



Certifiez votre professionnalisme !

L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours diplômants pour se professionnaliser dans les métiers de la banque/assurance. L'IFCAM remplit ainsi sa mission d'accompagnement des enjeux de montée en compétences et s'ouvre désormais à des publics externes. Première université d'entreprise du secteur bancaire à avoir internalisé une politique de formation certifiante / diplômante, 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.





L'OFFRE

La finalité est de ces certifications est de fournir un socle de professionnalisme permettant d'acquérir les fondamentaux à la fois génériques et incontournables (savoirs et savoirs faire) dans les différents domaines de clientèle de l'activité bancaire.

PARCOURS DÉJÀ RECONNUS PAR L'ETAT

Diplômant (RNCP)

- Bachelor Conseiller bancassurance clientèle des Particuliers (Niveau 2 RNCP)
- Mastère Conseiller bancassurance clientèle des Professionnels (Niveau 2 RNCP) 
- Mastère Conseiller bancassurance clientèle des Agriculteurs (Niveau 2 RNCP) 
- Parcours Management bancaire ITB en partenariat avec le CFPB, l'organisme certificateur (Niveau 1 RNCP).

Certifiant (Répertoire)

- Certificat Pilotage de projet Informatiques

DÉMARCHES EN COURS

(reconnaissance prévisionnelle : 2021)

Diplômant (RNCP)

- Mastère Conseiller en Gestion Patrimoniale (Niveau 2 RNCP)
- Magistère Experts prévention Assurances (Niveau 1 RNCP)
- Magistère Conseiller Privé bancassurance (Niveau 1 RNCP)
- Magistère Ingénieur Patrimonial / Banquier privé (Niveau 1 RNCP)

Certifiant (Répertoire)

- Parcours compétences transverses





UNE RÉINGÉNIERIE PERMANENTE POUR S'INSCRIRE DANS UNE LOGIQUE DE PROFESSIONNALISATION

...avec notamment :

- Des contenus pédagogiques intégrant l'évolution des métiers de la banque, conçus et actualisés par des collaborateurs du Groupe exerçant les métiers, pour favoriser leur **transfert en situation professionnelle** face aux clients
- Des **parcours de formation plus courts** (de 7 à 16 jours de présentiels, associés à du travail personnel à distance). Leur durée pour obtenir la certification s'étale de 1 à 2,5 ans.
- Des promotions **démarrant 2 fois par an** (février / septembre) , pour coller aux périodes de recrutement et aux besoins métier
- Des **ressources digitales** complémentaires aux présentiels, accessibles en ligne à tout moment via la plateforme de formation du Groupe, pour rendre l'apprenant autonome et lui permettant de suivre à sa guise les unités d'enseignement nécessaires à son

développement professionnel : e-learning, MOOC, video, tests de connaissances, devoirs, forums...

- Des parcours de mix formation, utilisant différents canaux complémentaires et laissant une grande part à l'innovation pédagogique pour renforcer l'efficacité des formats d'apprentissage : e-learning, études de cas, exercices d'application, activités collaboratives, classes virtuelles et webinars, réalité virtuelle, vidéo, web series, MOOC, intelligence artificielle, expositions...
- Des évaluations régulières (contrôle continu et évaluation finale) pour **certifier les connaissances et compétences acquises**, en lien avec les référentiels d'activités des métiers concernés.
- Des possibilités de **co-financement** des parcours avec le Compte Personnel Formation

Une offre variée de dispositifs couvrant un grand nombre de besoins





Une offre variée de dispositifs couvrant un grand nombre de besoins

	BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE PARTICULIERS	MASTÈRE CONSEILLER CLIENTELE AGRICULTEURS	MASTÈRE CONSEILLER CLIENTELE PROFESSIONNELS	ITB Crédit Agricole MANAGEMENT BANCAIRE	CERTIFICAT PILOTAGE DE PROJETS INFORMATIQUES
	En savoir plus	 ELIGIBLE CPF En savoir plus	 ELIGIBLE CPF En savoir plus	En savoir plus	En savoir plus
	Marché des Particuliers	Marché des Agriculteurs	Marché des Professionnels	Tous marchés Management bancaire	Tous marchés
	Conseiller bancassurance/ Chargé de clientèle	Conseiller bancassurance / Chargé de clientèle	Conseiller bancassurance / Chargé de clientèle	Directeur d'agence, de secteur Managers d'unités bancaires : fonctions supports...	Chefs de projets informatiques Directeurs de projets informatiques
	299 heures réparties sur 5 semestres (7 j de présentiel + 3 j d'évaluation)	140 heures dont 12 jours de présentiel (10 j de cours + 2 j d'évaluation)	141 heures dont 13 jours de présentiel (11 j de cours + 2 j d'évaluation)	45 j de présentiel	73 heures structurées en 3 blocs de compétences (dont 9 jours en présentiel)
Enregistrés au RNCP Niveau I					

Se former avec un parcours reconnu par l'Etat





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 de ET obtenir une certification professionnelle reconnue sur le marché »

Je m'inscris sur la totalité du parcours

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs et savoirs 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 sur le métier de CGP ou CP, 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 / savoirs 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 5 ans pour obtenir le diplôme

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION
(sans obligation)

CAS N°3

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

Je m'inscris à la carte à 1 ou 2 UE ciblées

- Logique de professionnalisation
- Pas d'évaluations



Pas de financements (CPF) en dehors du plan de formation
Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 5 ans pour obtenir le diplôme

ATTESTATION FORMATION





Bachelor Conseiller PART.

