

Conseiller clientèle des professionnels agriculteurs

RNCP35965 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	15054
Code(s) ROME	C1203, C1206, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/10/2021
Date d'échéance	15/10/2024

Certificateur(s)

INSTITUT FORMAT CREDIT AGRICOLE MUTUEL · SIRET : 30617018400015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le « Conseiller clientèle Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » a pour mission de conseiller, gérer et fidéliser un portefeuille de clients (artisans, commerçants, professions libérales, gérants de micro-entreprises ou agriculteurs) à qui il vend des produits et services bancaires ou financiers.

ACTIVITÉS VISÉES

Accueil d'un client bancassurance particulier, professionnel / agriculteur

Collecte des informations permettant la connaissance du client bancassurance particulier et l'ouverture d'un compte

Décryptage de l'environnement économique, juridique, fiscal et social d'un client bancassurance professionnel/agriculteur

Réalisation d'un diagnostic financier sur la situation d'une entreprise professionnelle ou agricole et évaluer les risques

Conseil d'un client professionnel / agriculteur sur la gamme des services et produits bancaires adaptés

Négociation et vente de produits et services bancaires auprès d'une clientèle de professionnels / agriculteurs

Mise en oeuvre des contrats bancassurances

Réaction face aux événements particuliers d'un client impactant son compte bancaire (ATD, SE, incidents, opposition, clôture)

Gestion des risques opérationnels liés à la clientèle bancaire des professionnels / agriculteurs

Fidélisation et conquête d'une clientèle bancaire de professionnels et agriculteurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Maîtriser et savoir appliquer la réglementation bancaire, juridique et fiscale des entreprises, les techniques de financement et l'analyse des risques financiers

Maîtriser les caractéristiques des services, produits bancaires et assurance à destination des professionnels / agriculteurs

Décrypter l'environnement économique, juridique, fiscal et social de la clientèle des professionnels et des agriculteurs en mesurant leurs enjeux et problématiques et en détectant les risques

Mener un entretien en maîtrisant l'approche relationnelle définie et en identifiant les éléments importants pour le client et les points de clarification essentiels

Analyser la situation du client, en étudiant sa capacité financière et en rassemblant et synthétisant les informations fiscales et comptables ainsi que les structures personnes morales qu'il détient ou dans lesquelles il détient des participations)

Évaluer les risques en se basant sur le bilan comptable de l'entreprise, sur son patrimoine, la nature de son fonds de commerce

Identifier les besoins de la clientèle (crédit d'investissement et/ou crédit d'exploitation) et détecter les événements importants, en identifiant leur impact sur la vie personnelle et professionnelle et en proposant des solutions appropriées

Monter des dossiers de financement et les présenter avec des éléments argumentés permettant la prise de décision

Mener une négociation sur les conditions financières et les garanties dans l'intérêt de la banque et du client, en recherchant des points d'accord, en traitant les objections et en concluant sur un accord gagnant/gagnant

Formaliser la vente en la contractualisant après avoir argumenté les préconisations émises et s'être assuré de leur compréhension par le client et de son adhésion

Mettre en œuvre les contrats en réalisant les opérations administratives nécessaires et en prenant en charge le traitement des réclamations

Analyser la rentabilité de son portefeuille en utilisant les outils de son établissement et en comparant les résultats au plan d'action

Agir dans le respect de la réglementation AMF (MIF II...) en appliquant les règles de conformité, en réagissant à toute présomption de blanchiment, en connaissant son client et en appliquant la déontologie

Installer une relation commerciale et de confiance durable avec son client

Développer son portefeuille en recherchant de nouveaux clients afin de limiter l'attrition et en veillant à accroître sa rentabilité

Blocs de compétences

RNCP35965BC01 — Analyser l'environnement juridique, fiscal et social des clients bancaires professionnels / agriculteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les formes juridiques et les actes courants

Vérifier un état de créance et prendre les mesures juridiques adaptées

Adapter les clauses d'un contrat en prenant en compte la responsabilité du banquier

Faire le lien entre le choix de la structure et le régime d'imposition et l'aspect social Identifier les régimes d'imposition et les obligations déclaratives

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation en ligne. Echange avec le jury lors de la soutenance orale de synthèse

RNCP35965BC02 — Analyser la situation financière des clients bancaires professionnels / agriculteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Évaluer les risques financiers du banquier

Rédiger un avis argumenté sur les demandes de financement moyen long termes et court terme de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation en ligne. Réalisation de travaux par écrit (exercices d'application et examen). Jeux de rôles Mise en situation professionnelle Résolution et soutenance d'un cas client devant un jury

RNCP35965BC03 — Accompagner les projets d'investissement et d'épargne des clients bancaires professionnels / agriculteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Mesurer les attentes des clients en matière d'épargne pour optimiser leur trésorerie, préparer leur retraite ou réaliser un projet

Mener une démarche commerciale proactive

Identifier les besoins de cette clientèle : crédit d'investissement et/ou crédit d'exploitation

Choisir et argumenter des solutions adaptées

Acquérir une méthodologie d'instruction des dossiers de crédit

Argumenter le dossier d'un client face à une instance décisionnaire

Maîtriser les techniques annexes aux crédits : assurance, garanties

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation en ligne Cas pratiques à réaliser ; Mise en situation professionnelle ; Travaux écrits à réaliser sous forme d'un devoir Résolution et soutenance d'un cas client devant un jury ; Entretien oral avec un jury

