

# Mon Métier de

## Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises



# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

Partenaire de dirigeants et décideurs stratégiques, vous accompagnez vos clients dans la gestion, le développement et l'optimisation de leurs actifs avec un conseil et une offre sur-mesure adaptés à la complexité des besoins. Vous identifiez les projets, conseillez les clients, négociez et mettez en place les opérations de financement dans une démarche d'optimisation et de rentabilité pour le client et la Banque. Vous êtes relais de l'information macro et microéconomiques mondiales sur vos marchés, et orientez les positions et arbitrages à privilégier par vos clients et la Banque. Votre expertise est reconnue pour la qualité de votre conseil et de votre accompagnement

Vous développez un partenariat de confiance mutuelle avec vos clients, et veillez au respect de leurs intérêts court, moyen et long termes. Vous entretenez un réseau professionnel dédié aux besoins de votre portefeuille, et travaillez en interface étroite avec les services internes 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**

- Représenter l'expertise de la Banque en Conseil Grandes Entreprises, prospector et identifier les opportunités de financement sur son/ses secteur/s
- Etudier les marchés économiques, leurs acteurs et leurs environnements, évaluer les mouvements et tendances d'évolution
- Evaluer les projets et définir les stratégies financières optimales pour les clients en accord avec les objectifs capitalistiques, financiers, économiques et sociaux
- Négocier et vendre des opérations de financement Grandes Entreprises
- Proposer à ses clients un service sur-mesure en France et à l'international et engager la Banque dans les projets de financement
- S'appuyer sur les lignes métiers adéquates, coordonner les services d'expertises appropriés et garantir la qualité de l'ingénierie proposée
- Identifier les hypothèses d'évolution des entreprises, de leurs organisations, leur positionnement et leur haut de bilan, asseoir des positions
- Conseiller les dirigeants dans leur stratégie, leurs orientations et arbitrages, et veiller à optimiser les conditions de succès des opérations et de la relation commerciale
- Animer son portefeuille de clients et assurer une relation de proximité et de confiance auprès des acteurs concernés
- 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, prescripteurs et conseils fiables et de qualité et veiller à son efficacité
- Se former et développer ses compétences pour consolider sa légitimité et son rôle au profit des activités de marché et de ses parties prenantes

Exemples de parcours pour y parvenir : Risk management, réseau GE, finance de marché, M&A+ Master II (Finance, Audit, Actuariat), écoles d'Ingénieur et/ou de commerce, ...

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Risk Management, Finance de marché, M&A, salle de marchés, gestion de fortune, filières spécialisées, Support, ...





LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Conseil	Droit	Assertivité
Développement de marché	Durabilité	Etre acteur du collectif
Gestion du temps réel	Econometrie	Etre centré client
Ingénierie financière	Finance	Etre force de proposition
Montage d'opérations de financement	Langues	Etre proactif
Négociation	Marketing & Communication	Etre responsable
Vente	Modélisation	Faire preuve de courage
	Offre	Faire preuve de flexibilité
	Projet & Innovation	Faire preuve d'esprit critique
	Stratégie	Porter nos valeurs
	Sécurité	Savoir communiquer



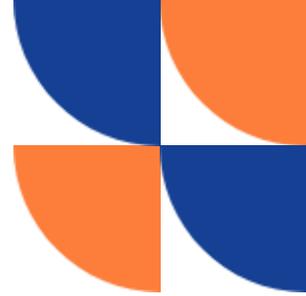
SAVOIR-FAIRE	Définitions
<p><b>Analyse</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multiplier, décrypter et comparer les informations, garantir la fiabilité des sources et intégrer l'environnement, ses stratégies passées, actuelles et futures</li> <li>• Investiguer le sujet, évaluer la sensibilité des données et mesurer les zones de risques et d'opportunités,</li> <li>• Faire preuve d'expertise, d'acuité et de hauteur de vue dans l'évaluation des scénari</li> <li>• Formaliser les orientations et arbitrages à privilégier, peser leurs impacts court, moyen et long terme, en lien avec la stratégie</li> <li>• Apporter l'éclairage et le conseil nécessaires à la prise de décision</li> </ul>
<p><b>Conseil</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Etre présent/présente aux côtés du client au service de ses réflexions, veiller à se mettre à son niveau</li> <li>• Apporter un conseil juste et pertinent, et orienter le client sur les arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier en fonction de son projet</li> <li>• 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</li> <li>• Participer aux organes de gouvernance de l'entreprise, contribuer aux décisions stratégiques et représenter les objectifs du partenariat dans la relation</li> <li>• Représenter le client auprès des parties prenantes internes et externes et préserver ses intérêts et ceux de la Banque dans une approche gagnant-gagnant</li> </ul>
<p><b>Développement de marché</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etre référent sur son secteur de business, définir les orientations stratégiques et les faire vivre</li> <li>• Faire évoluer la stratégie en fonction des besoins, dans un objectif de performance et de croissance</li> <li>• Promouvoir le Groupe, sa raison d'être, ses marques et ses valeurs en externe et en interne</li> </ul>
<p><b>Gestion du temps réel</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer l'instantanéité, intégrer le flux d'information, décrypter les données en temps réel et s'adapter aux fluctuations de rythme sur la durée</li> <li>• Définir les priorités, agir dans l'immédiat et raisonner à long terme dans l'intérêt du client et du projet</li> <li>• Prendre les mesures et décisions appropriées dans le temps présent, et assurer la diffusion de l'information</li> <li>• Avoir confiance dans sa stratégie et ses messages, accepter la remise en cause et rebondir</li> </ul>