« Je souhaite me familiariser avec les fondamentaux de la banque de détail »

Maîtriser le « socle de professionnalisme » comprenant les fondamentaux du métier de conseiller commercial sur le marché des particuliers et de la culture bancaire pour les activités de banque de détail (y compris dans des fonctions supports ou entités non commerciales)

MÉTIER VISÉ

Conseiller de clientèle/
Chargé de clientèle sur le
marché des particuliers

NIVEAU REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme
de niveau Bac +2

DURÉE DU PARCOURS

2,5 ans dont 10 jours en
présentiel pour le parcours
diplômant

PUBLIC CIBLE

- Assistants / Conseillers de Clientèle
- Collaborateurs ayant réussi le parcours d'intégration (moins de 3 ans d'ancienneté)
- Nouveaux embauchés et tous collaborateurs du Groupe Crédit Agricole souhaitant se professionnaliser

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de Niveau II RNCP
Code du diplôme : 26945
(Bac +3/+4)

L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'ÉVALUATION

 MODELE PARCOURS



BLOC 1

Maitriser la Banque au quotidien

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
Moyens de paiement et services associés	8111	- Maitriser le fonctionnement du compte bancaire et des services associés pour proposer la bonne solution au client	Le fonctionnement du compte, des paiements, les moyens de paiement, la communication bancaire, les incidents, les services associés	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	30h	7h		83h
Droit et responsabilité bancaire	8112	- Maitriser la notion de risques du métier de banquier - Respecter les règles de responsabilité applicables au métier de banquier	Le Droit et la relation Banque/client, la notion de capacité, les statuts juridiques, les successions, les comptes bancaires, le recouvrement, les infractions pénales, le secret bancaire	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	35h	7h	4h	



L'ESSENTIEL



LES CONTENUS



LES TEMPS FORTS

LES MODALITES
D'EVALUATION

MODELE PARCOURS

Voir bloc... **1** 2 3 4 5 6 7



BLOC 2

Exercer son métier dans un environnement multicanal

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
MARKETING ET DISTRIBUTION MULTICANAL	8121	Mieux comprendre son rôle de conseiller au sein des réseaux de distribution du Crédit Agricole	Le marketing et sa démarche, le marché, la distribution	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	15h	7h		35h
RELATION CLIENT MULTICANAL	8122	Comprendre l'environnement multicanal du Groupe	Les enjeux de la relation client multicanal pour nos clients	2 Modules elearning	2h		4h	
		<ul style="list-style-type: none"> Découvrir les services client disponibles sur les différents canaux des Caisses régionales Maîtriser les bonnes pratiques du conseiller Multicanal 	La découverte des services clients dans la relation client multicanal	1 j Présentiel		7h		

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**
 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

 MODELE PARCOURS

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#)



BLOC 3

Renforcer son efficacité personnelle à l'ère du numérique

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
EFFICACITÉ PERSONNELLE À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE	8131	Se familiariser avec les concepts clés du numérique, et de son utilisation au quotidien			6h	/	/	24h
		Tirer profit des activités de veille marché	Écriture collaborative, propriétés du numérique, activités de veille, production et publication d'écrits numériques	MOOC*	6h			
		(Co)Produire et gérer des écrits professionnels			6h			
		Adapter sa communication écrite et orale			6h			

-  L'ESSENTIEL
-  **LES CONTENUS**
-  LES TEMPS FORTS
-  LES MODALITES D'EVALUATION
-  MODELE PARCOURS



BLOC 4

Maitriser la fiscalité des particuliers

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
FISCALITÉ DES PARTICULIERS	8141	Utiliser la fiscalité pour optimiser l'épargne des particuliers	<ul style="list-style-type: none"> - Déclaration l'ensemble des revenus - Revenus catégoriels issus de l'activité salariée et revenus de remplacement - Revenus catégoriels provenant de l'activité non salariée - Revenus catégoriels provenant du patrimoine mobilier - Revenus fonciers - Détermination de la base imposable et calcul de l'impôt - Réductions d'impôt - Crédits d'impôt - Détermination de l'impôt exigible et contributions sociales - Plus-values immobilières et impôts locaux - ISF - Transmission successorale - Fiscalité de la transmission 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	30h	7h	3h	40h

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**
 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'EVALUATION

 MODELE PARCOURS

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#)



BLOC 5

Approfondir ses connaissances en épargne

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
EPARGNE BANCAIRE	8152	Maîtriser les produits d'épargne bancaire pour un conseil client adapté	La fiscalité de l'épargne bancaire, l'épargne disponible commune aux établissements et spécifique au CA, l'épargne à terme commune aux établissements et spécifique au CA		9h			46h
CULTURE MACRO ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE	8151	Décoder l'information économique et repérer les facteurs qui agissent sur la prise de décision des conseillers	Les fondamentaux de l'économie, les outils de régulation de l'économie, l'environnement réglementaire des marchés financiers	MOOC**	12h		4h	
EPARGNE FINANCIÈRE	8153	Découvrir les spécificités du marché boursier, identifier les différentes catégories de valeurs mobilières, leur fiscalité, les supports dédiés pour un conseil client approprié	Les valeurs mobilières, les OPC et les supports d'investissement, la gestion du portefeuille		12h			
EPARGNE ASSURANCE-VIE ET PRÉVOYANCE	8154	Maîtriser les produits d'épargne assurance-vie pour un conseil client adapté	Les caractéristiques des contrats d'assurance vie, leur fiscalité, les contrats au CA		9h			

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#)

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

 MODELE PARCOURS



BLOC 6

Mettre en œuvre des techniques de financement

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
TECHNIQUES DE FINANCEMENT DES PARTICULIERS	8161	Traiter une demande de financement, de son étude à sa mise en place	<ul style="list-style-type: none"> - L'environnement juridique des crédits aux particuliers - Les crédits à la consommation - Les crédits à l'habitat - Les autres types de prêts - Les taux et les techniques de financement - Les accessoires - Les garanties - L'étude, la mise en place et la gestion du dossier de financement 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	32h	7h	4h	70h
CALCULS FINANCIERS ET PRATIQUE DES TAUX D'INTÉRÊT	8162	Découvrir les fondamentaux des mathématiques financières Leur donner du sens pour les appliquer en situation opérationnelle	Les mathématiques au service du quotidien, comprendre les notions de base (crédit, épargne) et être en mesure de les restituer en Clientèle	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	20h	7h		

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**
 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

 MODELE PARCOURS

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#)



BLOC 7

Conseiller en matière d'assurances

Cours	Réf.	Objectifs	Contenus	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
						cours	examen	
Domaine Assurance	8171	Vérifier les connaissances sur le socle intermédiation assurance	- Assurance-vie Epargne - Offre assurance des biens et des personnes - Démarche commerciale, protection et outils de gestion assurance	Questionnaire			1h	1h

