

# CONSEILLER CLIENTÈLE DES AGRICULTEURS



## OFFRE CERTIFIANTE

Niveau 6 RNCP (Bac+3/4)



## IFCAM L'UNIVERSITE DU GROUPE

Université ouverte, l'IFCAM forme l'ensemble des collaborateurs du Groupe, mais aussi des salariés n'appartenant pas au Groupe Crédit Agricole. Elle dispense tous les ans plus de deux millions d'heures de formation. De la conception pédagogique, à l'animation des formations, en passant par l'intégration de nouveaux modes d'apprentissage, l'Université crée et diffuse des dispositifs enrichis, expérientiels, collaboratifs et de proximité.

L'Université du Groupe Crédit Agricole propose une offre de certifications professionnelles pour se former aux nombreux métiers de la banque de détail et des marchés spécialisés. Ces certifications sont éligibles au CPF (Compte professionnel de formation) car reconnues par l'État sur l'ensemble du territoire. Elles sont inscrites au Répertoire National des Certifications professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique et sont accessibles à la VAE (Validation des Acquis par l'Expérience).

D'autres demandes de certification sont en cours d'instruction. Elles viendront enrichir le catalogue de formation proposée.

Pour les concevoir et les déployer, l'IFCAM poursuit une politique active d'ouverture partenariale avec des organismes de référence au niveau national dans chaque domaine tels que l'ESCP, l'AUREP, l'ESBanque, l'IHEDREA, garantissant complémentarité et innovation dans les pratiques pédagogiques et excellence de l'expérience apprenants. Conçus en mix formation, ces dispositifs sont déployés en commun sur Paris et l'ensemble du territoire national. Ils permettent d'acquérir les fondamentaux pour intégrer des réseaux bancaires, d'entretenir ses compétences ou de se spécialiser sur certains marchés via des certifications de niveau 6 ou 7 RNCP (équivalent de Bac + 3 / 4 à bac + 5).



## CERTIFIEZ VOTRE PROFESSIONNALISME



**L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours certifiants 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, 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.

### 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 savoir-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 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 / savoir-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 la certification

#### POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION

sans obligation

#### CAS N°3

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

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 la certification

#### ATTESTATION FORMATION

#### POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION

sans obligation

## SOMMAIRE

<b>LA CERTIFICATION EN BREF .....</b>	<b>6</b>
<b>LES CHIFFRES CLÉS .....</b>	<b>7</b>
<b>STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION .....</b>	<b>8</b>
<b>LES BLOCS.....</b>	<b>9</b>
BLOC 1 Maîtriser l'environnement des agriculteurs	9
BLOC 2 Analyser la situation financière des agriculteurs	10
BLOC 3 Accompagner les projets des agriculteurs	11
BLOC 4 Développer la relation commerciale avec un agriculteur	12
<b>PASSAGE DE LA CERTIFICATION .....</b>	<b>13</b>
<b>TOUTES NOS OFFRES .....</b>	<b>14</b>
<b>CARTOGRAPHIE DES OFFRES .....</b>	<b>15</b>
<b>LA DIFFERENCE IFCAM .....</b>	<b>16</b>

## ENSEMBLE

## FORMONS NOTRE AVENIR



# CONSEILLER CLIENTÈLE DES AGRICULTEURS



APRÈS UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE RÉUSSIE DE CONSEIL AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE DES PARTICULIERS,  
JE SOUHAITE ÉVOLUER VERS LE MARCHÉ SPÉCIALISÉ DES AGRICULTEURS

## OBJECTIFS

Acquérir et maîtriser les fondamentaux du métier de conseiller clientèle sur le marché des Agriculteurs

## MÉTIER VISÉ

- Conseiller en charge de la clientèle des Agriculteurs

## PUBLIC CIBLE

- Collaborateur avec une première expérience (3 ans) de conseiller sur le marché des particuliers et/ou souhaitant évoluer vers des réseaux spécialisés
- Formation initiale requise : diplôme bac + 2 minimum

## PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme niveau 5 RNCP (bac+2)  
Dans le cadre d'une formation continue, si ces prérequis ne sont pas respectés, vous pouvez saisir la commission des inscriptions via le pôle programmes - [diplomant@ca-ifcam.fr](mailto:diplomant@ca-ifcam.fr)

## DURÉE DU PARCOURS

150 h étalées sur 1 an pour le parcours certifiant complet .  
Le parcours est structuré en 4 blocs de compétences totalisant 10 jours de cours collectifs (présentiels ou classes virtuelles)

## NIVEAU DE SORTIE

Certification professionnelle Niveau 6 RNCP  
(équivalent Bac +3/+4)

## LA CERTIFICATION

**Intitulé :** Conseiller clientèle des professionnels et agriculteurs

**Code RNCP :** 39613

**Certificateur :** IFCAM

Formation reconnue depuis le 01/10/2024 pour une durée de 2 ans (échéance le 01/10/2026)

## APPRENTISSAGE

Dispositif également disponible en apprentissage via nos centres de formation des apprentis (CFA)

## LES + DU PARCOURS

- Dispositif mix formation alliant travail personnel à distance (e-learning, exercices pratiques, quizz de connaissances : environ 35% de la durée de la formation) et formations en présentiel (65% du temps)
- Contenus : 1 bloc de savoirs (l'environnement économique, juridique et fiscal des agriculteurs) ; 2 blocs de savoir-faire (Diagnostic financier et techniques de financement) : 1 bloc de posture commerciale (approche globale du client)
- Déploiement au choix en inter dans les locaux de l'IFCAM (Paris et Montrouge) ou en régions
- Le bloc 4 sert aussi de préparation à la soutenance d'un cas client pour l'épreuve de synthèse finale
- Certification accessible partiellement ou totalement via le dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

## ET APRÈS...

Les compétences acquises sur ce parcours permettront à l'apprenant de poursuivre vers les parcours de formation suivants :

- Ingénieur d'Affaires de la clientèle des Agri-Managers

# CONSEILLER CLIENTÈLE DES AGRICULTEURS



## LES CHIFFRES CLÉS

ANNÉE D'OBTENTION	2017	2018	2019
NOMBRE D'INSCRITS	150	307	288
NOMBRE DE PRÉSENTS À L'EXAMEN	147	291	278
TAUX DE PRÉSENTATION À L'EXAMEN (EN %)	98%	95%	96%
NOMBRE DE CERTIFIÉS	130	246	223
TAUX DE REUSSITE	88%	84%	80%
TAUX D'INSERTION GLOBAL À 6 MOIS (EN %)	95%	98%	100%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS (EN %)	82%	80%	89%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 2 ANS (EN %)	84%	81%	91%
NOMBRE DE CERTIFIÉS À LA SUITE D'UN PARCOURS VAE	2	2	3

[CLIQUEZ-ICI](#)

## STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION

4 BLOCS AVEC 7 MODULES

BLOC DE COMPETENCES	LIBELLE ET REF	CONTROLE CONTINU EN LIGNE			EXAMEN DE BLOC	ORAL DE SYNTHESE
		DEVOIRS	QUIZ	FINAL		
<b>BLOC 1</b> Maîtriser l'environnement des agriculteurs (CLIQUEZ ICI)	Environnement économique des agriculteurs REF 8954	OUI	-	-	OUI	OUI
	Environnement juridique, fiscal et social des agriculteurs REF 8951	OUI	-	-	OUI	
<b>BLOC 2</b> Analyser la situation financière des agriculteurs (CLIQUEZ ICI)	Diagnostic financier des agriculteurs REF 8961	OUI	OUI	-	OUI	
<b>BLOC 3</b> Accompagner les projets des agriculteurs (CLIQUEZ ICI)	Techniques de financement des agriculteurs REF 8972	OUI	OUI	-	OUI	
	La collecte et la retraite des agriculteurs REF 8971	OUI	-	-	-	
<b>BLOC 4</b> Développer la relation commerciale avec un agriculteur (CLIQUEZ ICI)	Techniques de négociation avec un agriculteur REF 8981	-	-	OUI	-	
	Méthodologie de traitement des projets clients agriculteurs REF 8982	-	-	OUI	-	

