

Ingénieur d'affaires entreprises




Certifiez votre professionnalisme !


L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose

aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours diplômants pour se former aux différents métiers de la banque de détail. Devenu l'Université du Groupe Crédit Agricole en 2013, l'IFCAM poursuit sa mission d'accompagnement des enjeux de montée en compétences dans les domaines banque, assurances et activités spécialisées et s'ouvre désormais à des publics externes. Première université d'entreprise du secteur bancaire à avoir internalisé une politique de formation certifiante / diplômante, l'IFCAM est habilité par l'Etat en tant qu'organisme certificateur à délivrer des certifications professionnelles reconnues sur l'ensemble du territoire national car inscrites au RNCP (Répertoire National des Compétences professionnelles) et au Répertoire des compétences transverses, en formation continue comme en alternance.




EXPERTISE
Se spécialiser (prérequis : 3 à 5 ans d'expérience et formation initiale Bac + 3 / 4)


PERFECTIONNEMENT
Préparer une évolution / approfondir et actualiser ses connaissances (prérequis : entre 3 et 5 ans d'expérience)


FONDAMENTAUX
S'intégrer / Acquérir le socle de professionnalisme (prérequis : expérience < 3 ans, Bac + 2)

PARTICULIERS	PROFESSIONNELS	AGRICULTEURS	PATRIMONIAL	ENTREPRISES	SI
	Expert prévention assurances (Niveau 7 RNCP)			Ingénieur d'Affaires Entreprises (Niveau 7 RNCP)	Pilotage de projets SI (accessible en VAE)
	ITB Parcours Groupe Crédit Agricole (Niveau 7 RNCP, accessible en VAE via ESB)				
			Expert en gestion patrimoniale clientèle Privée (Niveau 7 RNCP)		Pilotage de projets SI (accessible en VAE)
Conseiller bancassurance clientèle des Particuliers (Niveau 6 RNCP, accessible en VAE)	Conseiller bancassurance clientèle des Professionnels (Niveau 6 RNCP, accessible en VAE)	Conseiller bancassurance clientèle des Agriculteurs (Niveau 6 RNCP, accessible en VAE)	Conseiller en Gestion Patrimoniale (Niveau 6 RNCP)		Pilotage de projets SI (accessible en VAE)



Enregistrement RNCP en cours d'instruction



Répertoire spécifique



éligibles au CPF

Se former avec un parcours reconnu par l'Etat

**L'obtention de la certification, une option mais pas une obligation.
Elle dépend de vos enjeux de montée en compétence**

CAS N°1

« Je souhaite maîtriser les fondamentaux du métier ET obtenir une certification professionnelle reconnue sur le marché »

Je m'inscris sur la totalité du parcours

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs et savoirs faire
- Obtention d'un certificat reconnu par l'Etat (répertoire des compétences)
- Financement possible (CPF)

CERTIFICATION

CAS N°2

« Je désire monter en compétences progressivement sur le métier de CGP ou CP, en profitant de mes droits acquis sur mon CPF »

Je m'inscris aux blocs de compétences qui répondent à mes besoins

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoirs faire
- Prise en compte des blocs suivis pour obtention ultérieure du certificat
- Financement possible (CPF)



Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 3 ans pour obtenir le diplôme

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION
(sans obligation)

CAS N°3

« Expérimenté, je viens actualiser mes connaissances, sans intention de m'engager dans un parcours long et diplômant »

Je m'inscris à la carte à 1 ou 2 UE ciblées

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoirs faire



Pas de financements (CPF) en dehors du plan de formation

Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 3 ans pour obtenir le diplôme

ATTESTATION FORMATION

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION
(sans obligation)

Ingénieur d'affaires entreprises (en partenariat avec l'ESCP)

OBJECTIFS

- Renforcer ses connaissances sur les aspects les plus techniques du métier
- Détecter et maîtriser les risques sur les entreprises
- Adopter la vision stratégique du Dirigeant d'entreprise
- Devenir le banquier de 1er cercle
- Innover en matière de financement d'entreprises