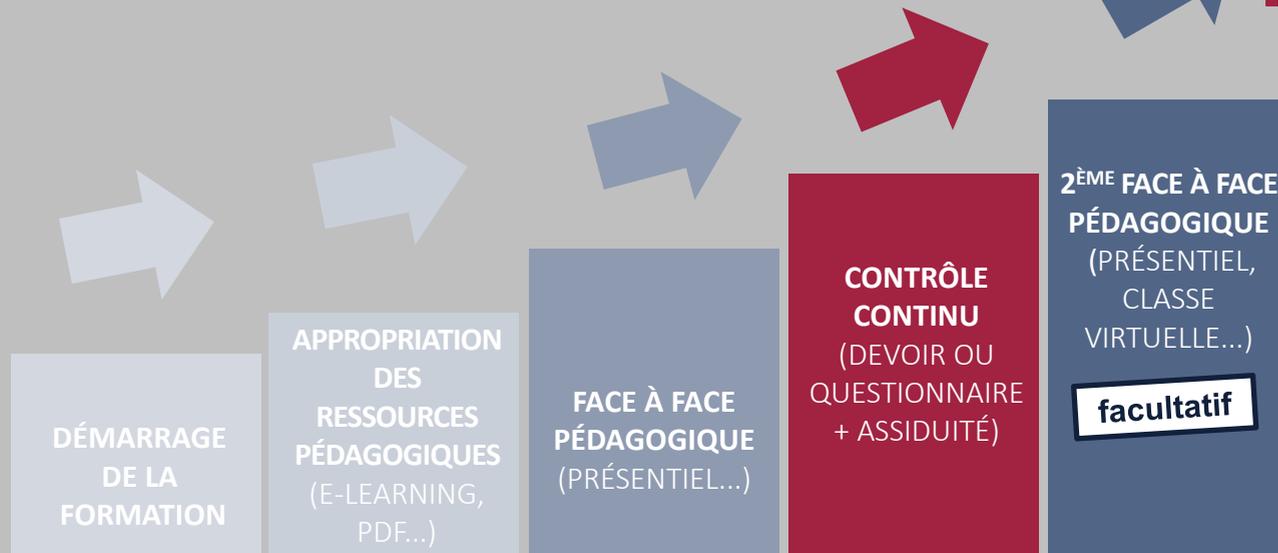
-  L'ESSENTIEL
-  **LES CONTENUS**
-  LES TEMPS FORTS
-  LES MODALITES
D'EVALUATION
-  MODELE PARCOURS

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#)



Les grandes étapes pour réaliser un bloc de compétence

EXAMEN



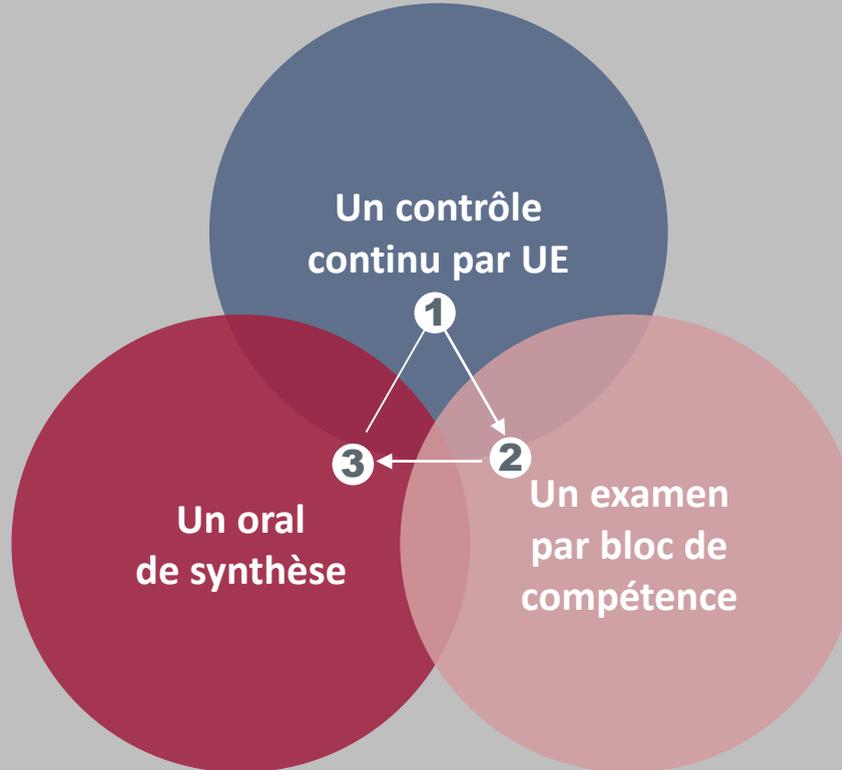
-  L'ESSENTIEL
-  LES CONTENUS
-  **LES TEMPS FORTS**
-  LES MODALITES
D'ÉVALUATION
-  MODELE PARCOURS

Principes

Les face à face pédagogiques font partie intégrante du parcours formation



Comment valider son diplôme ?



Obtenir une note finale de diplôme* supérieure ou égale à 10/20 avec deux conditions :

- Moyenne finale du bloc supérieure ou égale à 10/20
- Note orale synthèse supérieure ou égale à 10/20

** La note finale diplôme =
Moyenne finale des blocs (60%) + Oral de synthèse (40%)*

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 **LES MODALITES
D'EVALUATION**