Le contrôle continu et les examens comptent pour 60 % de la note finale de la certification  
L'oral de synthèse compte pour 40 % dans la note finale de la certification

## BLOC 1 MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT DES AGRICULTEURS

DUREE TOTALE 43h DONT EXAMEN DE BLOC 4h

### Environnement économique des agriculteurs REF 8954 - 10h

#### Objectifs

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables :

- d'estimer le poids économique de la filière agricole dans l'économie française
- d'évaluer les enjeux et problématiques auxquels sont soumis les producteurs
- de savoir identifier les principaux acteurs de ce marché

#### Format

UE médiatisée + 1 face à face pédagogique

#### Durée

- 3h en distanciel
- 7h cours

La pédagogie s'appuie sur : un module e-learning à disposition sur la plateforme + un face-à-face pédagogique en présentiel ou distanciel avec des cas pratiques, travaux en sous-groupes et en individuel

### Environnement juridique, fiscal et social des agriculteurs REF 8951 - 29h

#### Objectifs

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de définir l'activité agricole et expliquer le statut jeune agriculteur (JA)
- de différencier les différents types de baux ruraux
- d'identifier risques et opportunités commerciales liés aux statuts juridiques, fiscaux et sociaux de l'agriculteur
- d'intégrer la fiscalité dans la relation avec le client
- de mesurer la responsabilité du banquier et savoir y faire face en prenant des garanties adaptées

#### Format

UE médiatisée + 1 face à face pédagogique

#### Durée

- 15h en distanciel

La pédagogie s'appuie sur : un module e-learning à disposition sur la plateforme + un face-à-face pédagogique en présentiel ou distanciel avec des cas pratiques, travaux en sous-groupes et en individuel

## BLOC 2

### ANALYSER LA SITUATION FINANCIÈRE DES AGRICULTEURS

DUREE TOTALE 38h DONT EXAMEN DE BLOC 4h

#### Diagnostic financier des agriculteurs REF 8961 - 34h

##### Objectifs

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

- Acquérir et mettre en pratique les principes de base de la comptabilité et de l'analyse financière
- Analyser l'activité et la rentabilité passée et future d'une entreprise
- Evaluer les risques financiers du banquier en tenant compte des contraintes imposées par les Caisses régionales
- Rédiger un avis argumenté sur les demandes de financement moyen long terme et court terme de l'entreprise

##### Format

UE médiatisée + 1 face à face pédagogique

##### Durée

- 20h distanciel
- 14h cours

La pédagogie s'appuie sur : un module e-learning à disposition sur la plateforme + un face-à-face pédagogique en présentiel ou distanciel avec des cas pratiques, travaux en sous-groupes et en individuel.

## BLOC 3

### ACCOMPAGNER LES PROJETS DES AGRICULTEURS

DUREE TOTALE 36h DONT EXAMEN DE BLOC 4h

#### Collecte, retraite et assurances des agriculteurs REF 8971 - 3h

##### Objectifs

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de donner et d'évaluer les caractéristiques des placements liés à une approche patrimoniale, destinés aux marchés des agriculteurs et des professionnels
- de discerner les besoins du client pour lui offrir des propositions pertinentes

##### Format

E-learning

##### Durée

- 3h en distanciel

La pédagogie s'appuie sur : un module e-learning à disposition sur la plateforme

Modalité d'évaluation : contrôle continu (questionnaire)

#### Techniques de financement des agriculteurs REF 8972 - 29h

##### Objectifs

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de prendre partie sur la demande de financement d'un client agriculteur
- de construire une proposition de financement
- de donner une proposition de financement pour l'installation des jeunes agriculteurs
- d'évaluer l'origine des besoins de trésorerie pour proposer la gamme de crédits de trésorerie adaptés
- de mesurer les risques liés aux crises agricoles

