	• Politique marque employeur • Stratégie de développement humain • Stratégie de learning et development • Stratégie sociale
	• Stratégie sociétale et environnementale	• Politique environnementale • Politique sociétale

Investisseuse/Investisseur

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 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 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 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

Investisseuse/Investisseur

SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de courage **Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit**	• 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
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'accompagne et motive mon équipe pour qu'elle s'adapte aux changements organisationnels dans un contexte d'incertitude et de contradictions • J'évalue les impacts des changements sur l'ensemble de l'organisation et ajuste les plans d'actions en conséquence • J'encourage une culture de l'innovation et de la créativité pour stimuler l'adaptabilité et la flexibilité au sein de l'organisation
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**	• 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
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