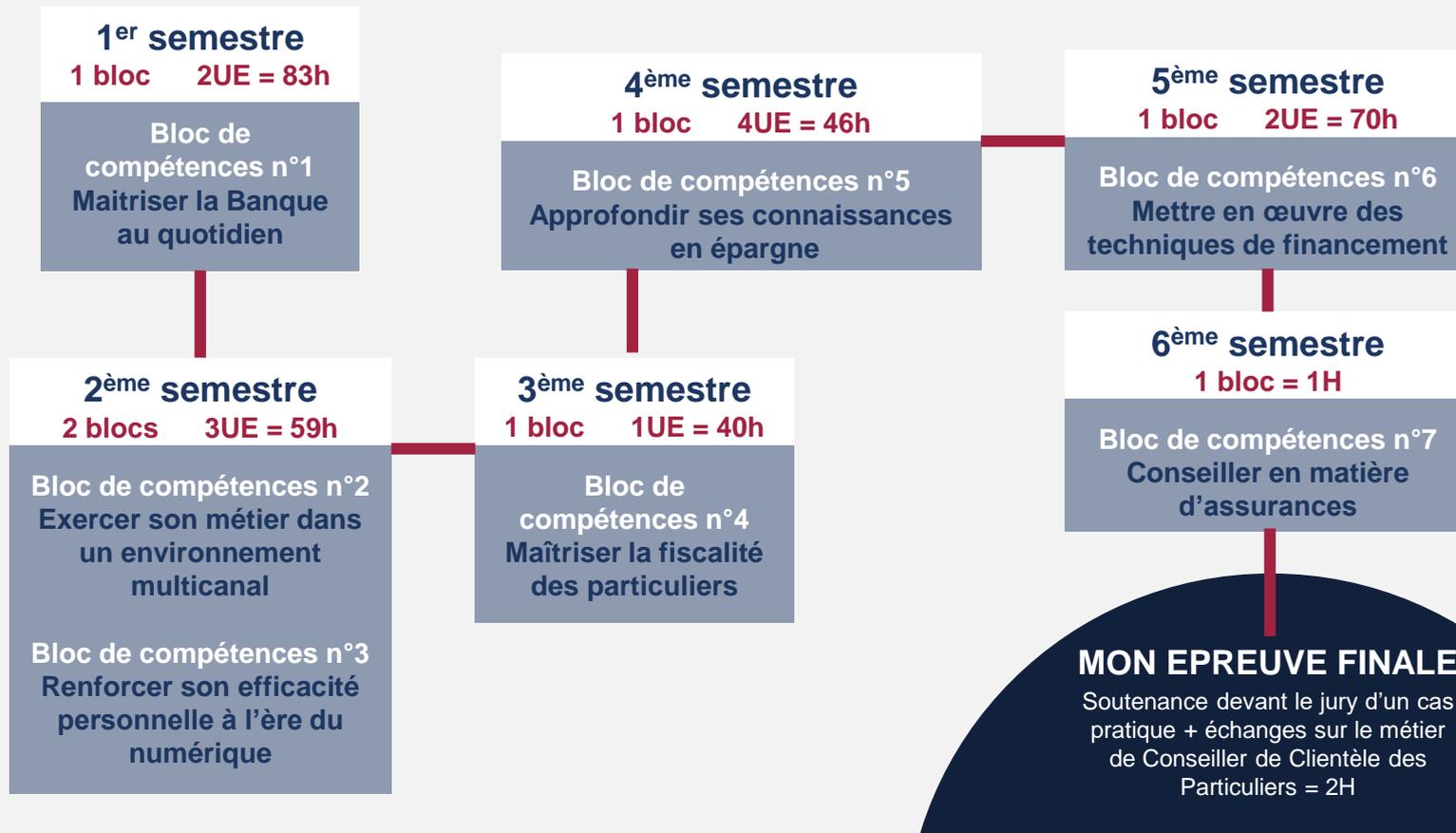
 MODELE PARCOURS



Total de la formation*

299 HEURES

dont 7j en présentiel et 3j d'évaluation



 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

 **MODELE PARCOURS**



Mastère Conseiller Agriculteurs

" Je souhaite me spécialiser sur la clientèle des agriculteurs "

Maîtriser les fondamentaux du métier de conseiller clientèle sur le marché des Agriculteurs

MÉTIER VISÉ

Conseiller de clientèle en charge des Agriculteurs

DURÉE DU PARCOURS

1 an pour le parcours diplômant dont 12 jours de présentiels

PUBLIC CIBLE

Collaborateurs avec une première expérience de conseiller sur le marché des particuliers et/ou titulaires du Bachelor Particulier souhaitant évoluer vers des réseaux spécialisés

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de Niveau II RNCP (Bac +3/+4)
Code du diplôme : 26946

L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION



BLOC 1

Maîtriser l'environnement des agriculteurs

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DES AGRICULTEURS	8954	Découvrir les spécificités du marché agricole : logique filière, acteurs, volatilité des marchés, partenaires amont/aval...	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	3h	7h		43h
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL DES AGRICULTEURS	8951	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	15h	14h	4h	

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'ÉVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



BLOC 2

Analyser la situation financière des agriculteurs

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
DIAGNOSTIC FINANCIER DES AGRICULTEURS	8961	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir et mettre en pratique les principes de base de la comptabilité et de l'analyse - 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 MLT et CT de l'entreprise 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	20h	14h	4h	38h

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



BLOC 3

Accompagner les projets des agriculteurs

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
COLLECTE, RETRAITE ET ASSURANCES DES AGRICULTEURS	8971	<ul style="list-style-type: none"> - Mesurer les attentes des clients en matière d'épargne pour optimiser leur trésorerie, préparer leur retraite ou réaliser un projet - Appliquer les fondamentaux techniques - Mener une démarche commerciale proactive 	elearning	3h	/		36h
TECHNIQUES DE FINANCEMENT DES AGRICULTEURS	8972	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	15h	14h	4h	

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

Voir bloc...

1

2

3

4



BLOC 4

Développer la relation commerciale avec un agriculteur

Cours	Ref.	Objectifs	Format	Format distanciel	Durée		Durée totale
					cours	examen	
APPROCHE GLOBALE D'UN CLIENT AGRICULTEUR	8981	Les techniques de négociation	1 Face à face pédagogique	/	7h	1h	23h
MÉTHODOLOGIE DE TRAITEMENT DES PROJETS CLIENTS	8982	Préparation à la synthèse	1 Face à face pédagogique		14h	1h	

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**

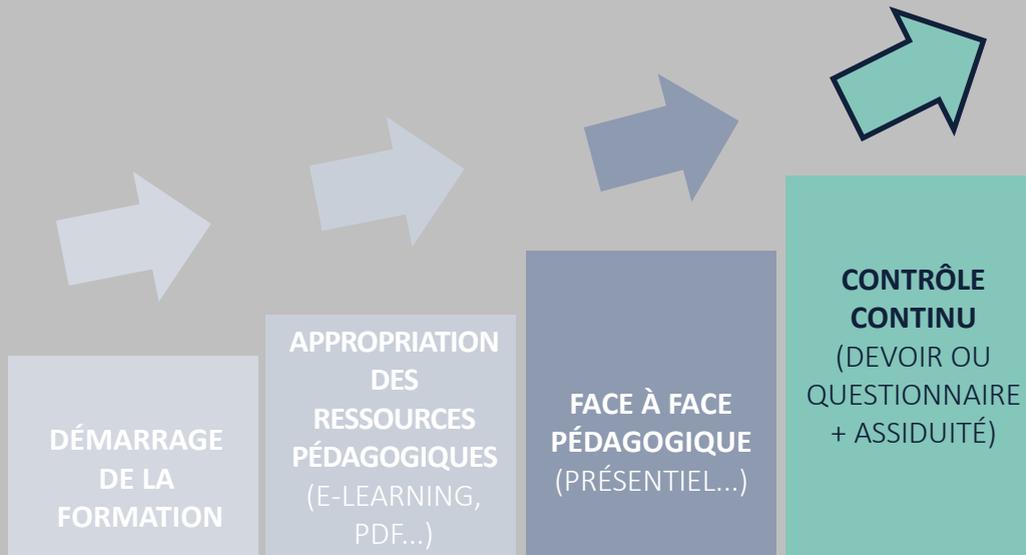
 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'ÉVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