##### Format

UE médiatisée + 1 face à face pédagogique

##### Durée

- 15h en distanciel
- 14h cours

La pédagogie s'appuie sur : un module e-learning à disposition sur la plateforme + un face-à-face pédagogique en présentiel ou distanciel avec des cas pratiques, travaux en sous-groupes et en individuel  
Modalité d'évaluation : contrôle continu dont des questionnaires devoir + examen sur table

# BLOC 4

## DÉVELOPPER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN AGRICULTEUR

DUREE TOTALE 23h

### Approche globale d'un client agriculteur REF 8981 - 8h

#### Objectifs

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de savoir proposer et d'adapter les techniques de vente pour développer un climat de confiance et faire la différence en rendez-vous
- d'utiliser les bonnes pratiques pour mieux s'affirmer et conclure favorablement

#### Format

1 Face à face pédagogique

#### Durée

- 7h cours
- 1h quiz final

### Méthodologie de traitement des projets clients REF 8982 - 15h

#### Objectifs

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de prendre en compte l'environnement juridique, fiscal et social de l'agriculteur
- de structurer leur analyse économique et financière
- de prendre position sur des demandes de financement et de proposer une offre bancaire appropriée aux besoins des clients agriculteurs
- de répéter un oral de synthèse et de situation de jury

#### Format

1 Face à face pédagogique

#### Durée

- 14h cours
- 1h quiz final



## SYNTHESE FINALE

Oral devant un jury d'évaluation en 3 étapes :

1. Tirage au sort d'un cas client
2. Préparation du cas (40 min)
3. Entretien devant le jury (40 min)
  - présentation du cas
  - questions / réponses(sur le cas et questions plus larges)

La pédagogie s'appuie sur : de nombreuses mises en situation spécifiquement adaptées au contexte bancaire une animation très interactive + des fiches mémos pratiques pour renforcer la pérennité de la formation

La pédagogie s'appuie sur : Une implication personnelle importante des participants au travers de leur participation active lors de la formation (confrontations d'expériences) et des travaux (individuels et en sous-groupes) Des exemples concrets issus de la réalité, des cas pratiques synthétiques + La mise en main de la documentation fournie (fiches mémos)

# PASSAGE DE LA CERTIFICATION

CONDITIONS À REMPLIR POUR LE NIVEAU FONDAMENTAUX (NIVEAU 6 RNCP)

Assiduité aux cours collectifs

Présence obligatoire aux cours présentiels et classes virtuelles et réalisation des évaluations intermédiaires (contrôle continu)

+

Note finale de bloc

Moyenne globale pour chaque bloc supérieure ou égale à 8/20 (évaluations + examen de bloc)

A noter : En cas d'échec, l'apprenant devra repasser les éléments en échec c'est-à-dire le contrôle continu et/ou l'examen de bloc complet

+

Note à l'oral de synthèse

Note supérieure ou égale à 10/20

A noter en cas de note à la synthèse comprise entre 8 et 9, une note globale finale de 12/20 est exigée pour obtenir la certification

A noter en cas de note à l'oral de synthèse strictement inférieure à 8/20, obligation de repasser l'oral de synthèse à la session suivante pour obtenir la certification

+

Note 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%)

=

OBTENTION DE LA CERTIFICATION


# NOS OFFRES CERTIFIANTES

**Conseiller Gestionnaire Bancassurance Clientèle Particuliers**  
Existe en version alternance




\* 480 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 372 / 31 absents  
**83% taux de réussite**

**Conseiller Clientèle Professionnels**



\* 462 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 340 / 43 absents  
**81% taux de réussite**

**Conseiller Clientèle Agriculteurs**



\* 71 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 58 / 7 absents  
**91% taux de réussite**

**Ingénieur d'Affaires de la Clientèle des Agri-Managers**



\* 25 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 25 / 0 absent  
**100% taux de réussite**

**Conseiller en Gestion Patrimoniale**



\* 42 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 37 / 0 absent  
**88% taux de réussite**

**Expert en Gestion Patrimoniale**



\* 39 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 33 / 1 absent  
**87% taux de réussite**

