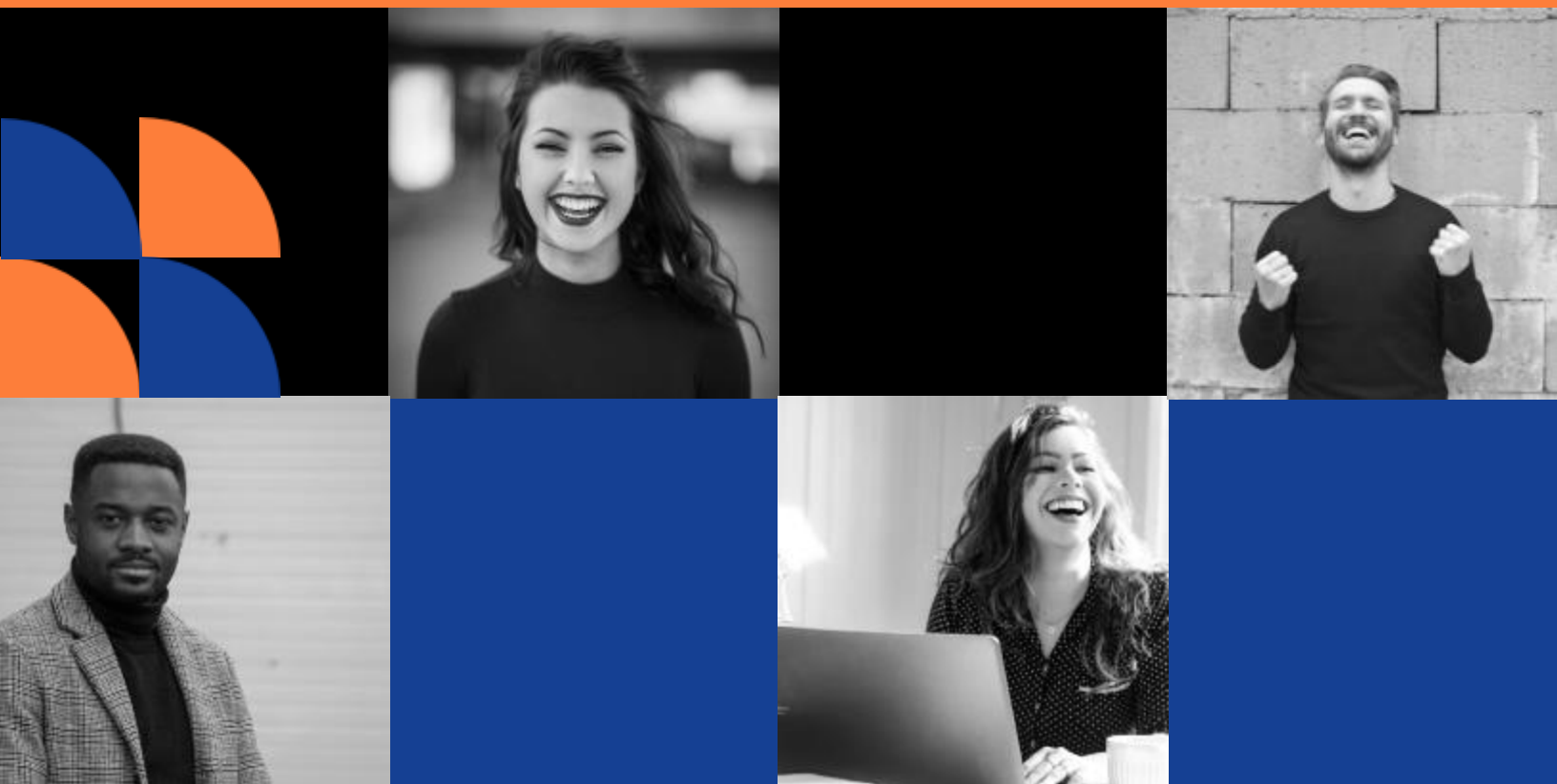


Mon Métier de Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Partenaire clé des projets structurants sur le capital, vous accompagnez et aidez les dirigeants d'entreprise dans leurs opérations de transmission (majoritaire ou minoritaire) ou d'acquisition (croissance externe). Vous identifiez le besoin, conseillez les dirigeants et mettez en place les opérations dans une démarche d'optimisation et de rentabilité pour le client. De l'analyse du projet au closing, vous pilotez la relation avec le client, les contreparties et les conseils, vous orientez le dirigeant dans ses choix et représentez l'entreprise dans toutes les étapes de l'opération. Vous vous engagez aux côtés du client dans un partenariat de confiance mutuelle, et assurez la défense de ses intérêts court, moyen et long termes dans la négociation du contrat de cession.