Les grandes étapes pour réaliser un bloc de compétence



EXAMEN DE BLOC

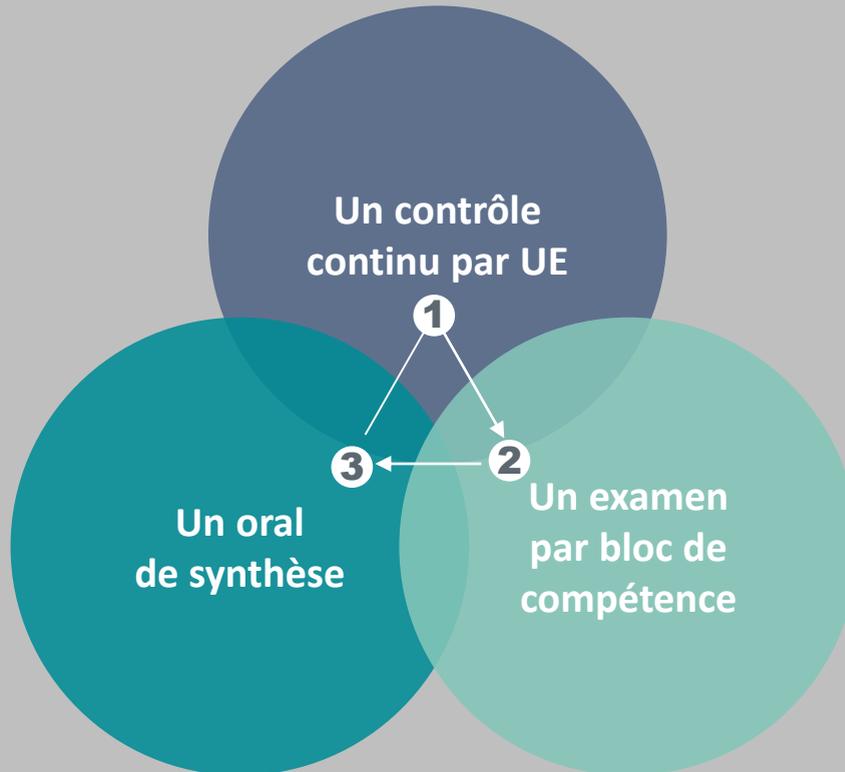
-  L'ESSENTIEL
-  LES CONTENUS
-  **LES TEMPS FORTS**
-  LES MODALITES D'ÉVALUATION

Principes

Les face à face pédagogiques font partie intégrante du parcours formation



Comment valider son diplôme ?



Obtenir une note finale de diplôme* supérieure ou égale à 10/20 avec deux conditions :

- Moyenne finale du bloc supérieure ou égale à 8/20
- Note orale synthèse supérieure ou égale à 10/20

* La note finale diplôme =
Moyenne finale des blocs (60%) + Oral de synthèse (40%)

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 **LES MODALITES
D'ÉVALUATION**



Mastère Conseiller des Professionnels

" Je souhaite me spécialiser sur la clientèle des professionnels "

Maîtriser les fondamentaux du métier de conseiller clientèle sur le marché des Professionnels

MÉTIER VISÉ

Conseiller de clientèle en charge des Professionnels

NIVEAU REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2

DURÉE DU PARCOURS

1 an pour le parcours diplômant dont 13 jours de présentiels

PUBLIC CIBLE

Collaborateurs avec une première expérience de conseiller sur le marché des particuliers et/ou titulaires du Bachelor Particulier souhaitant évoluer vers des réseaux spécialisés.

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de Niveau II RNCP (Bac +3/+4)
Code du diplôme : 26946

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION



BLOC 1

Maîtriser l'environnement des professionnels

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL DES PROFESSIONNELS	8911	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	11h	14h	4h	29h

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'EVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



BLOC 2

Analyser la situation financière des professionnels

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
DIAGNOSTIC FINANCIER DES PROFESSIONNELS	8921	<ul style="list-style-type: none"> - 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 MLT et CT de l'entreprise 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	20h	14h	4h	38h

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



BLOC 3

Accompagner les projets des professionnels

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
COLLECTE, RETRAITE ET ASSURANCES DES PROFESSIONNELS	8931	<ul style="list-style-type: none"> - Mesurer les attentes des clients en matière d'épargne pour optimiser leur trésorerie, préparer leur retraite ou réaliser un projet - Appliquer les fondamentaux techniques - Mener une démarche commerciale proactive 	elearning	3h	/		36h
TECHNIQUES DE FINANCEMENT DES PROFESSIONNELS	8932	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	UE médiatisée + 1 face à face pédagogique	15h	14h	4h	

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'EVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



BLOC 4

Développer la relation commerciale avec un professionnel

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
ENTRETIEN COMMERCIALE AUTOUR DE LA LIASSE FISCALE DU PROFESSIONNEL	8941	Mener un entretien commercial autour de la liasse fiscale	1 Face à face pédagogique		14h	1h	38h
TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AVEC UN PROFESSIONNEL	8942	Les techniques de négociation	1 Face à face pédagogique		7h	1h	
MÉTHODOLOGIE DE TRAITEMENT DES PROJETS CLIENTS PROFESSIONNELS	8943	Méthodologie de traitement des projets clients	1 Face à face pédagogique		14h	1h	

