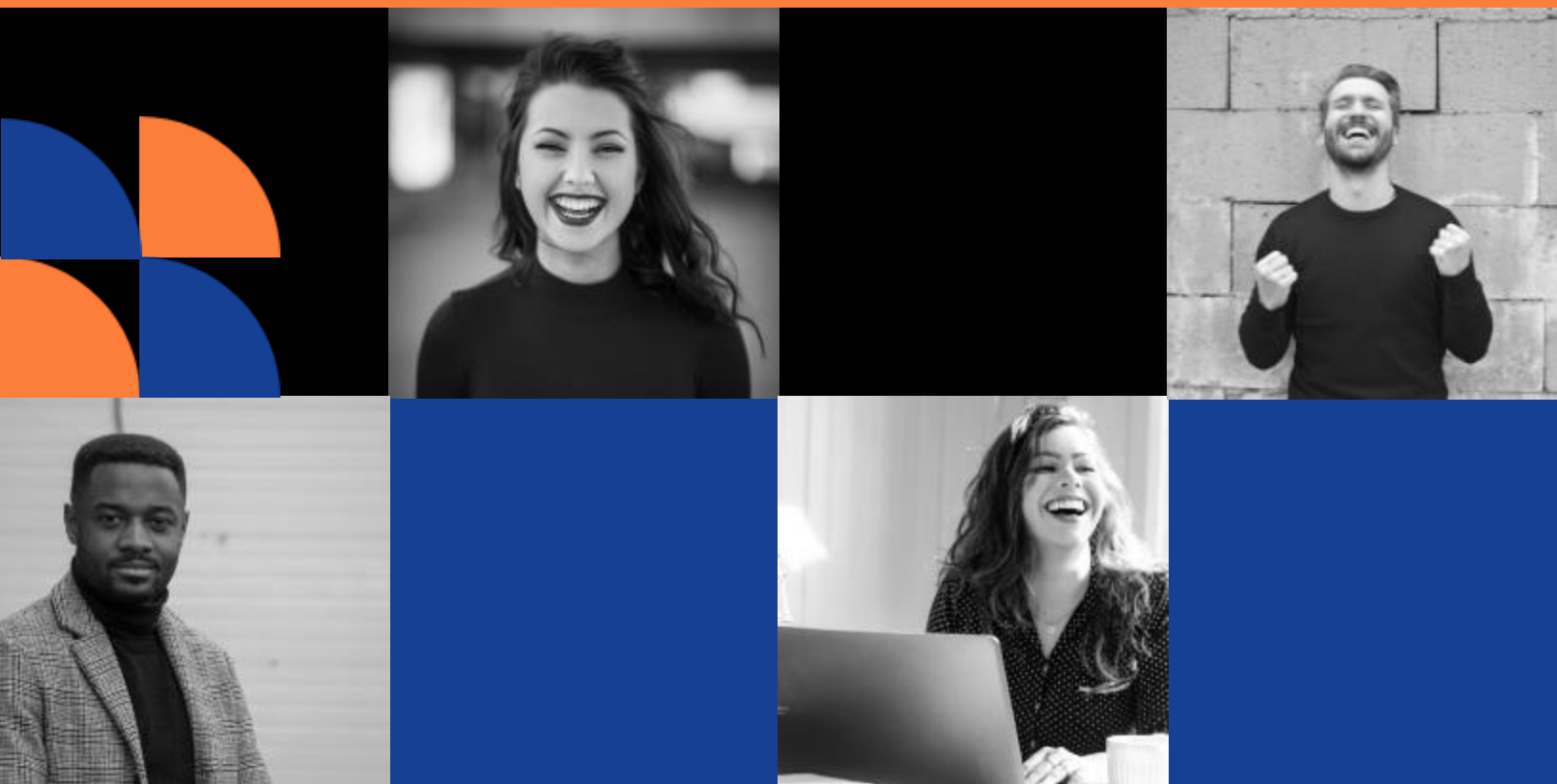


Mon Métier d'Actuaire



Actuaire



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous veillez à la rentabilité des produits pour les clients et l'entreprise, ainsi qu'au provisionnement des risques et à la solvabilité de l'entreprise. Vous traduisez la réalité et ses tendances d'évolution en scénarios prédictifs, vous anticipez les risques et les besoins, et construisez des modèles de tarification adaptés pour couvrir les enjeux actuels et à venir. Vous informez du coût des risques, préconisez des scénarios et identifiez les compromis adéquats. Vous facilitez les arbitrages en fonction des positions stratégiques et aidez votre Direction Générale dans sa prise de décision. Vous accompagnez également le développement produits, de la conception à la mise en marché. Vous formalisez la structuration tarifaire adéquate et évaluez sa pertinence tout au long de la vie du produit. Enfin, vous garantissez le respect de la réglementation en vigueur, en matière de maîtrise des risques, de provisionnement et de conformité des provisions. Vous occupez un rôle centrale entre la stratégie, les risques et le business, vous travaillez en synergie avec les services internes et d'expertise de l'entreprise.

