



## CURSUS DE PROFESSIONNALISATION

# MARCHÉ DES AGRICULTEURS



### LE CONTEXTE

« Le Groupe Crédit Agricole occupe une position de leader auprès des clients agriculteurs, dans un contexte de concurrence croissante. Les travaux du Chantier **AGRICULTURE2020** réaffirment les ambitions du Groupe sur ce marché, en lien avec le Projet de Groupe « Ambition stratégique 2020 ». Les travaux en co-construction des Caisses Régionales, de la Fédération Nationale du Crédit Agricole, de Crédit Agricole S.A. et de l'IFCAM ont conduit à l'élaboration de parcours structurés de montée en compétences homogènes pour l'ensemble des Caisses régionales, s'appuyant sur des référentiels d'activités partagés. »

*Jean-Christophe ROUBIN, Directeur Marché de l'Agriculture • Crédit Agricole SA*

*Catherine MIGAULT, Directrice Affaires agricoles et agroalimentaires • Fédération Nationale du Crédit Agricole*

*Martin NAUX, Directeur de la Pédagogie et des Formations Métiers • IFCAM, l'Université du Groupe*

### LE DISPOSITIF

Le cursus permet d'accompagner l'ensemble des collaborateurs du Groupe, qui vont exercer leur activité au service des clients, depuis leur intégration et tout au long de leur parcours professionnel. Il couvre l'ensemble des besoins de compétences (commerciales, techniques, méthodologiques...) et s'articule en **parcours « Packagé »** (avec une option diplômante) ou **parcours « Libre »**. Grâce au processus d'évaluation, le dispositif tient compte du niveau de l'apprenant (débutant, confirmé ou expert) et mesure sa montée en compétences. Il s'appuie sur des modalités variées en mix-formation : présentiel, classes virtuelles, e-learning...



#### LES POINTS FORTS

- SCAN'UP, des évaluations pour analyser les besoins et mesurer la montée en compétences
- Un parcours modulaire - individualisé ou packagé structuré en 3 niveaux
- Une option diplômante sur les fondamentaux
- Des cas pratiques spécifiques au marché
- La dimension Relation Client RC 2.0 renforcée par les pratiques RC PRO-AGRI



#### POUR QUI ?

Collaborateurs amenés à être en relation avec un client agriculteur quel que soit leur profil (collaborateur en pépinière, en prise de poste, en poste, expérimenté, expert...)

Exemples : conseillers AGRI, chargés de clientèle AGRI...



#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'environnement client (environnement juridique, fiscal, social et économique)
- Analyser la situation financière du client (diagnostic financier)
- Accompagner les projets clients (la collecte, la retraite et les assurances, les techniques de financement)
- Développer la relation commerciale avec son client (techniques de négociation, méthodologie de traitement des projets clients)




cursus métier  
**PRET**  
A L'EMPLOI



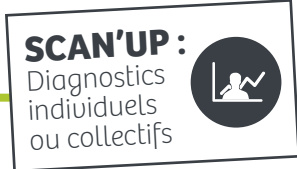
**PARCOURS PACKAGÉ**

FONDAMENTAUX

Non Diplômant	Diplômant « <b>MASTÈRE PRO</b> » 
<p><b>INSCRIPTION DE GROUPES</b> Ouverte toute l'année</p> <p>→ Face à face / présentiel : 11 jours → e-learning</p>	<p><b>INSCRIPTION INDIVIDUELLE</b> Ouverte deux fois par an</p> <p>→ Face à face / présentiel : 11 jours → e-learning</p> <p><b>+ examen</b></p>

Passerelle à l'étude

**PARCOURS LIBRE**



FONDAMENTAUX

**SCAN'UP**  
Diagnostic en amont

↓

→ **PLAN DE FORMATION INDIVIDUALISÉ**

↓

Evaluation des acquis

PERFECTIONNEMENT

**SCAN'UP**  
Diagnostic en amont

↓

→ **PLAN DE FORMATION INDIVIDUALISÉ**

↓

Evaluation des acquis

EXPERTISE

→ **A LA CARTE**  
formations au choix



Contactez votre service formation pour toute inscription

Pour en savoir plus sur le Prêt à l'emploi des Agriculteurs :  
Anaïs PANSARD - [anais.pansard@ca-ifcam.fr](mailto:anais.pansard@ca-ifcam.fr)



RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE  
L'OFFRE IFCAM SUR  
[www.ca-ifcam.fr](http://www.ca-ifcam.fr)