 L'ESSENTIEL

 **LES CONTENUS**
 LES TEMPS FORTS

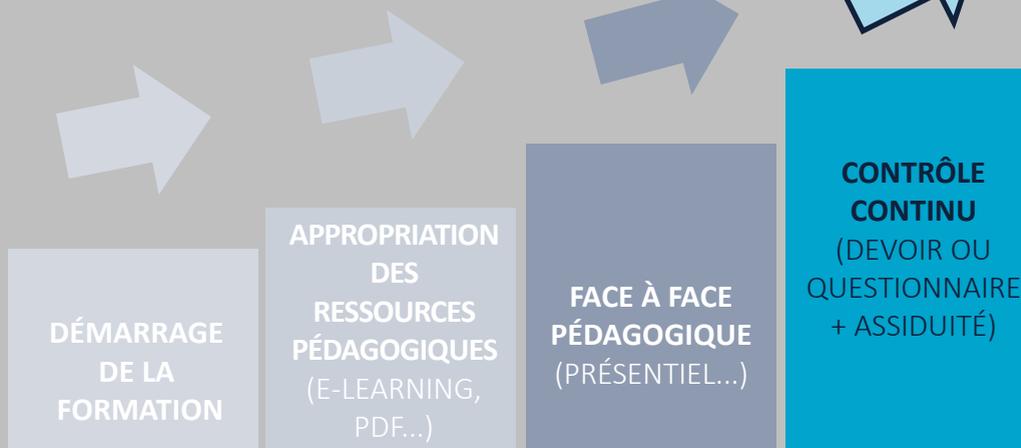
 LES MODALITES D'ÉVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



Les grandes étapes pour réaliser un bloc de compétence

EXAMEN DE BLOC



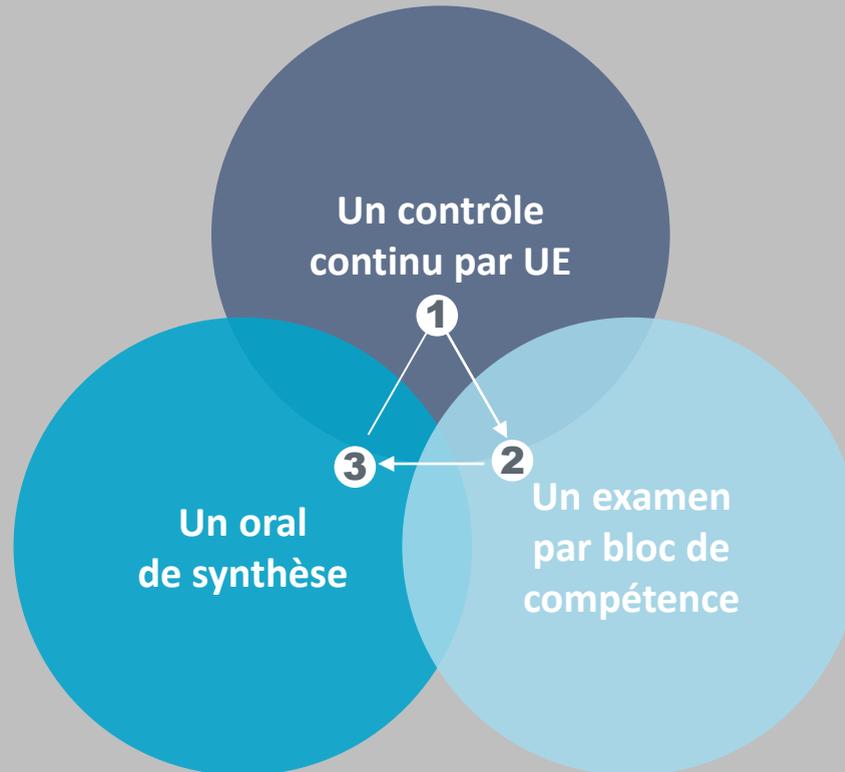
-  L'ESSENTIEL
-  LES CONTENUS
-  **LES TEMPS FORTS**
-  LES MODALITES D'ÉVALUATION

Principes

Les face à face pédagogiques font partie intégrante du parcours formation



Comment valider son diplôme ?



Obtenir une note finale de diplôme* supérieure ou égale à 10/20 avec deux conditions :

- Moyenne finale du bloc supérieure ou égale à 8/20
- Note orale synthèse supérieure ou égale à 10/20

* La note finale diplôme =
Moyenne finale des blocs (60%) + Oral de synthèse (40%)

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 **LES MODALITES
D'ÉVALUATION**



ITB Parcours Groupe Crédit Agricole

" Je souhaite évoluer exercer des responsabilités managériales dans le secteur bancaire ou renforcer mon expertise technique pour m'adapter aux comportements des clients "

L'IFCAM et le CFPB se sont associés pour créer un dispositif de formation :

le Parcours Groupe Crédit Agricole de l'ITB (Institut Technique de Banque).

L'ITB Parcours Groupe Crédit Agricole propose un programme destiné à favoriser l'exercice de différents métiers dans la banque de détail et la création de passerelles entre les filières pour les collaborateurs appelés à exercer des responsabilités managériales.

Faire évoluer les collaborateurs et les préparer à l'exercice des responsabilités managériales

MÉTIER VISÉ

Management de proximité (directeur d'agence ou de secteur, responsable de département...); gestion de projets, animation de stratégies...

DURÉE DU PARCOURS

ITB 1 : 20 jours

ITB 2 : 25 jours

PUBLIC CIBLE

- Collaborateurs avec une première prise de fonction managériale : DA, DS ..
- Collaborateurs des fonctions siège et du réseau souhaitant renforcer leur maîtrise des techniques et de la culture bancaire

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de niveau

IRNCP (bac +5)

 L'ESSENTIEL

 LES APPORTS

 LES CONTENUS

 LE PROGRAMME

 LES MODALITES D'EVALUATION

Un diplôme en partenariat avec eCFPB



Les apports de la formation

FAIRE ÉVOLUER VOS
COLLABORATEURS

**Les aider à changer
de filière au sein du
Groupe Crédit
Agricole**



**Les préparer à exercer
des responsabilités
managériales dans le
Groupe Crédit Agricole**

APPORTER A VOS
COLLABORATEURS DU
PROFESSIONNALISME



**Une maîtrise accrue
de l'environnement
économique et
réglementaire**

**Des compétences
comportementales,
méthodologiques
et managériales
renforcées**

**Une meilleure compréhension
du fonctionnement de la banque
et de l'impact des décisions
stratégiques sur la conduite de
l'activité au quotidien**