Vous entretenez un réseau professionnel dédié aux besoins des actionnaires, acquéreurs industriels, fonds d'investissement et conseils. Vous garantes la qualité des opérations et travaillez en interface étroite avec les équipes internes spécialisées 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

- Représenter l'expertise de la Banque en fusions-acquisitions, prospecter et identifier les opportunités sur son secteur
- Etudier les marchés économiques, leurs acteurs et leurs environnements, évaluer les mouvements et tendances d'évolution
- Evaluer les projets, conseiller les dirigeants dans leur stratégie de transmission ou d'acquisition / croissance externe
- Définir la stratégie de l'opération pour le client en fonction de son projet capitalistique, financier et patrimonial
- Prendre en charge la construction, le déploiement et le pilotage de l'opération et veiller au respect des échéances et calendrier du projet
- Analyser l'entreprise, sa stratégie, son marché, ses acteurs, la concurrence et formaliser le cas échéant son business plan

- Représenter l'entreprise et son client auprès des contreparties
- Aiguiller le dirigeant dans sa stratégie et ses arbitrages, et veiller à optimiser les conditions de succès de la transmission
- Négocier l'opération et défendre les intérêts du client
- Conseiller, accompagner, sécuriser et soutenir le dirigeant durant toutes les phases du processus avec une relation de confiance et d'expertise
- Travailler en étroite relation avec les services internes la Banque, transmettre l'information lorsque cela est possible et apporter son soutien
- Animer son portefeuille de clients et assurer une relation de proximité auprès de ses acteurs
- Entretenir et développer un réseau de partenaires et prescripteurs fiables 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 : Master II (Ingénierie financière, Economie, Audit, ...), école de commerce ou d'Ingénieur

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Investissement, Conseil Grande Entreprise, Filières spécialisées, Management, Support, ...



Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



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 proactif
Montage d'opérations de financement	Langues	Etre responsable
Négociation	Marketing & Communication	Faire preuve de courage
	Modélisation	Faire preuve de flexibilité
	Offre	Faire preuve d'esprit critique
	Projet & Innovation	Porter nos valeurs
	Stratégie	Savoir communiquer
	Sécurité	

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse	<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
Conseil	<ul style="list-style-type: none">• 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• Etre 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	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client• Prospector, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance• Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux• Etre ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion du temps réel	<ul style="list-style-type: none">• 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

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Ingénierie financière	<ul style="list-style-type: none">• 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
Montage d'opérations de financement	<ul style="list-style-type: none">• 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 ces projets de financement, assurer la défense de ses intérêts et nouer une relation de partenariat sur le long terme
Négociation	<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

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition

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 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
	• Conformité Déontologie	Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du Personnel Sensible
	• Conformité Ethique	Politique interne d'entrée en relation
	• Conformité Réglementaire	Certifications et formations réglementaires Conformité Fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG Règlement MAR Réglementation Américaine RGPD Veille réglementaire
	• Conformité Salle des marchés	Directives prospectus EMIR - Produits dérivés SFTR - opérations de financement sur titres
	• Dispositifs tutélaire et de contrôle	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	• Risques	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	• 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
	• Droit des assurances	Des biens Des personnes et des professionnels

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition

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

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition

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

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition

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

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition

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	• Offre Entreprises	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
	• Offre Grandes Entreprises	
	• Offre immobilière	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
Projet & 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
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

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition

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
Stratégie	<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 Marketing 	Politique Produit Stratégie de Communication Stratégie de Marque
	<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 R&D 	Stratégie de Développement Stratégie de Recherche
	<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
Sécurité	<ul style="list-style-type: none"> Règlementation HSE 	Normes HSE
	<ul style="list-style-type: none"> Secours à la personne 	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation
	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> Sécurité Incendie 	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



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'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
<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">Etre 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"> • 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
<p align="center">Etre 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">Etre 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 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 potentielles et anticipe les changements nécessaires pour assurer la pérennité de l'organisation
<p align="center">Etre 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 guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer • Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue • Je sais faire confiance et déléguer

Ingénieur/Ingénieure Fusion-Acquisition



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de courage</p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse • Je communique ce qui doit être dit • Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis • Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes • Je sais dire "non" et l'assume
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité 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"> • 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
<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 fais preuve d'exemplarité et transmets mon engagement à l'ensemble de mes collaborateurs • J'utilise les valeurs clés pour construire une dynamique collective
<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 mobiliser mon auditoire • Je communique sur des sujets complexes • Je porte mon discours avec conviction