MÉTIER VISÉ

- Ingénieur d'affaires entreprises
- Chargé d'affaires entreprises senior

PRE-REQUIS

- Formation initiale : être titulaire d'un Bac + 4 ou d'un Bac + 3 en Banque, Finance
- Avoir suivi le socle de professionnalisme Chargé d'Affaires Entreprises (niveau fondamentaux) ou justifier d'une expérience réussie dans la fonction d'au moins 3 ans

DURÉE DU PARCOURS

Le parcours est structuré en 5 blocs de compétences totalisant 17 jours de présentiel (+ 4h synthèse orale).

Le déploiement se fait en régions et à Montrouge pour les 3 blocs IFCAM, dans les locaux de l'ESCP à Paris (2 blocs)

PUBLIC CIBLE

Chargés d'Affaires Entreprises ayant une première expérience réussie sur ce marché (3 ans minimum) et souhaitant se spécialiser sur l'une des options proposées : PME ou Entreprises de Taille Intermédiaires

DEPLOIEMENT

Le parcours est structuré en 5 blocs de compétences totalisant 17 jours de présentiel (+ 4h synthèse orale).

Le déploiement se fait en régions et à Montrouge pour les 3 blocs IFCAM, dans les locaux de l'ESCP à Paris (2 blocs)

NIVEAU DE SORTIE

Demande d'enregistrement au RNCP (Niveau 7, soit équivalent Bac +5) : en cours d'instruction (juin 2021)

Structuration du parcours

5 blocs de compétences, 10 UE au total (dont 7 UE en tronc commun)



1- Développer son efficacité commerciale

Tronc commun : Principalisation de la relation avec le dirigeant d'entreprise

Option PME : Négocier avec une entreprise

Option ETI : Négociation complexe et difficile



2- Accompagner les opérations complexes

. Tronc commun : Banque d'affaires de l'entreprise ; Approche patrimoniale du dirigeant



3- Maîtriser la vision stratégique du dirigeant d'entreprise

. Tronc commun : Développer ses compétences sur les innovations liées aux marchés entreprise ; La stratégie du Dirigeant



4- Réaliser des opérations de financement

. Tronc commun : L'accompagnement des entreprises à l'international ;

. Option PME : Analyse Financière des entreprises (niv. 2) : comptes consolidés ; Le financement des entreprises (niv. 2)

. Option ETI : Crédits structurés, syndiqués et couverture de taux ; Le financement des entreprises via l'accès aux marchés de capitaux



5- Mieux se connaître

. Tronc commun : Mieux se connaître pour mieux gérer ses relations

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

Approche PÉDAGOGIQUE - Séquencement de l'expérience apprenants

T1 PRÉPARATION

ACCULTURATION /
SENSIBILISATION

Espace digital sécurisé

Disponibilité permanente des ressources
pédagogiques

- 2 Vidéos pédagogiques :
Risques et Description du
parcours de formation
- 3 E-learning Notion de groupe
et comptes consolidés /
CREDOC / Fondamentaux
CAE
- Fiches mémos
- Accès aux tests de
connaissances asynchrones



T2 FACE A FACE PEDAGOGIQUES

FORMATION PRÉSENTIELLE
HUMAINE ET DIGITALE

10 Présentiels orientés vers l'acquisition
des connaissances et la mise en situation
opérationnelle (cas pratiques clients),
déployés

- blocs IFCAM : sur sites en régions
et 1 dans les locaux de l'IFCAM à
Paris
- Blocs ESCP : dans les locaux de
l'Ecole à Paris Montparnasse