 L'ESSENTIEL

 **LES APPORTS**

 LES CONTENUS

 LE PROGRAMME

 LES MODALITES
D'EVALUATION



ITB 1^{ère} année

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
BLOC 1 PILOTER L'ACTIVITÉ BANCAIRE DANS UN CONTEXTE DE TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES, SOCIÉTALES ET TECHNOLOGIQUES		S'approprier son environnement Saisir les enjeux des transformations externes Avoir une vision 360° de la banque Porter les enjeux de mutation interne Assurer la responsabilité des risques inhérents à l'exercice de la profession et du métier Etre décideur et porteur de sens pour l'équipe Endosser le rôle de porte-parole de l'équipe Etre ambassadeur de son établissement et de son unité Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		13 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	13j
BLOC 2 ACCOMPAGNER ET ÉVALUER LES COMPÉTENCES, INDIVIDUELLES AU SEIN D'UNE UNITÉ BANCAIRE		Compléter la cartographie de l'équipe Faciliter la montée en compétences de l'équipe Dialoguer avec un collaborateur dans le cadre des activités Evaluer les compétences de son collaborateur en situation de travail Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		7 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	7j

 L'ESSENTIEL

 LES APPORTS

 **LES CONTENUS**
 LE PROGRAMME

 LES MODALITES
D'ÉVALUATION

Voir bloc... **1** **2** 3 4



ITB 2^{ème} année

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
BLOC 3 DÉVELOPPER LA QUALITÉ AU SEIN DE L'ORGANISATION BANCAIRE		Les valeurs et les enjeux client comme socle du métier de responsable d'unité bancaire Les repères et les leviers de la stratégie qualité comme vecteur de développement dans la banque Les exigences et la performance comme guide d'un équilibre entre l'humain et l'organisation Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		10 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	10j
BLOC 4 MOBILISER UNE ÉQUIPE ET VALORISER LA PERFORMANCE COLLECTIVE D'UNE UNITÉ BANCAIRE		Management mobilisateur au cœur des transformations de la banque Les leviers du collectif au service de la performance Moyens et pratiques de la réussite collective au sein de l'unité bancaire Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		10 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	10j

 L'ESSENTIEL

 LES APPORTS

 **LES CONTENUS**
 LE PROGRAMME

 LES MODALITES
D'EVALUATION

Voir bloc... [1](#) [2](#) [3](#) [4](#)



Le programme

Le Parcours Groupe Crédit Agricole est dédié au collaborateur du Crédit Agricole. Ce Parcours, organisé par l'IFCAM, permet de mieux comprendre le groupe Crédit Agricole et ses évolutions. Il est en lien avec les objectifs du Plan à Moyen Terme du Groupe notamment sur les postures managériales à adopter. L'objectif des 5 jours dispensés par le Groupe Crédit Agricole est de donner au futurs diplômés une formation avec des méthodes et des outils transférables au quotidien.

A l'issue de ce parcours, l'apprenant sera capable de :

- S'approprier l'histoire, les fondements, les métiers et la stratégie du Groupe
- S'approprier au quotidien les méthodes et outils fondamentaux du management
- Piloter une banque de détail, de développer son esprit d'analyse globale et stratégique

5 JOURNÉES DE FORMATION

J1

Connaissance du
Groupe Crédit Agricole

J2 - J3

Prendre la responsabilité
de manager

J4 - J5

StratégiCA



L'ESSENTIEL



LES APPORTS



LES CONTENUS



LE PROGRAMME



LES MODALITES
D'EVALUATION



Cursus de 2 ans de 45 jours

à partir d'Octobre jusqu'à Juillet N+2

1^{ère} ANNÉE 20 JOURS

PARCOURS CLASSIQUE



Modalités de validation de la 1^{ère} année

(QCM, note de synthèse + oral)

- ✓ LA MOYENNE GÉNÉRALE DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE À 10/20

2^{ème} ANNÉE 25 JOURS

Parcours Groupe Crédit Agricole
avec 10 jours spécifiques



Modalités de validation de la 2^{ème} année

(QCM, note de synthèse + grand
oral*)

- ✓ LA MOYENNE GÉNÉRALE DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE À 10/20

Pour se préparer aux examens :

- 2 journées de formation par bloc
- 2 journées de formation pour préparer le Grand oral afin d'optimiser sa réussite aux examens

Ces différentes journées préparent les candidats de manière optimale aux épreuves écrites et orales, renforcent l'acquisition des différentes compétences (connaissances, savoirs faire, savoir être) et méthodes de travail efficaces attendues lors des examens.

LE TRAVAIL PERSONNEL, À FOURNIR EN COMPLÉMENT PAR L'APPRENANT EST ESTIMÉ SUR LES DEUX ANS À ENVIRON 38 JOURS (HORS EXAMENS ET PRÉPARATION AUX EXAMENS)

**L'épreuve du grand oral porte sur l'ensemble des matières des deux années*

L'ESSENTIEL

LES APPORTS

LES CONTENUS

1 2 3 LE PROGRAMME

LES MODALITES D'EVALUATION



Certificat Pilotage de projets SI

” Je souhaite Maitriser les bonnes pratiques en gestion de projets impliquant des systèmes d’information, en gestion des risques et en leadership »

- S'approprier les bonnes pratiques de gestion d'un projet SI
- Définir et maitriser le périmètre d'un projet au cours de sa réalisation
- Définir et vérifier le niveau de qualité attendu
- Maitriser les contraintes budgétaires et calendaires au travers d'une discipline d'estimation, de planification et de suivi
- Développer son leadership
- Anticiper et maitriser les risques

MÉTIER VISÉ

Conseiller de clientèle en charge des Professionnels

NIVEAU REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau ?

