

Programme de formation 2024-2025

Agro finance Banque

ORGANISME DE FORMATION

Organisme de formation principal	Bordeaux Sciences Agro
N°SIRET	19330203100011
Code NAF	8542Z (Enseignement supérieur)
N° de déclaration d'activité	7233P001733 auprès du Préfet de Région Aquitaine
Type qualification visée	1
RNCP	38647
Diplôme ou titre visé	11
Code diplôme	17021002
Spécialité de formation	210
Intitulé de la formation	Diplôme d'ingénieur de Bordeaux Sciences Agro parcours Agro finance Banque
Nombre d'heures de formation	882 h

Objectifs de la formation

Le parcours Agro-Finance Banque, développé par Bordeaux Sciences Agro et l'École Supérieure de la Banque forme des conseillers bancaires possédant une double compétence en agronomie et en finance. Unique en France, il vise à préparer des cadres bancaires capables de comprendre les besoins et les défis spécifiques du secteur agricole. Les participants acquièrent une expertise approfondie en gestion d'entreprise agricole et en conseil bancaire, ce qui les rend aptes à évaluer les opportunités et les risques des activités agricoles. À l'issue de leur formation, ils sont directement opérationnels et peuvent contribuer efficacement au financement et à la gestion des risques dans le secteur agricole en pleine mutation.

Valeur ajoutée des enseignements

Un double cursus avec introduction, dans le cursus de la formation ingénieur, d'une formation professionnelle Finance/Banque en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque (ESB).

Obtention des différentes Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) : examen obligatoire pour tous les prestataires de services financiers (consultants, gérants, responsables de compensation d'instruments financiers et responsables du post-marché)

Certification CC Pro.

Les modalités pédagogiques et d'évaluation de la spécialisation sont les suivantes :

Cours : Les étudiants recevront des enseignements théoriques pour acquérir les connaissances de base dans le domaine de l'alimentation et de la nutrition.

Études de cas et mises en situations : Les étudiants seront amenés à résoudre des cas pratiques et à se confronter à des situations réelles rencontrées dans l'industrie agro-alimentaire. Cela permettra d'appliquer leurs connaissances de manière concrète.

Témoignages de professionnels : Des professionnels du secteur interviendront pour partager leur expérience et leur expertise avec les étudiants, offrant ainsi un aperçu concret des réalités du terrain.

Déplacements sur le terrain : Les étudiants auront l'occasion de visiter des entreprises de l'industrie agro-alimentaire, ce qui leur permettra de mieux comprendre les opérations et les défis du secteur.

Travaux collectifs : Le travail en équipe sera encouragé, ce qui favorisera la collaboration et la résolution de problèmes de manière collaborative.

Modalités d'évaluation

Contrôle continu : L'évaluation sera basée sur un suivi régulier de la participation des étudiants en cours, ainsi que sur des devoirs et des travaux réalisés tout au long du programme.

Stage ou période de professionnalisation en entreprise : Une partie importante de l'évaluation se fera pendant le stage en entreprise. Les étudiants seront chargés d'étudier une problématique complexe liée à l'alimentation et à la nutrition. Ils devront présenter leurs résultats sous la forme d'un mémoire et d'une soutenance orale.

Entreprises d'alternance

Organismes bancaires et assurances.

Sous la responsabilité d'un/e conseiller-ère clientèle, chargé-e d'affaire, responsable marketing, responsable RH et diversité, responsable RSE, directeur-riche d'agence.

Les métiers

Chargé de clientèle, conseiller financier dans les secteurs bancaires et d'assurances : Conseiller clientèle de professionnels (agriculture, viticulture.)

Perspectives à 3/5 ans : vers des postes de Responsable point de vente ou d'agence, Analyste risques et engagements, Chargé(e) d'affaires PME/PMI et Grands Comptes.