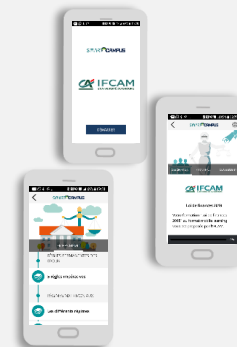


T3 ENTRAÎNEMENT

ANCRAGE PÉDAGOGIQUE

Quizz d'entraînement avec feedback

6 Modules d'ancrage



T4 EVALUATION

TEST DE CONNAISSANCES PAR UE

Réalisations des tests asynchrones

EXAMEN PAR BLOC DE
COMPÉTENCES

Réalisations de cas clients pour les 3
blocs de compétences métier



en salle surveillée

ORAL DE SYNTHÈSE / JURY FINAL

cas pratiques liés aux 3 blocs de
compétences métier (Tirage au sort)



en salle surveillée



Ingénieur d'affaires entreprise / option PME

Bloc de Compétences	Intitulé cours	Objectifs formation	Format	Distanciel (test connaissances)	Face à face		Durée totale
					Cours	Examen	
« Développer son efficacité commerciale dans une négociation »	La principalisation de la relation avec le chef d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Détecter les projets stratégiques (haut de bilan) Piloter et coordonner un projet stratégique 	Présentiel		14h		14h
	Négocier avec une entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Mener une négociation préparée et structurée en respectant les règles d'or Négocier avantageusement en adoptant les bonnes pratiques 	Présentiel		14h		14h
Sous total Bloc 1					4 jours		
"Accompagner les opérations complexes"	La Banque d'affaires de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Analyser des opérations à effet de levier Maîtriser la transmission d'une PME S'approprier le droit de la transmission de l'entreprise patrimoniale 	Présentiel	30'	14h	(avec le bloc 3)	22h
	Approche patrimoniale du Dirigeant d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Renforcer la relation commerciale avec le dirigeant d'entreprise en appréhendant sa situation patrimoniale afin de devenir son banquier Conseil 	Présentiel	30'	7h		
Sous total Bloc 2					3 jours		
« Maîtriser la vision stratégique du dirigeant d'entreprise »	Développer ses compétences sur les innovations liées aux marchés entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser l'innovation dans le fonctionnement de l'entreprise, l'environnement financier, les autres business modèles 	Présentiel	30'	7h	7h	22h
	La stratégie du Dirigeant	<ul style="list-style-type: none"> S'approprier la stratégie des entreprises Engager une stratégie de compétitivité Réussir la mise en œuvre de la stratégie 	Présentiel	30'	7h		
Sous total Bloc 3					3 jours		
" Réaliser des opérations de financement des entreprises "	L'accompagnement des entreprises à l'international : expertise	<ul style="list-style-type: none"> Détecter et mettre en œuvre les solutions de Cash management Maîtriser le risque via la couverture de taux 	Distanciel	30'	14h	4h	47,5h
	Analyse financière des entreprises (niv. 2) : comptes consolidés	<ul style="list-style-type: none"> Analyser et maîtriser le fonctionnement des comptes consolidés 	Distanciel	30'	14h		
	Le financement des entreprises (niv. 2)	<ul style="list-style-type: none"> Elaborer les différents montages particuliers et apporter les meilleures solutions de financement 	Distanciel	30'	14h		
Sous total Bloc 4					6 jours		
« Mieux se connaître »	Mieux se connaître pour mieux gérer ses relations	<ul style="list-style-type: none"> Développer l'affirmation de soi Gérer son anxiété et ses émotions 	Présentiel		14h		14h
Sous total Bloc 5					2 jours		