Par vos activités, vous portez la raison d'être et les valeurs du Groupe, et contribuez ainsi à leur rayonnement.

VOS RESPONSABILITÉS

- S'intéresser à l'actualité, aux comportements et usages, à la concurrence et aux tendances d'évolution, et traduire la réalité en lois statistiques
 - Chercher et décrypter les données politiques, financières, économiques, fiscales, juridiques, sociales et sociétales, et les transposer en données structurées
 - Construire des modèles de calculs, modéliser des scénarios, évaluer la qualité des résultats, valider les hypothèses et préconiser les scénarios opportuns
 - Participer à la création de l'offre commerciale et son évolution, définir le positionnement tarifaire des produits et garantir un tarif optimal sur la durée
 - Définir le coût du risque, provisionner ce coût, et valider la tarification adéquate
 - Calculer les ratios de solvabilité, et proposer des orientations de gestion ou de modélisation impactant ces calculs
- Assurer le suivi des risques de la société par le suivi du portefeuille et du niveau des provisions, ainsi que par la réalisation de stress-tests
 - Mettre l'information au service de la Direction Générale et du besoin, contextualiser le message, faciliter sa compréhension et communiquer
 - Travailler en étroite collaboration avec les services internes et contribuer efficacement à l'avancement des projets
 - Rendre compte et expliquer les choix actuariels en matière de tarif, de provisionnement et de risque auprès des autorités de contrôle et auditeurs
 - Se former et développer ses compétences pour consolider sa légitimité et son rôle au profit des activités de l'entreprise et de leurs parties prenantes

Exemples de parcours pour y parvenir : Ecole d'Ingénieur ou Master II (Actuariat, Math-info, Ingénierie financière...)

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Métiers du management





LES COMPÉTENCES

SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Conseil	Droit	Assertivité
Innovation	Durabilité	Être acteur du collectif
Modélisation	Econometrie	Être centré client
Négociation	Finance	Être proactif
Projections statistiques	Langues	Être responsable
Provisionnement	Marketing & Communication	Faire preuve de flexibilité
Reporting	Modélisation	Faire preuve d'esprit critique
Tarifcation	Offre	Porter nos valeurs
Travail en équipe	Projet & Innovation	Savoir communiquer
	SI & DATA	
	Stratégie	
	Sécurité	



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<p>Analyse</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 scénari • 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
<p>Conseil</p>	<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
<p>Innovation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Etre moteur de l'innovation, porter les projets d'évolution et s'engager dans leur réussite • Promouvoir une culture du benchmark, la remise en question et l'innovation auprès des équipes dans un objectif d'efficacité et de performance • Faire du changement une opportunité, oser adapter le cap et impulser la prise d'initiative au service des enjeux concernés • Etre l'ambassadeur/ambassadrice du Groupe, sa raison d'être et ses valeurs, et animer un réseau professionnel de qualité au service de la caisse/agence
<p>Modélisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Définir le périmètre d'analyse, identifier ses paramètres et comprendre leurs enjeux dans une dynamique court, moyen et long termes • Construire les modèles de calcul et de projection en fonction des données à agréger et adapter la modélisation au volume et à la complexité des données. • Formuler les hypothèses, tester leurs sensibilités et leur pertinence et remettre en cause les modèles pour maîtriser les mécanismes d'évolution et leurs impacts. • Traduire les scénarios en préconisations en lien avec les stratégies à privilégier, mettre l'information au niveau des parties prenantes concernées et faciliter la prise de décision.
<p>Négociation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 ⁴



