

CQP Chargé d'affaires agriculture/viticulture

RNCP41400 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3161 — Personnel des banques
Date d'enregistrement	27/10/2025
Date d'échéance	27/10/2028

Certificateur(s)

CONFEDERATION NATIONALE CREDIT MUTUEL · SIRET : 78464668900041

CPNE DE LA BRANCHE DU CREDIT MUTUEL

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CONFEDERATION NATIONALE CREDIT MUTUEL	78464668900041	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le chargé d'affaires agriculture / viticulture exerce son métier au sein d'un réseau d'agences commerciales bancaires ou de compagnies d'assurances. Il est l'interlocuteur privilégié des exploitants en matière de conseil, de gestion de comptes, gestion des moyens de paiement, épargne, financement.

Le chargé d'affaires agriculture / viticulture travaille à la fidélisation de ses clients en proposant des produits et services adaptés à leurs attentes. Il développe son portefeuille de clientèle dans le respect des règles de conformité et de déontologie en vigueur. Il est particulièrement vigilant dans l'appréciation des risques financiers liés aux particularités de l'activité agricole.

ACTIVITÉS VISÉES

Préparation de l'activité commerciale

Préparation des entretiens

Conduite des entretiens

Prise en compte des situations de handicap

Conquête de nouveaux clients

Adaptation de la prospection aux normes réglementaires et législatives

Analyse des risques et étude des dossiers de financement

Mise en place de crédits pour les clients agriculteurs

Prévention et gestion des dégradations

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser le diagnostic de son portefeuille, de son environnement et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener.

Définir son action commerciale en cohérence avec les résultats du diagnostic et en s'appuyant sur le plan stratégique de la banque, afin d'assurer son efficacité dans la durée.

Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients agriculteurs dans une approche globale.

Déterminer le cadre de l'entretien en s'adaptant au client et à sa situation, afin d'établir un climat de confiance adapté à la découverte des besoins du client.

Exploiter les données socio-commerciales, économiques et financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci.

Découvrir les besoins du client/prospect en pratiquant un questionnement efficace (méthodologie préconisée par l'entreprise), en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention d'un spécialiste.

Proposer des produits et services correspondant aux besoins client dans une approche multi-canal, en vue d'optimiser la satisfaction client et d'assurer la pérennité de la relation.

Souscrire des produits et services adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties. Le cas échéant, transformer les informations en opportunités, afin de conclure l'entretien dans de nouvelles perspectives de poursuite de la relation-client.

Faciliter la relation avec un client en situation de handicap en s'appuyant sur les outils à disposition.

Adopter une démarche proactive à destination des prospects dans le but de développer son portefeuille.

Solliciter des recommandations et Promouvoir la prescription dans le but d'élargir sa clientèle.

Représenter son entreprise et ses valeurs en externe lors de manifestations ou de réunions professionnelles, afin de multiplier les contacts.

Partager son expérience, travailler en synergie avec ses collègues et participer à l'amélioration des pratiques professionnelles et des compétences au sein de l'équipe.

Identifier et mettre en œuvre les recommandations de l'Autorité des Marchés Financiers applicables aux prestataires d'investissement, les dispositions du Code des Assurances applicables à l'intermédiation, le RGDP et les évolutions législatives dans la démarche de prospection.

Analyser les documents d'une exploitation agricole, conduire une analyse financière et argumenter les dossiers de financements, afin d'identifier les risques inhérents à leur situation.

Proposer les offres et garanties adaptées au profil du client tel qu'il ressort de l'analyse afin d'assurer la pérennité du financement.

Accompagner nos clients dans leurs projets de transition agroécologique et sociétale conformément à notre démarche RSE.

Assurer la conformité des dossiers de crédit aux normes réglementaires et évolutions législatives dans le but de sécuriser les contrats conclus avec un client.

Anticiper le renouvellement des lignes de crédit afin d'éviter tout risque de rupture.

Détecter et suivre les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations.

Assurer la protection du client en intervenant dès la détection de la dégradation dans le respect des procédures requises par la banque.

Blocs de compétences

RNCP41400BC01 — Piloter un portefeuille de clients du marché Agriculture dans une relation omnicanale

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser le diagnostic de son portefeuille, de son environnement et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener.

Définir son action commerciale en cohérence avec les résultats du diagnostic et en s'appuyant sur le plan stratégique de la banque, afin d'assurer son efficacité dans la durée.

Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients agriculteurs dans une approche globale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables Professionnels - Soutenance orale devant jury

RNCP41400BC02 — Conseiller/Vendre à un client professionnel agriculteur

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer le cadre de l'entretien en s'adaptant au client et à sa situation, afin d'établir un climat de confiance adapté à la découverte des besoins du client.

Exploiter les données socio-commerciales, économiques et financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci.

Découvrir les besoins du client/prospect en pratiquant un questionnement efficace (méthodologie préconisée par l'entreprise), en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention d'un spécialiste.

Proposer des produits et services correspondant aux besoins client dans une approche multi-canal, en vue d'optimiser la satisfaction client et d'assurer la pérennité de la relation.

Souscrire des produits et services adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties. Le cas échéant, transformer les informations en opportunités, afin de conclure l'entretien dans de nouvelles perspectives de poursuite de la relation-client.

Faciliter la relation avec un client en situation de handicap en s'appuyant sur les outils à disposition.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables Professionnels - Soutenance orale devant jury - QUIZ

RNCP41400BC03 — Participer au développement de l'entité bancaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Adopter une démarche proactive à destination des prospects dans le but de développer son portefeuille.

Solliciter des recommandations et Promouvoir la prescription dans le but d'élargir sa clientèle.

Représenter son entreprise et ses valeurs en externe lors de manifestations ou de réunions professionnelles, afin de multiplier les contacts.

Partager son expérience, travailler en synergie avec ses collègues et participer à l'amélioration des pratiques professionnelles et des compétences au sein de l'équipe.

Identifier et mettre en œuvre les recommandations de l'Autorité des Marchés Financiers applicables aux prestataires d'investissement, les dispositions du Code des Assurances applicables à l'intermédiation, le RGPD et les évolutions législatives dans la démarche de prospection.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables Professionnels - Soutenance orale devant jury

RNCP41400BC04 — Piloter la gestion des risques sur le marché Agriculture

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les documents d'une exploitation agricole, conduire une analyse financière et argumenter les dossiers de financements, afin d'identifier les risques inhérents à leur situation.

Proposer les offres et garanties adaptées au profil du client tel qu'il ressort de l'analyse afin d'assurer la pérennité du financement.

Accompagner nos clients dans leurs projets de transition agroécologique et sociétale conformément à notre démarche RSE.

Assurer la conformité des dossiers de crédit aux normes réglementaires et évolutions législatives dans le but de sécuriser les contrats conclus avec un client.

Anticiper le renouvellement des lignes de crédit afin d'éviter tout risque de rupture.

Détecter et suivre les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations.

Assurer la protection du client en intervenant dès la détection de la dégradation dans le respect des procédures requises par la banque.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Rendu de livrables Professionnels - Soutenance orale devant jury - QUIZ

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le cadre d'exercice est le secteur bancaire, notamment le Groupe Crédit Mutuel (87105 collaborateurs).

Le groupe compte notamment 18 fédérations régionales, 2059 caisses locales de crédit mutuel et 5433 points de vente (voir la présentation du groupe jointe à la présente demande).

Le chargé d'affaires agriculture / viticulture est directement placé sous l'autorité d'un directeur de caisse, d'agence ou centre d'affaires. Il a vocation à exercer au sein d'établissements consacrant leur activité à la banque de détail. C'est un métier que l'on trouve dans la plupart des établissements en milieu rural, quelle que soit leur taille.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires agriculture / viticulture

Chargé d'affaires professionnels agriculture / viticulture

Conseiller financier d'exploitants agricoles et viticoles

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)	2 369 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les chargés d'affaires agriculture/viticulture sont essentiellement recrutés par promotion interne, ou bien à l'issue d'un parcours de formation commerciale de niveau 5 au minimum (université ou école de commerce).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Certification AMF (Articles 313-7-1 à 313-7-3 et article 313-39 du livre III du règlement général de l'AMF).

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

Un représentant du collège salarié de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi (CPNE) ;

Un représentant du collège employeur de la CPNE ;

Un permanent de la Confédération Nationale du Crédit Mutuel (groupement des employeurs de la branche du Crédit Mutuel).

Base légale

Date de décision	27/10/2025
-------------------------	------------

Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/10/2028
Date de dernière délivrance possible	26/10/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	42	0	100 %	71 %
2022	54	0	100 %	79 %

Liens avec d'autres certifications

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP39613

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.creditmutuel.com.fr>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41400/>