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Ingénierie financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utiliser son expertise financière au service de la gestion des avoirs et du conseil client</li> <li>• 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</li> <li>• Piloter les services d'expertise internes nécessaires pour construire les stratégies de placement et les mettre en œuvre</li> <li>• Concevoir des stratégies complexes de placement et investissement en architecture ouverte adaptées au client et à ses objectifs</li> </ul>
<b>Montage d'opérations de financement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser le contexte du projet, la concurrence et évaluer la pertinence de l'ensemble des composantes de la demande de financement ou d'investissement</li> <li>• Co-construire l'offre de financement avec les différentes parties prenantes, coordonner les audits et expertises et garantir la qualité des réponses apportées</li> <li>• 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</li> <li>• Accompagner le client dans ces projets de financement, assurer la défense de ses intérêts et nouer une relation de partenariat sur le long terme</li> </ul>
<b>Négociation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser les différents types de pouvoir et rapports de force des autres parties pour se positionner et construire sa tactique</li> <li>• Concevoir une stratégie de négociation agile, élaborer des propositions et contre-propositions structurées, spécifiques et réalistes</li> <li>• Désamorcer les confrontations, sortir des impasses pour maintenir une situation favorisant la négociation</li> <li>• Tester et vérifier les hypothèses établies, affiner la proposition pour aboutir à un accord gagnant-gagnant</li> </ul>
<b>Vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire les stratégies sur-mesure adaptées aux enjeux du client et à la complexité de son environnement avec une approche court et long termes, et coordonner l'ensemble des parties prenantes nécessaires</li> <li>• Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses orientations et choix stratégiques</li> <li>• Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat</li> </ul>

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

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
<b>Conformité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité LCB-FT</li> </ul>	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"> <li>• Conformité Déontologie</li> </ul>	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"> <li>• Conformité Ethique</li> </ul>	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité Réglementaire</li> </ul>	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"> <li>• Conformité Salle des marchés</li> </ul>	Directives prospectus EMIR - Produits dérivés SFTR - opérations de financement sur titres
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositifs tutélaire et de contrôle</li> </ul>	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques</li> </ul>	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
<b>Droit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit des affaires</li> </ul>	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

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

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
<b>Droit</b>	• Droit fiscal	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	• Droit immobilier	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropriétés Location Transaction Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	Droit international privé
	• Droit pénal	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	• Droit public	Administratif Comptable De l'environnement De l'urbanisme Des collectivités territoriales Des marchés publics Finances publiques
	• Droit social	Droit social
<b>Durabilité</b>	• Critères ESG	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	Culture Diversité Egalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
	• Environnement	Climat Ecologie
	• Evaluation engagements ESG	Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables Management environnemental Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

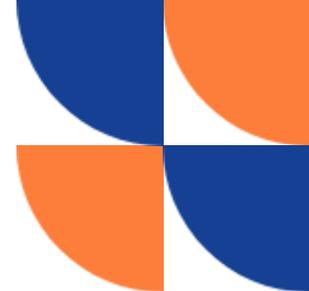
Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Durabilité</b>	• 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
<b>Econométrie</b>	• Econométrie	Macro économétrie Méthode d'économétrie Micro économétrie Modèles économétriques
<b>Finance</b>	• 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