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<p>Projections statistiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer et calculer les évolutions nécessaires à porter dans l'offre et la stratégie d'entreprise pour garantir la précision des tarifs, coûts et provisionnements • Evaluer les probabilités d'évolutions susceptibles d'impacter la qualité, l'équilibre et la couverture des contrats et de l'offre d'assurance de l'entreprise • Evaluer les probabilités des sinistres, leurs impacts sur toute la chaîne de coût et de risque, ainsi que leurs enjeux et traduire les résultats en tarif • Formaliser les opportunités et risques à venir • Proposer les prédictions optimales en lien avec la stratégie et la réalité extérieure
<p>Provisionnement</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sécuriser la pertinence de la projection et garantir la conformité de la modélisation dans un objectif de qualité • Définir la nature du risque et son environnement, mesurer le niveau de risque encouru et calculer le ratio de solvabilité • Définir la méthode de provisionnement adéquate en accord avec le besoin, calculer la provision et la confronter avec la sinistralité réelle • Formaliser les arbitrages de provisionnement en lien avec la stratégie de tarification, proposer des pistes d'évolution et aider à la prise de décision
<p>Reporting</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir, suivre et faire évoluer les outils de reporting en lien avec l'activité et les évolutions réglementaires • Produire des reportings et des états de pilotage de qualité dans le respect des délais et en fonction des besoins des parties prenantes • Traduire les chiffres en préconisations accessibles, structurer le message en lien avec l'objectif et communiquer auprès des parties prenantes concernées
<p>Tarification</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Co-construire les produits d'assurance en lien avec les équipes concernées, définir le bon positionnement tarifaire • Définir le bon tarif au regard du business plan, mesurer le risque et le positionnement commercial choisi • Veiller à la qualité de la structure tarifaire et la faire évoluer en lien avec les analyses, les scénarios et son positionnement
<p>Travail en équipe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Œuvrer dans un environnement pluridisciplinaire complexe et entretenir un lien permanent de qualité avec les différents acteurs au profit du résultat • Entretien des relations constructives, co-construire, capitaliser sur la valeur ajoutée de chacun et faire de l'équipe une force au profit du développement de l'activité • Transmettre son savoir et mettre son expérience au service du développement individuel et collectif • Communiquer avec efficacité, mettre l'information au service de son interlocuteur et garantir la qualité et la compréhension des messages

Actuaire

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	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité LCB-FT 	Déclaration de soupçon Droits de communications Maîtrise 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Déontologie 	Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du Personnel Sensible
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Ethique 	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Réglementaire 	Certifications et formations réglementaires Conformité Fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG Règlement MAR Réglementation Américaine RGPD Veille réglementaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Dispositifs tutélaires et de contrôle 	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> • Risques 	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	<ul style="list-style-type: none"> • Droit civil 	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des affaires 	Droit commercial Droit de la concurrence Droit de la distribution Droit de la propriété intellectuelle Droit de la protection des données Droit des contrats Droit des sociétés
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des assurances 	Des biens Des personnes et des professionnels

Actuaire

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	<ul style="list-style-type: none"> • Droit fiscal 	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit immobilier 	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropriétés Location Transaction Urbanisme
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international des affaires 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international privé 	Droit international privé
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit pénal 	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit public 	Administratif Comptable De l'environnement De l'urbanisme Des collectivités territoriales Des marchés publics Finances publiques
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit social 	Droit social
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Critères ESG 	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
	<ul style="list-style-type: none"> • Enjeux sociaux et sociétaux 	Culture Diversité Egalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
	<ul style="list-style-type: none"> • Environnement 	Climat Ecologie
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation engagements ESG 	Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables Management environnemental Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions

Actuaire

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
Durabilité	• 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
	• Politique & Ambitions Groupe	Agora et vie mutualiste
Econométrie	• Econométrie	Macro économétrie Méthode d'économétrie Micro économétrie Modèles économétriques
Finance	• Comptabilité analytique	Comptabilité extra-financière 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 Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	Etats financiers consolidés Intégration fiscale Obligations légales et réglementaires Techniques de consolidation
	• Ingénierie financière	Due Dilligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	Indicateurs ISR

Actuaire

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
Finance	<ul style="list-style-type: none"> • Marchés Financiers • Maths financières 	Crypto monnaie Flux Taux & 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
Langues	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais 	
Marketing & Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Communication externe • Communication Institutionnels • Communication interne • Etudes marketing • Marketing digital 	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille E-Commerce Vente en ligne
Modélisation	<ul style="list-style-type: none"> • Modélisation informatique • Modélisation mathématique 	Développement de modèles informatiques Modèles de modélisation informatique Probabilités Statistiques
Offre	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Assurance • Offre bancaire Particulier 	Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Santé Crédits à la consommation Crédits immobiliers Epargne bancaire Services bancaires aux particuliers

