



## OBJECTIFS

Les objectifs de la formation sont :

- **Acquérir un socle de connaissances** indispensables à la réalisation des opérations courantes de banque de détail (marché des particuliers, de l'agriculture ou des professionnels selon la filière choisie),
- **S'approprier les savoirs** méthodologiques fondamentaux permettant de participer à des projets transversaux de l'entreprise,
- **Développer sa pratique** professionnelle par la résolution d'un cas concret.

La formation propose des contenus de connaissances et la résolution de cas pratiques du niveau des emplois de **conseiller commercial** ou **gestionnaire de la banque et de l'assurance**.

## PUBLIC CONCERNÉ

La formation est ouverte aux **salariés du Groupe Crédit Agricole**, titulaires d'un diplôme bac +2 (DUT, BTS, DEUG, DEUST, DPCE CNAM ou tout autre diplôme homologué de niveau III ou reconnu équivalent) et qui souhaitent obtenir un diplôme de niveau supérieur.

Les personnes n'ayant pas le niveau requis, ou demandant des dispenses peuvent présenter un dossier à **la commission des inscriptions**. Elle se réunit tous les ans **début septembre** et examine toutes les demandes de validation des acquis.

### FAIRE VALIDER SES FORMATIONS INITIALES OU PROFESSIONNELLES...

... En vue de s'inscrire au BACHELOR

#### Validation des Études Supérieures (VES)

... En vue d'être dispensé d'une ou plusieurs UE du BACHELOR

#### Validation des Acquis Académiques (VAA)

### FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE SES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES...

... En vue de s'inscrire au BACHELOR

#### Validation des Acquis Professionnels (VAP)

... En vue d'obtenir en partie ou en totalité le BACHELOR

#### Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

## PROGRAMME

Le **BACHELOR Banque Assurance**, diplôme de niveau II (bac +3), est préparé en partenariat avec le **CNAM** (Conservatoire National des Arts et Métiers).

Le BACHELOR prend appui sur un **dispositif de formation à distance**.

Il est ouvert sur **deux options** :

- **Option « Conseiller Commercial »** pour le réseau, déclinée en 3 filières :
  - > Marché des Particuliers,
  - > Marché des Professionnels,
  - > Marché de l'Agriculture.

- **Option « Gestionnaire de la Banque et de l'Assurance »** pour les emplois des sièges des Caisses régionales ou les emplois non commerciaux des entités du Groupe Crédit Agricole.

Le diplôme est organisé autour de **10 unités d'enseignement (UE)** semestrielles et capitalisables dont certaines sont spécifiques de la filière ou de l'option choisie.

### OPTION « CONSEILLER COMMERCIAL »

	Semestre Automne	Semestre Printemps
<b>UE communes obligatoires</b>	3130. Moyens de Paiement et Services associés 3190. Marketing et Distribution	3120. Mathématiques Financières 3160. Bourse 3180. Fondamentaux de l'Assurance
<b>UE du marché des Particuliers</b>	3081. Droit des Particuliers 3141. Offre de Placements marché des Particuliers 2	3091. Fiscalité des Particuliers 3140. Offre de Placements marché des Particuliers 1 3151. Techniques de Financement des Particuliers
<b>UE du marché des Professionnels</b>	3073. Diagnostic financier 3083. Droit des Professionnels	3093. Fiscalité des Professionnels 3143. PASAAP* 3153. Techniques de Financement des Professionnels
<b>UE du marché de l'Agriculture</b>	3073. Diagnostic financier 3082. Droit de l'Entreprise Agricole	3092. Fiscalité des Agriculteurs 3143. PASAAP* 3152. Techniques de Financement de l'Agriculture

IFCAM CNAM

### OPTION « GESTIONNAIRE DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE »

	Semestre Automne	Semestre Printemps
<b>UE communes obligatoires</b>	3190. Marketing et Distribution 3225. Conduite de projets	3084. Responsabilité bancaire 3224. Démarche Processus et Performance 3254. Compréhension des Systèmes d'Information
<b>UE de spécialité (5 au choix)</b>	3073. Diagnostic financier 3081. Droit des Particuliers 3082. Droit de l'Entreprise Agricole 3083. Droit des Professionnels 3130. Moyens de Paiement et Services associés 3141. Offre de Placements Marché des Particuliers 2 3234. Théories et pratiques de management	3074. Comptabilité bancaire 3091. Fiscalité des Particuliers 3092. Fiscalité des Agriculteurs 3093. Fiscalité des Professionnels 3120. Mathématiques Financières 3140. Offre de Placements marché des Particuliers 1 3143. PASAAP* 3151. Techniques de Financement des Particuliers 3152. Techniques de Financement de l'Agriculture 3153. Techniques de Financement des Professionnels 3160. Bourse 3180. Fondamentaux de l'Assurance

\* Placements, Assurances et Services Associés sur le marché de l'Agriculture et des Professionnels

Toutes les UE peuvent se préparer en parcours à la carte, c'est-à-dire être suivies indépendamment de toute finalité diplômante et être choisies à l'unité : cela permet d'acquérir des savoirs professionnels dans un domaine spécifique.

Les UE ont une durée de validité de 6 ans à compter de leur date d'obtention.

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Les UE s'appuient sur une **documentation pédagogique riche** :

- Un cours théorique (version papier),
- Des ressources pédagogiques en ligne.

Il existe des **journées de soutien** pour l'ensemble des UE qui peuvent être organisées dans les entités ou à l'IFCAM, selon le nombre d'apprenants. Ces journées ont pour objectif d'**accompagner l'apprentissage** des apprenants inscrits aux UE.

Il est également proposé un dispositif de **Pré-requis** en Analyse financière, Droit et Fiscalité afin de préparer les apprenants à suivre efficacement les UE de ces mêmes domaines en acquérant les concepts de base.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque UE est sanctionnée par :

- **Deux devoirs obligatoires** réalisés à domicile (contrôle continu). Ces devoirs constituent un mode d'appropriation progressif des connaissances et des savoir-faire.
- **Un examen final** : c'est une épreuve sur table en temps limité à la fin du semestre de formation. Une session de rattrapage est également prévue.

En vue de **l'obtention du diplôme BACHELOR**, l'apprenant ayant acquis les 10 UE composant le parcours, prépare une **épreuve de synthèse** : c'est la présentation écrite et orale d'un cas d'étude (cas client pour l'option « conseiller commercial » et cas d'organisation ou de gestion pour l'option « gestionnaire de la banque et de l'assurance »).

## CONTACTS

Pour plus d'informations sur l'offre, contactez  
Stéphanie LUPESCO,  
Responsable Ligne de Produits CETCA :  
Tél : 01 49 53 43 42  
Mail : stephanie.lupesco@ca-ifcam.fr

Pour toutes questions administratives  
et logistiques, contactez le **Centre de Services**  
aux Partenaires :  
Tél : 01 49 53 41 23  
Mail : inscription@ca-ifcam.fr

**PRIX** (Nets de Taxes)  
432 € par Unité d'Enseignement