RNCP35965BC04 — Développer la relation commerciale avec un client bancaire professionnel / agriculteur

LISTE DE COMPÉTENCES

Mener un entretien commercial autour de la liasse fiscale
Maîtriser et mettre en œuvre les techniques de négociation
Appliquer la méthodologie de traitement des projets clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation en ligne Cas pratiques à réaliser ; Mise en situation professionnelle ; Cas d'application ; Résolution et soutenance d'un cas client devant un jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le « Conseiller clientèle gestionnaire Banque-Assurance des Professionnels ou des Agriculteurs » travaille en général au sein d'une agence bancaire mais il doit très souvent se déplacer pour aller directement chez le Professionnel ou l'Agriculteur. Une partie de son activité est donc nomade. Il est l'interlocuteur privilégié des entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels libéraux, agriculteurs...) sur un secteur géographique donnée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les autres appellations similaires le plus souvent rencontrées dans les entreprises du secteur bancaire sont, selon les diverses conventions collectives applicables (et qui ne recouvrent pas forcément les mêmes niveaux de responsabilité) :

Conseiller commercial / gestionnaire des professionnels ; Conseiller commercial / gestionnaire des agriculteurs ; Chargé de clientèle des professionnels ; Chargé de clientèle des agriculteurs ; Chargé d'affaire clientèle des professionnels / agriculteurs

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La réglementation du secteur bancaire et assurance institue notamment l'obligation de formation pour les collaborateurs du réseau commercial dans plusieurs domaines :

- Conformité - Instruction AMF Doc 2010-09 : passage de l'examen certifié de l'Autorité des marchés financiers devient obligatoire - FIDES,
- les sanctions internationales,
- la loi Lagarde,
- la Lutte anti-blanchiment,
- le secret bancaire...
- Assurances - Directive 2002/92/CE du 09/12/02 sur l'intermédiation en assurance
- Arrêté du 23/06/2008 portant homologation des programmes minimaux de stage de formation des intermédiaires en assurance et des salariés de niveau I et II.
- Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances - Article 3 du décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif aux exigences professionnelles de formation des courtiers de produits d'assurance.
- Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 relative à la distribution d'assurances (entrera en vigueur au 1er octobre 2018) - Décret n° 2018-431 du 1er juin 2018 relatif à la distribution d'assurances
- Décret n° 2012-101 du 26 janvier 2012 relatif aux Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement - Arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement
- Décret n°2016-607 du 13 mai 2016 relatif aux contrats de crédit immobilier et aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (rectificatif)

§ Droit

o Loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques

o Règlement n° 2016/679 du 27 avril 2016 sur la protection des données, dit RGPD o Directive MIF 2 et le règlement

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 295 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification gestionnaire Banque-Assurance clientèle des particuliers » est accessible de 2 manières :
via la formation continue :

Prérequis nécessaire pour suivre la formation dans les meilleures conditions : être titulaire d'un diplôme BAC +2 (BTS, DUT, DEUG ou tout autre diplôme homologué de niveau 5 RNCP ou reconnu équivalent), idéalement dans les domaines Comptabilité, Gestion, Finances, Relation client, Commerce.

Si cette condition n'est pas remplie, le dossier du candidat doit systématiquement être soumis à l'approbation de la Commission nationale des inscriptions de l'IFCAM. Celle-ci peut accorder des dérogations pour l'accès à la certification à l'issue du parcours, sous réserve des mesures suivantes :

Validation des acquis professionnels (VAP) ; Validation des acquis académiques (VAA) ; Validation des études supérieures (VES).

Elle est également accessible via la VAE : dispositif de reconnaissance des compétences acquises ouvert à toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut face à l'emploi, qu'elle possède ou non un ou plusieurs diplômes. Prérequis : pouvoir justifier d'1 an d'expérience (1607 heures) dans le champ visé par la certification. Cette expérience peut être valorisée par différents biais : expériences professionnelles, bénévolat, volontariat, expériences syndicales. L'IFCAM propose un dispositif d'accompagnement VAE pour tout candidat intéressé par la démarche

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de 9 membres dont 7 externes

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 910 €
Selon la branche	7 910 € – 8 140 €
Prise en charge	Branches concernées
7 910 €	Valeur par défaut · 202 branches
8 140 €	CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNE des exploitations frigorifiques, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNEF des activités de production d'eaux embouteillées, boissons rafraîchissantes sans alcool et bières

Base légale

Date de décision	15/10/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/10/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	223	3	100 %	91 %
2018	246	2	98 %	81 %
2017	130	2	95 %	84 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP26946

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP39613

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://ifcam-cpf.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35965/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2 978
Parcours menés à terme	2 546

Taux d'achèvement	85 %
Période	02/2022 – 02/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3 400
Montant total engagé	2 036 254 €
Coût moyen par dossier	599 €
Durée moyenne	56 h
Période	11/2021 – 10/2024
France compétences	97 %
Reste à charge titulaire	2 %
France Travail	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.