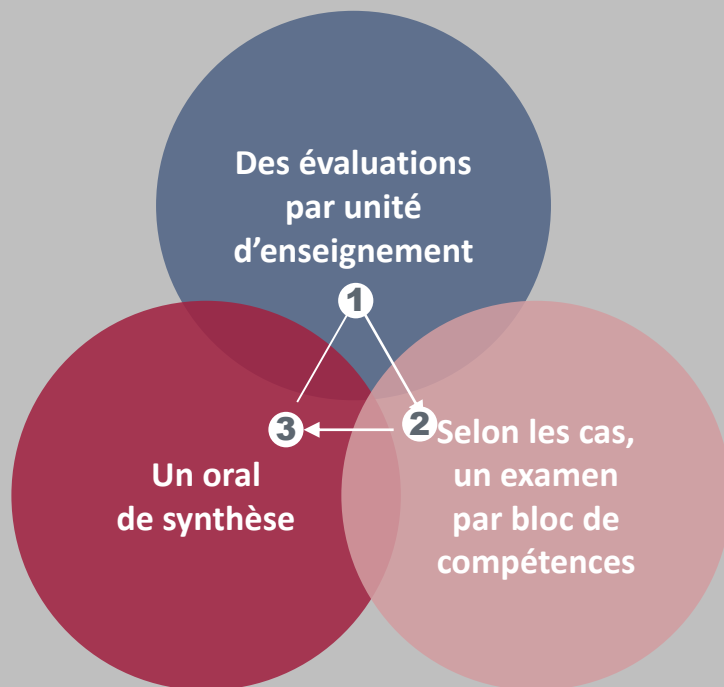


Ingénieur d'affaires entreprise / option ETI

Bloc de Compétences	Intitulé cours	Objectifs formation	Format	Distanciel (test connaissances)	Face à face		Durée totale
					Cours	Examen	
« Développer son efficacité commerciale dans une négociation »	La principalisation de la relation avec le chef d'entreprise	- Détecter les projets stratégiques (haut de bilan) - Piloter et coordonner un projet stratégique	Présentiel		14h		14h
	Négociation complexe et difficile	- Mener des négociations complexes avec des interlocuteurs différents	Présentiel		14h		14h
Sous total Bloc 1					4 jours		
"Accompagner les opérations complexes"	La Banque d'affaires de l'entreprise	- Analyser des opérations à effet de levier - Maitriser la transmission d'une PME - S'approprier le droit de la transmission de l'entreprise patrimoniale	Présentiel	30'	14h	(avec le bloc 3)	22h
	Approche patrimoniale du Dirigeant d'entreprise	- Renforcer la relation commerciale avec le dirigeant d'entreprise en appréhendant sa situation patrimoniale afin de devenir son banquier Conseil	Présentiel	30'	7h		
Sous total Bloc 2					3 jours		
« Maitriser la vision stratégique du dirigeant d'entreprise »	Développer ses compétences sur les innovations liées aux marchés entreprise	- Maitriser l'innovation dans le fonctionnement de l'entreprise, l'environnement financier, les autres business modèles	Présentiel	30'	7h	7h	22h
	La stratégie du Dirigeant	- S'approprier la stratégie des entreprises - Engager une stratégie de compétitivité - Réussir la mise en œuvre de la stratégie	Présentiel	30'	7h		
Sous total Bloc 3					3 jours		
" Réaliser des opérations de financement des entreprises "	L'accompagnement des entreprises à l'international : expertise	- Détecter et mettre en œuvre les solutions de Cash management - Maitriser le risque via la couverture de taux	Distanciel	30'	14h	4h	47,5h
	Crédits structurés, syndiqués et couverture de taux	- Maitriser les techniques de financement bancaires complexes	Distanciel	30'	14h		
	Le financement des entreprises via l'accès aux marchés de capitaux	- Renforcer ses connaissances techniques pour augmenter le PNB sur des services plus rémunérateurs	Distanciel	30'	14h		
Sous total Bloc 4					6 jours		
« Mieux se connaître »	Mieux se connaître pour mieux gérer ses relations	- Développer l'affirmation de soi - Gérer son anxiété et ses émotions	Présentiel		14h		14h
Sous total Bloc 5					2 jours		

Comment obtenir la certification ?

