

**Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6**  
Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC 1 : Développer et gérer un portefeuille de clients agriculteurs</b></p> <p><b>A1. Prospection de nouveaux clients agriculteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des prospects</li> <li>• Collecte de toutes informations utiles sur les prospects identifiés</li> <li>• Segmentation du marché</li> <li>• Prise de rendez-vous</li> </ul>	<p>C1. Identifier les prospects potentiels de sa zone de proximité et collecter les informations utiles à leur sujet, en vue de segmenter la cible par importance de l'activité et de préparer une action commerciale correspondant aux objectifs de son établissement bancaire.</p> <p>C2. Mener une campagne de prise de rendez-vous auprès des agriculteurs de chaque segment de la cible, en choisissant des modes d'approche adaptés, afin d'optimiser le résultat (nombre et qualité des rendez-vous fixés) en accord avec les objectifs de son établissement bancaire.</p>	<p>E1. (C1 à C5) Epreuve écrite d'une heure sous forme de quiz (série d'une cinquantaine de questions ouvertes ou fermées).</p> <p>L'épreuve est réussie lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à la moyenne et contribue dès lors à la validation du bloc de compétences n°1.</p> <p>L'ensemble des épreuves écrites compte pour 20% de la note finale.</p> <p>E4. (C1 à C17) L'évaluation par épreuves écrites est complétée par l'évaluation finale (épreuve orale d'une durée de deux heures comptant pour 80% de la note globale).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C1) Précision de la cible de clientèle <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La méthodologie d'identification des prospects est adaptée au monde agricole</i></li> <li>- <i>Les sources d'information sont pertinentes et justifiées</i></li> <li>- <i>L'information sur les entreprises agricoles est précise et correctement interprétée</i></li> <li>- <i>La segmentation de la cible est pertinente et justifiée</i></li> <li>- <i>Les objectifs de la banque sont bien pris en compte</i></li> </ul> </li> <li>• (C2) Efficacité de la campagne de prospection <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La méthode et les canaux d'approche des clients sont justifiés et adaptés au monde agricole</i></li> <li>- <i>Le nombre et la qualité des rendez-vous obtenus est en accord avec les objectifs de la banque</i></li> </ul> </li> </ul>

# Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6

## Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>A2. Analyse de la performance d'un portefeuille de clients agriculteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en œuvre des indicateurs</li> <li>• Analyse de la performance commerciale</li> </ul>	<p>C3. Connaître et utiliser les indicateurs de performance commerciale d'un portefeuille de clients agriculteurs tels que modélisés par son établissement bancaire, en vue d'assurer une gestion fine de celui-ci et d'optimiser ses résultats.</p>	<p>E1. (C1 à C5) Epreuve écrite d'une heure sous forme de quiz (série d'une cinquantaine de questions ouvertes ou fermées).</p> <p>L'épreuve est réussie lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à la moyenne et contribue dès lors à la validation du bloc de compétences n°1.</p> <p>L'ensemble des épreuves écrites compte pour 20% de la note finale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C3) : Précision de l'analyse de performance <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les indicateurs de performance sont pertinents et correctement justifiés en contexte agricole</li> <li>- Les indicateurs de performance sont en correspondance avec les objectifs de la banque</li> <li>- La présentation des résultats est claire et complète</li> <li>- Les leviers de la performance sont pertinents en contexte agricole</li> <li>- Les propositions d'amélioration sont justifiées</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>A3. Segmentation d'un portefeuille de clients agriculteurs par niveaux de risque</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse de risques en application des indicateurs propres à son établissement bancaire</li> <li>• Segmentation du portefeuille par niveaux de risque</li> </ul>	<p>C4. Connaître et utiliser les indicateurs de risques techniques, juridiques et financiers tels que modélisés par son établissement bancaire et susceptibles d'affecter la situation des clients agriculteurs, en vue de segmenter son portefeuille par niveaux de risques.</p> <p>C5. Adapter la gestion de son portefeuille de clients agriculteurs selon les niveaux de risque identifiés, en vue de renforcer les dispositifs de suivi et de prévention des dégradations.</p>	<p>E4. (C1 à C17) L'évaluation par épreuves écrites est complétée par l'évaluation finale (épreuve orale d'une durée de deux heures comptant pour 80% de la note globale).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C4 et C5) : Précision de la segmentation <ul style="list-style-type: none"> <li>- La méthodologie d'analyse est explicite et adaptée à l'entreprise agricole</li> <li>- Les différentes catégories de risque sont traitées</li> <li>- La classification des risques est cohérente</li> <li>- Les alertes proposées sont pertinentes pour une bonne gestion du portefeuille</li> </ul> </li> </ul>

**Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6**  
Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC 2 : Conseiller et équiper un client agriculteur en maîtrisant les risques financiers</b></p> <p><b>A1. Identification des besoins d'un client agriculteur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite d'entretiens</li> <li>• Identification des besoins</li> <li>• Priorisation</li> <li>• Chiffrage</li> </ul> <p><b>A2. Maîtrise des risques liés à la situation d'un agriculteur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification et analyse des risques financiers</li> <li>• Etudes d'occurrence et d'impact</li> </ul>	<p>C6. En dialogue avec un client agriculteur, établir la liste des besoins explicites ou implicites de son entreprise, en vue de définir des priorités d'action.</p> <p>C7. Pour chacun des besoins identifiés, préciser et chiffrer les flux et montants concernés, afin d'orienter la recherche de solutions appropriées.</p> <p>C8. Identifier l'ensemble des risques techniques, juridiques, fiscaux et sociaux liés à la situation et aux projets d'un client agriculteur, afin de déterminer leur impact à moyen et long terme sur la situation financière de l'entreprise et de mettre en place les dispositifs de prévention appropriés.</p>	<p>E2. (C6 à C11) Epreuve écrite d'une heure sous forme de quiz (série d'une cinquantaine de questions ouvertes ou fermées).</p> <p>L'épreuve est réussie lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à la moyenne et contribue dès lors à la validation du bloc de compétences n°1.</p> <p>L'ensemble des épreuves écrites compte pour 20% de la note finale.</p> <p>E4. (C1 à C17) L'évaluation par épreuves écrites est complétée par l'évaluation finale (épreuve orale d'une durée de deux heures comptant pour 80% de la note globale).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C6 et C7) Précision de l'analyse des besoins <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les besoins du client sont mis en évidence et correctement justifiés</li> <li>- Les priorités d'action sont cohérentes et adaptées à la situation de l'agriculteur</li> <li>- Le chiffrage des flux et montants concernés sont précis et cohérents</li> </ul> </li> <li>• (C8) Précision de l'analyse de risques <ul style="list-style-type: none"> <li>- La méthodologie d'analyse est explicite et adaptée au monde agricole</li> <li>- Les différentes catégories de risque sont traitées</li> <li>- L'échelle d'occurrence et de gravité est cohérente et justifiée</li> <li>- L'étude des impacts financiers est complète et justifiée</li> <li>- Le plan de prévention des risques est explicite et cohérent</li> </ul> </li> </ul>

## Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6

### Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>A3. Proposition de solutions de financement adaptées à l'entreprise agricole</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etudes juridiques et fiscales</li> <li>• Recherche de solutions de financement</li> <li>• Conception et rédaction de proposition</li> </ul> <p><b>A4. Conseil en produits et services financiers</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recensement des produits financiers adaptés</li> <li>• Etude des conditions de prêt</li> <li>• Analyse et projections</li> </ul>	<p>C9. En accord avec l'analyse des besoins d'un client agriculteur et avec l'analyse des risques liés à sa situation, identifier les solutions de financement optimales pour son entreprise, en vue de rédiger une proposition réaliste et conforme aux aspects juridiques et fiscaux de la réglementation.</p> <p>C10. Identifier les produits financiers répondant aux besoins du client dans le cadre d'une maîtrise optimale des risques liés à sa situation actuelle et future, afin de compléter la proposition contractuelle à lui présenter.</p> <p>C11. Etablir les projections à moyen et long terme conformes à l'information financière disponible, en vue de faire apparaître l'intérêt des produits proposés au regard de la situation de l'agriculteur et de conclure la négociation.</p>	<p>E2. (C6 à C11) Epreuve écrite d'une heure sous forme de quiz (série d'une cinquantaine de questions ouvertes ou fermées).</p> <p>L'épreuve est réussie lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à la moyenne et contribue dès lors à la validation du bloc de compétences n°1.</p> <p>L'ensemble des épreuves écrites compte pour 20% de la note finale.</p> <p>E4. (C1 à C17) L'évaluation par épreuves écrites est complétée par l'évaluation finale (épreuve orale d'une durée de deux heures comptant pour 80% de la note globale).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C9) Pertinences des solutions proposées pour l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les solutions proposées répondent aux demandes du client et à ses besoins implicites</li> <li>- Les solutions proposées sont conformes à l'analyse de risques</li> <li>- Les solutions proposées sont correctement documentées sur les plans juridiques et fiscaux</li> </ul> </li> <li>• (C10 et C11) Cohérence des placements financiers <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les produits proposés constituent une réponse optimale aux besoins détectés en matière de crédit-bail, crédit MLT, LLD, etc.</li> <li>- Les produits proposés sont correctement documentés</li> <li>- Les projections à moyen et long terme sont pertinentes et conformes à l'information financière disponible</li> <li>- Les aspects contractuels sont mis en évidence</li> </ul> </li> </ul>

**Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6**  
Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>BLOC 3 : Construire et gérer une relation durable avec ses clients agriculteurs</b></p> <p><b>A1. Préparation et conduite des entretiens commerciaux avec des clients agriculteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparation des entretiens</li> <li>• Conduite d'entretiens</li> <li>• Négociation</li> </ul> <p><b>A2. Mise en œuvre d'un système de management de la relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en place d'un CRM</li> <li>• Suivi du client</li> <li>• Fidélisation</li> </ul>	<p>C12. Mener une analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise agricole à partir des documents disponibles, en vue de préparer la conduite efficace d'un entretien commercial.</p> <p>C13. Conduire des entretiens avec des clients agriculteurs dans le but d'identifier leurs besoins et de mener à bien la négociation.</p> <p>C14. Utiliser les modèles et outils numériques sécurisés mis à disposition par son établissement bancaire pour manager la relation-client, en vue de renforcer la confiance et la fidélisation des clients professionnels.</p>	<p>E3. (C12 à C17) Epreuve écrite d'une heure sous forme de quiz (série d'une cinquantaine de questions ouvertes ou fermées).</p> <p>L'épreuve est réussie lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à la moyenne et contribue dès lors à la validation du bloc de compétences n°1.</p> <p>L'ensemble des épreuves écrites compte pour 20% de la note finale.</p> <p>E4. (C1 à C17) L'évaluation par épreuves écrites est complétée par l'évaluation finale (épreuve orale d'une durée de deux heures comptant pour 80% de la note globale).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C12 et C13) Qualité de la conduite d'entretiens <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La méthodologie d'analyse est explicite et cohérente en contexte agricole</i></li> <li>- <i>Les aspects techniques, juridiques, fiscaux et sociaux sont traités</i></li> <li>- <i>Le canevas d'entretien est logique et efficace</i></li> </ul> </li> <li>• (C14) Qualité du CRM <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Les outils numériques de la banque sont connus et maîtrisés</i></li> <li>- <i>Le système de management de la relation client mis en place est conforme aux procédures de l'établissement et à la réglementation</i></li> <li>- <i>Le niveau de confiance et de fidélisation est correctement mesuré</i></li> </ul> </li> </ul>

## Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6

### Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>A3. Collecte de l'information technique, juridique, fiscale et sociale utile à ses clients agriculteurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Veille technique, juridique, fiscale et sociale</li> <li>• Elaboration d'un schéma d'accompagnement du client</li> <li>• Structuration de la base de données</li> </ul>	<p>C15. Constituer et tenir à jour une base de données techniques, juridiques, fiscales et sociales, en relation avec les experts de son établissement bancaire, afin d'être à même d'informer ses clients agriculteurs à chaque étape de leur développement.</p>	<p>E3. (C12 à C17) Epreuve écrite d'une heure sous forme de quiz (série d'une cinquantaine de questions ouvertes ou fermées).</p> <p>L'épreuve est réussie lorsque la note obtenue est supérieure ou égale à la moyenne et contribue dès lors à la validation du bloc de compétences n°1.</p> <p>L'ensemble des épreuves écrites compte pour 20% de la note finale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C15) Efficacité de la base de données <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La méthodologie de collecte des informations est adaptée au contexte agricole</i></li> <li>- <i>Les situations d'entreprise et patrimoniale sont distinguées et correctement adressées</i></li> <li>- <i>La base de données est structurée en fonction de la cible de clientèle</i></li> <li>- <i>La mise en forme des données destinées aux clients agriculteurs est claire et d'un abord aisé</i></li> <li>- <i>Le dispositif de mise à jour est établi et correct</i></li> </ul> </li> </ul>
<p><b>A4. Suivi de la relation contractuelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en œuvre des indicateurs adaptés aux exploitants agricoles et viticoles</li> <li>• Suivi des tableaux de bord</li> <li>• Analyse de confiance</li> <li>• Analyse des résultats</li> </ul>	<p>C16. Utiliser les modèles et tableaux de bord de gestion de la relation contractuelle avec ses clients agriculteurs, tels que mis à disposition par son établissement bancaire, afin d'anticiper toutes dégradations de leur situation.</p> <p>C17. Analyser le niveau de confiance et de fidélisation de ses clients agriculteurs, en accord avec les pratiques et les objectifs de son établissement bancaire, en vue d'optimiser ses résultats.</p>	<p>E4. (C1 à C17) L'évaluation par épreuves écrites est complétée par l'évaluation finale (épreuve orale d'une durée de deux heures comptant pour 80% de la note globale).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (C16 et C17) Qualité du suivi de la relation contractuelle <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Les tableaux de bord de gestion sont constitués</i></li> <li>- <i>Les tableaux de bord de gestion intègrent les paramètres essentiels de la relation contractuelle et de la situation du client agriculteur</i></li> <li>- <i>Les alertes permettent d'anticiper les dégradations</i></li> <li>- <i>Les indicateurs de performance sont conformes aux objectifs de la banque</i></li> </ul> </li> </ul>

# Titre de Conseiller financier de clientèle agricole et viticole – Niveau 6

## Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

### **BLOCS DE COMPETENCES**

Les compétences évaluées sont réparties en trois blocs :

1. Développer et gérer un portefeuille de clients agriculteurs.
2. Conseiller et équiper un client agriculteur en maîtrisant les risques financiers.
3. Construire et gérer une relation durable avec ses clients agriculteurs.

La validation des trois blocs de compétences est obligatoire pour l'obtention du titre.

La validation partielle d'un bloc n'est pas possible. La validation partielle de la certification est constituée des blocs dont la totalité des compétences à évaluer est reconnue.