En amont : être en situation de gestion de projet SI et suivre les 3 blocs de compétences par ordre chronologique

DURÉE DU PARCOURS

73 heures structurées en 3 blocs de compétences (dont 8 jours en présentiel)

PUBLIC CIBLE

- Chefs de projets informatiques (accompagnement à la prise de poste et approfondissement)
- Directeurs de projets informatiques (accompagnement à la prise de poste)

NIVEAU DE SORTIE

Formation certifiante, inscrite au répertoire des compétences transverses depuis oct. 2018 (code CNCP : **235613**)

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES MODALITES D'EVALUATION



BLOC 1

Acquérir les fondamentaux du pilotage de projet

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
GESTION DE PROJET SI (FONDAMENTAUX)		Comprendre les besoins et les exigences métiers, et les enjeux associés Comprendre l'enjeu des estimations et le processus associé, ainsi que les étapes de planification et de suivi des projets			13h		13h
		Intégrer l'importance de la gestion des coûts et du cycle de vie du projet Comprendre l'importance des tests permanents et la gestion de la qualité Comprendre l'importance de la mesure et du suivi des performances, à partir d'indicateurs dédiés, pour piloter un projet					
		Modalités d'évaluation : test de connaissance en ligne			1h		1h

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES MODALITES
D'EVALUATION



BLOC 2

Maitriser les risques et la qualité d'un projet SI complexe

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale	
					cours	examen		
GESTION DE PROJET SI (FONDAMENTAUX)		Gestion des Risques Gestion de la Qualité Gouvernance et gestion des sous-traitants			6h		6h	L'ESSENTIEL
		Modalités d'évaluation : test de connaissance en ligne			1h		1h	LES CONTENUS
COACHING		Mise en œuvre pratique			7h		7h	LES MODALITES D'EVALUATION
		Modalités d'évaluation : évaluation par le coach			1h		1h	
LEADERSHIP DU CHEF DE PROJET		<ul style="list-style-type: none"> - Cerner les spécificités du projet en entreprise management transversal : - Développer son leadership pour mobiliser sans autorité hiérarchique - Développer une communication transverse de qualité - Faire coopérer les contributeurs de son projet 		45'	14h		14h45	



BLOC 3

Développer son leadership pour réussir des projets SI à fort enjeux

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
GESTION DE PROJET SI (EXPERTISE)		Business Case Conduite du changement			6h		6h
		Modalités d'évaluation : test de connaissance en ligne			1h		1h
LEADERSHIP DU DIRECTEUR DE PROJET		- Maîtriser les techniques de management et d'animation d'équipe. - Disposer des qualités relationnelles et de leadership nécessaires au travail collaboratif		45'	14h		14h45
BILAN 360°		- Passation du questionnaire 360° - Débriefing individuel des résultats	E-learning	3h			3h
COACHING		- Accompagner le chef de projet dans l'implémentation des bonnes pratiques de gestion de projet présentées lors de la formation. - Mise en œuvre pratique sur le projet que gère au quotidien le chef de projet			3h		3h
		Modalités d'évaluation : évaluation par le coach			1h		1h
EPREUVE DE SYNTHÈSE FINALE		Analyse de cas pratique			1h		1h

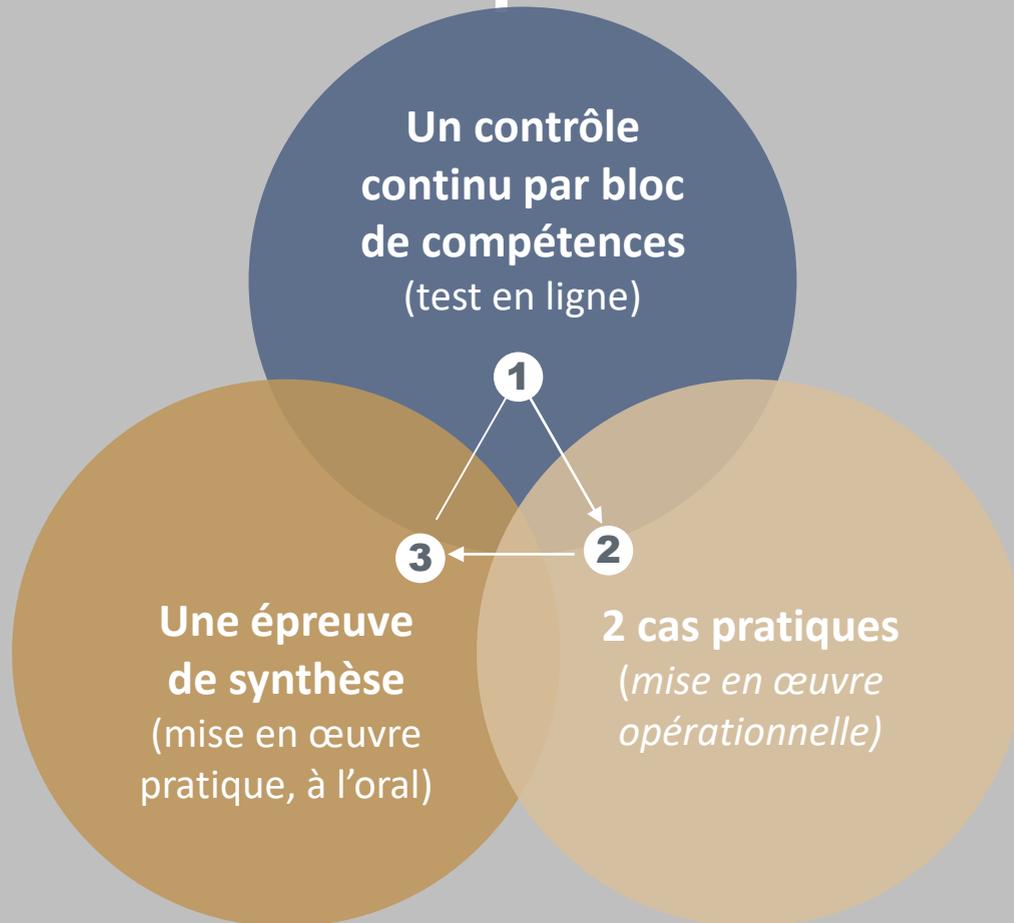
 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES MODALITES D'EVALUATION



Comment valider son diplôme ?



Obtenir une note finale de diplôme* supérieure ou égale à 10/20 avec deux conditions :

- **Le contrôle continu** compte pour 30% dans la note finale (soit 10% pour chaque évaluation)
- **Les cas pratiques** comptent pour 30% dans la note finale (soit 15% pour chaque évaluation au sein des blocs 2 et 3)
- **L'oral de synthèse** compte pour 40 % dans la note finale (niveau requis pour validation : 10/20)

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 **LES MODALITES D'EVALUATION**



Contactez-nous !



Emma Boisseau

07 88 25 45 59
emma.boisseau@ca-ifcam.fr



Estelle Pierru

07 61 79 97 31
estelle.pierru@ca-ifcam.fr



Charlotte Chouquet

06 48 19 39 22
charlotte.chouquet@ca-ifcam.fr



Hervé Lepecq

06 82 98 95 65
herve.lepecq@ca-ifcam.fr