Actuaire

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	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire Professionnel 	Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Gestion de trésorerie
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Banque Privée 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Entreprises 	Gestion de trésorerie Les financement internationaux Les financements d'acquisition d'entreprises Les financements du cycle d'exploitation Les financements moyen et long terme Les financements structurés Les outils de simulation, de souscription IDCE Les Procédures d'instruction et de gestion Start-up
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Grandes Entreprises 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre immobilière 	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Leasing Affacturage Particulier 	Leasing Particulier
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Leasing Affacturage Professionnel & Entreprises 	Affacturage KA Affacturage Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre protection des biens et des personnes Particulier 	Offre homiris particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre protection des biens et des personnes Professionnel 	Offre homiris profesisonnel et collectivités
	<ul style="list-style-type: none"> • Services bancaires 	BAS (Bank as a service) Les techniques de crédit Solutions de paiement Tarification des services

Actuaire

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
Projet & Innovation	<ul style="list-style-type: none"> • Conduite de Projet 	Construction et gestion de budget Gestion du changement Méthodologie de construction de projet Outils et méthodes de reporting Planification
	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation 	Techniques d'idéation
	<ul style="list-style-type: none"> • Intelligence collective 	Facilitation Outils d'animation Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	<ul style="list-style-type: none"> • MOA 	
	<ul style="list-style-type: none"> • MOE 	
SI & DATA	<ul style="list-style-type: none"> • Business Analyse 	Définition / structuration de projet de transformation Gestion des parties prenantes Planification de la transformation Reporting Transformation Techniques et processus de transformation
	<ul style="list-style-type: none"> • Data Science 	Définition / structuration de projet de transformation Gestion des parties prenantes Planification de la transformation Reporting Transformation Techniques et processus de transformation Connaissance des différentes offres (banque et filiales) Connaissance des données flux C/C et contrats Connaissance du SIO Statistiques descriptives, analyses bivariées Stratégie Marketing et Commerciale Analyses/Reporting dynamiques Connaissance des données flux C/C et contrats Connaissance du SIO Data Management/Pré-processing (préparation bases de données) Deep Learning Développement de modèles prédictifs Méthode d'échantillonnage 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 ciblage Data science Text Mining Veille technologique

Actuaire

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	<ul style="list-style-type: none"> Expertise BI 	Connaissance du SIDU Connaissance du SIO Expertise Data (données contrats, flux, bilancielle, etc.) Optimisation des requêtes en langage FOCUS WebFOCUS/InfoAssist
	<ul style="list-style-type: none"> MOA 	Gestion de projets MOA Outils d'alimentation des dispositifs MOA Outils de suivi de la performance des dispositifs MOA SI Décisionnel
Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie Commerciale 	Stratégie de développement de business Stratégie de distribution Stratégie de vente
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie d'entreprise 	Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie des systèmes d'information 	Stratégie Data Stratégie Digitale Stratégie IT
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie financière 	Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie industrielle 	Politique Engineering Stratégie de Production
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie juridique 	Stratégie juridique
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie opérationnelle 	Politique de sécurité Stratégie Achats Stratégie immobilière Stratégie Qualité Stratégie Supply Chain
	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie RH 	Politique Marque Employeur Stratégie de développement humain Stratégie de Learning & Development Stratégie sociale
<ul style="list-style-type: none"> Stratégie sociétale et environnementale 	Politique environnementale Politique sociétale	

Actuaire

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
Sécurité	• Règlementation HSE	Normes HSE
	• Secours à la personne	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation
	• 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



SAVOIR ETRE	Définitions
<p align="center">Apprendre à apprendre</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"> • 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
<p align="center">Assertivité</p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p align="center">Être acteur du collectif</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"> • Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs • J'adhère à un projet de groupe
<p align="center">Être centré client</p> <p>Capacité à mettre le client 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"> • 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
<p align="center">Être proactif</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"> • Je suis capable de gérer des projets de manière proactive en identifiant les obstacles et en les surmontant • Je fais preuve d'anticipation en identifiant les tendances du marché et je propose des solutions novatrices
<p align="center">Être responsable</p> <p>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</p>	<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



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité de 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"> • 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
<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. Etre poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'effectue une analyse claire, en tenant compte des différents aspects, de leurs causes et de leurs liens réciproques • Je pose un diagnostic objectif • Je conçois et évalue des scénarii multiples
<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 suis bienveillant et de bonne volonté dans mes pratiques et avec mes différents interlocuteurs • Je véhicule les valeurs du groupe dans mes pratiques
<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"> • Je sais faire preuve d'empathie • Je m'adapte à mon interlocuteur • Je choisis le canal de communication pertinent