Conditions à remplir pour le niveau Perfectionnement / Expertise (niveau 7 RNCP visé)



- 1) **Assiduité aux cours collectifs** : présence obligatoire aux cours présentiels et classes virtuelles et réalisation des tests de connaissances intermédiaires
- 2) **Note de bloc** : moyenne globale pour chaque bloc supérieure ou égale à 8/20 (évaluations + examen de bloc)

A noter : en cas de note globale au bloc inférieure à 8/20, obligation de repasser soit l'unité d'enseignement en échec (note < à 8/20) soit l'examen de bloc à la session suivante pour obtenir la certification

- 3) **Note à l'oral de synthèse** supérieure ou égale à 12/20

A noter :

- ✓ en cas de note à la synthèse comprise entre 10 et 11, une moyenne globale finale de 12/20 est exigée pour obtenir la certification
- ✓ en cas de note à l'oral de synthèse inférieure à 10/20, obligation de repasser l'oral de synthèse à la session suivante pour obtenir la certification

- 4) **Moyenne globale finale** : note supérieure ou égale à **10 /20** (sachant que la moyenne finale des blocs compte pour 60% et celle de l'oral de synthèse pour 40%).

A noter : en cas de note globale finale < à 10/20, obligation de repasser l'évaluation d'UE ou de l'examen de bloc ou l'épreuve de synthèse finale en échec à la session suivante pour obtenir la certification

TARIFS AUTOMNE 2021-2022

MARCHÉ DES ENTREPRISES

Ingénieur d'affaires – Option PME

Ingénieur d'affaires – Option PME			UE PV Client /part	Bloc PV Client /part	Parcours complet PV CLIENT /part
ref					
Bloc 1	1633	La principalisation de la relation avec le dirigeant d'entrepris	955	1 435	8 040
	7143	Négocier avec une entreprise	850		
Bloc 2	1653	La Banque d'Affaires de l'entreprise	2 290	2 290	
	4951	Approche patrimoniale du dirigeant			
Bloc 3	1651	Développer ses compétences sur les innovations liées aux ma	2 290	2 290	
	1654	La stratégie du Dirigeant			
Bloc 4	1479	L'accompagnement des entreprises à l'international : experti	825	2 130	
	1480	Analyse financière des entreprises (niveau 2) : compte consol	940		
	1476	Le financement des entreprises (niveau 2)	955		
Bloc 5	9226	Mieux se connaître pour mieux gérer ses relations	680	680	
			9 785	8 825	8 040

Ingénieur d'affaires – Option ETI

Ingenieur d'affaires – Option ETI			UE PV Client /part	Bloc PV Client /part	Parcours complet PV CLIENT /part
ref					
Bloc 1	1633	La principalisation de la relation avec le dirigeant d'entreprise	955	1 665	8 355
	1643	Négociation complexe et difficile	1 085		
Bloc 2	1653	La Banque d'Affaires de l'entreprise	2 290	2 290	
	4951	Approche patrimoniale du dirigeant			
Bloc 3	1651	Développer ses compétences sur les innovations liées aux ma	2 290	2 290	
	1654	La stratégie du Dirigeant			
Bloc 4	1479	L'accompagnement des entreprises à l'international : experti	825	2 665	
	1469	Crédits structurés, syndiqués et couverture de taux	1 385		
	1478	Le financement des entreprises via les marchés de capitaux	1 150		
Bloc 5	9226	Mieux se connaître pour mieux gérer ses relations	680	680	
			10 660	9 590	8 355



CONTACTEZ-NOUS

Si vous êtes une entreprise :

PASCAL
CATHALIFAUD
06 63 25 19 05
Pascal.cathalifaud@ca-ifcam.fr



Si vous êtes un particulier :