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

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
<b>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marchés Financiers</li> </ul>	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
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maths financières</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opérations de capital</li> </ul>	Corporate Finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private Equity Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorisation d'entreprise</li> </ul>	Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
<b>Langues</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anglais</li> </ul>	
<b>Marketing &amp; Communication</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication externe</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication Institutionnels</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etudes marketing</li> </ul>	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing stratégique</li> </ul>	
<b>Modélisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modélisation mathématique</li> </ul>	Probabilités Statistiques
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animation de la relation client</li> </ul>	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Banque Privée</li> </ul>	

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

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
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Entreprises</li> </ul>	Gestion de trésorerie Les financements 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"> <li>• Offre Grandes Entreprises</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre immobilière</li> </ul>	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
<b>Projet &amp; Innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Leasing Affacturation Professionnel &amp; Entreprises</li> </ul>	Affacturation KA Affacturation Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite de Projet</li> </ul>	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"> <li>• Innovation</li> </ul>	Techniques d'idéation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intelligence collective</li> </ul>	Facilitation Outils d'animation Techniques d'animation d'ateliers d'IC
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pilotage de la transformation</li> </ul>	Définition / structuration de projet de transformation Gestion des parties prenantes Planification de la transformation Reporting Transformation Techniques et processus de transformation	

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

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
<b>Stratégie</b>	• 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 & Development Stratégie sociale
	• Stratégie sociétale et environnementale	Politique environnementale Politique sociétale
<b>Sécurité</b>	• Règlementation HSE	Normes HSE
	• Secours à la personne	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation

# Banquier/Banquière Conseil Grandes Entreprises

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	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sécurité des biens et des personnes</li></ul>	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
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sécurité Incendie</li></ul>	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Apprendre à apprendre</b></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"> <li>• 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</li> <li>• Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage</li> </ul>
<p><b>Assertivité</b></p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein</li> <li>• J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et para verbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération</li> </ul>
<p><b>Etre acteur du collectif</b></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"> <li>• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun</li> <li>• Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe</li> <li>• Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin</li> </ul>
<p><b>Etre centré client</b></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"> <li>• Je suis proactif avec le client externe comme interne</li> <li>• Je lui propose les solutions adaptées</li> <li>• Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise</li> </ul>
<p><b>Etre force de proposition</b></p> <p>Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations</li> </ul>
<p><b>Etre proactif</b></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"> <li>• Je prends des décisions stratégiques qui ont un impact significatif sur l'organisation</li> <li>• J'évalue les risques et les opportunités de manière proactive et mets en place des plans d'actions adaptés</li> <li>• J'anticipe les tendances futures et les perturbations potentielles et anticipe les changements nécessaires pour assurer la pérennité de l'organisation</li> </ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p align="center"><b>Etre responsable</b></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"> <li>• Je guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer</li> <li>• Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue</li> <li>• Je sais faire confiance et déléguer</li> </ul>
<p align="center"><b>Faire preuve de courage</b></p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse</li> <li>• Je communique ce qui doit être dit</li> <li>• Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis</li> <li>• Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes</li> <li>• Je sais dire "non" et l'assume</li> </ul>
<p align="center"><b>Faire preuve de flexibilité</b></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"> <li>• J'accompagne et motive mon équipe pour qu'elle s'adapte aux changements organisationnels dans un contexte d'incertitude et de contradictions</li> <li>• J'évalue les impacts des changements sur l'ensemble de l'organisation et ajuste les plans d'actions en conséquence</li> <li>• J'encourage une culture de l'innovation et de la créativité pour stimuler l'adaptabilité et la flexibilité au sein de l'organisation</li> </ul>
<p align="center"><b>Faire preuve de leadership</b></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"> <li>• J'identifie et je comprends l'origine des émotions qui sous-tendent les réactions de l'autre que je sois impliqué ou non</li> <li>• Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation</li> </ul>
<p align="center"><b>Faire preuve d'esprit critique</b></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"> <li>• J'effectue une analyse claire, en tenant compte des différents aspects, de leurs causes et de leurs liens réciproques</li> <li>• Je pose un diagnostic objectif</li> <li>• Je conçois et évalue des scénarii multiples</li> </ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Porter nos valeurs</b></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"><li>• Je fais preuve d'exemplarité et transmets mon engagement à l'ensemble de mes collaborateurs</li><li>• J'utilise les valeurs clés pour construire une dynamique collective</li></ul>
<p><b>Savoir communiquer</b></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"><li>• Je sais mobiliser mon auditoire</li><li>• Je communique sur des sujets complexes</li><li>• Je porte mon discours avec conviction</li></ul>