**Ingénieur Patrimonial du Chef d'Entreprise**



**Chargé d'Affaires Entreprises**  
Option ETI ou PME



\* 42 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 39 / 0 absent  
**93% taux de réussite**

**Expert Prévention Assurances**



\* 12 candidats à la synthèse / Nombre de diplômés après jury : 12 / 0 absent  
**100% taux de réussite**

**ITB - Parcours Groupe Crédit Agricole**



**Dispositif de Validation des Acquis de l'expérience - VAE**



\*\*12 candidats ont déposé et présenté devant le jury leur dossier VAE / 0 absent / **92% ont obtenu une VAE totale et 8% une VAE partielle**

Résultat après jury national sur les différents marchés  
\* Données 2024  
\*\* Données 2023

Pour toute information contactez nous  
diplomant@ca-ifcam.fr  
ifcam\_cpf@ca-ifcam.fr

# CARTOGRAPHIE DES OFFRES



## FONDAMENTAUX

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



## PERFECTIONNEMENT

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




## EXPERTISE

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


**PARTICULIERS**

**Conseiller Gestionnaire Bancassurance Clientèle Particuliers**  
Niveau 6 RNCP,



**PROFESSIONNELS**

**Conseiller Clientèle des Professionnels**  
Niveau 6 RNCP, accessible en VAE




**AGRICULTEURS**

**Conseiller Clientèle des Agriculteurs**  
Niveau 6 RNCP, accessible en VAE




**PATRIMONIAL**

**Conseiller en Gestion Patrimoniale**  
Niveau 6 RNCP, accessible par la VAE



**Expert en Gestion Patrimoniale**  
Niveau 7 RNCP, accessible par la VAE



**Ingénieur d'Affaires de la Clientèle des Agri-Manager**

**Ingénieur Patrimonial du Chef d'Entreprise**

Enregistrement en cours au Répertoire Spécifique

**Chargé d'Affaires Entreprise ETI - PME**



**ITB Parcours Groupe Crédit Agricole**

Niveau 7 RNCP, accessible en VAE via CFPB

**Expert Prévention Assurances**



ELIGIBLE AU CPF



ENREGISTREMENT RNCP EN COURS D'INSTRUCTION



# LA DIFFERENCE IFCAM

## DES FORM'ACTEURS DU GROUPE

L'IFCAM, Université du Groupe Crédit Agricole, s'appuie depuis son origine sur des collaborateurs du Groupe pour concevoir et animer des dispositifs de formation. Ces formateurs transmettent leur expertise, leur expérience et contribuent à diffuser les bonnes pratiques et les valeurs du Groupe.

## DES INNOVATIONS PEDAGOGIQUES

En tant qu'Université d'un groupe Bancaire, l'IFCAM est interpellé par l'évolution profonde et rapide des métiers. Ses innovations ont pour vocation d'être au service de la raison d'être du groupe Crédit Agricole.

## COMPLÉTER LES COMPÉTENCES DES COLLABORATEURS, DECOUVREZ NOTRE OFFRE EFFICACITE PRO



## RETROUVEZ L'OFFRE COMPLETE SUR NOTRE SITE POUR TOUTE INFORMATION CONTACTEZ-NOUS

Les interlocuteurs privilégiés  
Jean-Marc DULOU, [jean-marc.dulou@ca-ifcam.fr](mailto:jean-marc.dulou@ca-ifcam.fr)  
Offre / Partenariats / Commercialisation / pré-inscriptions  
Certification (RNCP / Inventaire / VAE) / Ingénierie financière / CPF

Charlotte Chouquet, [charlotte.chouquet@ca-ifcam.fr](mailto:charlotte.chouquet@ca-ifcam.fr)  
Coordination du déploiement :  
Calendrier pédagogique, planification des sessions, évaluations, examens, jurys

**POUR TOUTES QUESTIONS SUR LE HANDICAP**  
Une boîte mail dédiée pour les apprenants et les services formation  
[adaptation@ca-ifcam.fr](mailto:adaptation@ca-ifcam.fr)  
Évaluation du besoin d'aménagement possible dans le parcours de formation