VANESSA
FY
06.47.18.05.67
Vanessa.fy@ca-ifcam.fr



L'UNIVERSITÉ DU CRÉDIT AGRICOLE POUR TOUS

Un savoir-faire à partager



CA IFCAM
L'UNIVERSITÉ DU GROUPE

UNE TRIPLE EXPERTISE

DES CONTENUS POINTUS, UNE PÉDAGOGIE ADAPTÉE, UN ENVIRONNEMENT TECHNOLOGIQUE FIABLE



UNE UNIVERSITÉ MULTI SITES

DES CAMPUS PHYSIQUES ET DISTANCIELS

Campus *physique*

réparti sur deux sites :

Rue La Boétie (Paris 8^e)

8 salles de formation,
1 Lounge dédié aux Dirigeants,
1 000 m²,
1 espace de vie

Montrouge (92)

24 salles de formation,
1 amphithéâtre,
3 Learning Labs,
1 studio vidéo

Campus *distantiel* :

E-campus :

la plateforme de formation
distantielle → Une offre
distantielle accessible : par
mot clé, par thèmes, par
marché et/ou par métier, par
cursus



Smartcampus :

le coach de poche, une
plateforme d'entraînement
optionnel →
propose des modules d'ancrage
rapides, ludiques et pratiques
sur mobile



IFCAM : L'EXPÉRIENCE D'UN SPECIALISTE DE LA FORMATION EN BANCASSURANCE



40 ANS *d'existence*

Depuis 1976 au service du développement des compétences des collaborateurs du groupe Crédit Agricole



174 500 *utilisateurs*

Les principaux utilisateurs sont les entités du Groupe, en France et à l'international (pour leur 140 000 collaborateurs), ainsi que les 31 774 administrateurs et 2 509 présidents de caisses locales et régionales



+ de 3 Millions *d'heures par an*

de formation réalisées



+ d'1 Million *d'inscriptions par an*

ont été enregistrées sur des dispositifs en ligne



23 6470 *diagnostics*

en ligne réalisés



700 *offres* au catalogue



10 *parcours certifiants / diplômants*

6550 collaborateurs / an
et 2100 alternants



96% *de taux de satisfaction globale*



180 *collaborateurs*

(experts métiers /
experts pédagogiques / SI)

En 2018,
ouverture de
l'Université à
l'extérieur pour
faire partager
son expertise et
son expérience

Partenariat pédagogique

ESCP
EUROPE
BUSINESS SCHOOL



Une top business school mondiale

1^{ÈRE}

Business School
au monde (1819)

Dans le monde
Financial Times

6

Campus en Europe
Berlin, Londres,
Madrid, Paris, Turin
et Varsovie

140

Professeurs
chercheurs

#2

Master
in Finance

#5

Master
in Management

#11

Executive
MBA

#18

Custom
Programmes



L'ESSENTIEL



LES CONTENUS



LES TEMPS FORTS



LES MODALITES
D'EVALUATION





Campus Paris MONTPARNASSE 1/2

- Les enseignements des 2 blocs de compétences déployés par l'ESCP se feront sur le site ESCP, par regroupement de l'ensemble des participants (2 regroupements prévus de 3 jours).
- Adresse : 3, rue Armand Moisant, 75015 Paris
- Accueil général : 01 55 65 56 00
- Métro
- Montparnasse (M4 / M6 / M13) sortie 2 - Bienvenue
- Falguière (M12)
- Bus : 91 / 92 / 94 / 95 / 96
- Stationnement : Gare de Montparnasse (payant)



Campus Paris MONTPARNASSE 2/2

- **1 auditorium très moderne de 250 places** adapté aux conférences
- **3 amphithéâtres (90 et 70 places)** totalement équipés pour des cours, permettant si besoin de voir ce qui est diffusé dans l'auditorium
- **46 salles de cours de 20 à 40 places assises**
- **des salles de sous-groupe de 4 à 8 personnes**
- **13 salles informatiques**
- 1 studio audiovisuel
- 1 cafétéria
- 1 lieu de vie moderne au dessus de l'auditorium appelé « place des bambous » adapté aux grands évènements jusqu'à une centaine de personnes
- 1 terrasse au 6^e étage