Programme de la formation

1^{ère} année CYCLE EXPERT « CONSEILLER CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS » à l'École Supérieure de la Banque

Le programme et les objectifs pédagogiques principaux

BLOC 1 : Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels dans la banque – 49H			
Module	Grands thèmes	Durée	Compétences développées
1	Analyser un portefeuille de clients professionnels	14H*	<ul style="list-style-type: none"> _ Evaluer la structure et la qualité économique du portefeuille de clients professionnels _ Déterminer l'état de la relation commerciale avec les clients du portefeuille _ Identifier les concurrents et les acteurs majeurs du marché pour en faire des leviers _ Evaluer le potentiel de développement du secteur et mettre en lien avec les objectifs commerciaux de la banque
2	Définir un plan d'action et organiser la démarche commerciale	7H**	<ul style="list-style-type: none"> _ Identifier les clients à rencontrer et proposer des actions commerciales _ Mettre en place les moyens et les ressources nécessaires à la conduite du plan d'action commerciale _ Planifier la démarche commerciale et organiser les prises de contact
3	Développer un portefeuille de clients professionnels	7H***	<ul style="list-style-type: none"> _ Fidéliser la clientèle de professionnels du portefeuille attribué _ Rechercher de nouvelles opportunités de développement commercial des clients professionnels du portefeuille _ Prospector son secteur local
4	Journée d'accompagnement sur l'examen du Bloc1 (projet individuel appliqué)	21H	<ul style="list-style-type: none"> _ Fidéliser la clientèle de professionnels du portefeuille attribué _ Rechercher de nouvelles opportunités de développement commercial des clients professionnels du portefeuille _ Prospector son secteur local

*4 séquentiels ou supports de journées

**2 séquentiels ou supports de journées

***3 séquentiels ou supports de journées

BLOC 2 : Gérer les risques des professionnels – 63 H			
Module	Grands thèmes	Durée	Compétences développées
1	Analyser les risques	49H*	<ul style="list-style-type: none"> _ Analyser les risques à la lecture des documents comptables _ Analyser les risques en lien avec la vie et l'activité du client _ Analyser les risques à l'analyse du compte
2	Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements	14H	<ul style="list-style-type: none"> _ Décider du développement, du maintien ou du désengagement de la relation _ Décider quotidiennement des paiements ou des rejets à effectuer sur le compte

*5 séquentiels ou supports de journées

BLOC 3 : Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels de la banque – 126 H			
Module	Grands thèmes	Durée	Compétences développées
1	Conduire l'entrée en relation et gérer la relation au quotidien	14H*	<ul style="list-style-type: none"> _ Evaluer et décider de l'opportunité de l'entrée en relation _ Ouvrir un compte et équiper le client professionnel à l'entrée en relation _ Accompagner le client dans l'après-vente _ Analyser le fonctionnement du compte au quotidien dans une perspective de développement commercial et de gestion du risque
2	Exploiter la documentation comptable	28H**	<ul style="list-style-type: none"> _ Anticiper les besoins du client _ Accompagner les professionnels à la lecture du bilan
3	Accompagner le professionnel en lui proposant des solutions personnalisées et adaptées à ses besoins	63H	<ul style="list-style-type: none"> _ Conseiller le client sur les opérations liées à la vie du compte et/ou à l'évolution de l'activité du client _ Conseiller le client pour les services de la banque liés aux flux et à la gestion des moyens de paiement _ Proposer des solutions d'assurance et de prévoyance _ Proposer des solutions d'épargne à court/moyen et long terme _ Proposer des financements à court, moyen et long terme _ Accompagner les professionnels dans la transmission de l'entreprise et du patrimoine

4	Mener un entretien avec un professionnel	21H	<ul style="list-style-type: none"> _ Pratiquer la découverte du client ou du prospect professionnel _ Proposer des solutions bancaires et assurancielles aux clients professionnels _ Négocier avec le client ou le prospect professionnel
----------	---	-----	---

**dont 7H PASS OMNISCANAL*

***2 séquentiels ou supports de journées*

EXAMEN FINAL CERTIFICATION CC PRO	9H30	<ul style="list-style-type: none"> _ Bloc 1 oral (25 min) = 3H30 _ Bloc 2 écrit = 3H00 _ Bloc 3 écrit = 3H30
--	------	---

Spécialité « Agri / Viti » (8 jours – 56 H)

Module additionnel dédié à des Conseillers agricoles et viticoles

Journée	Grands Thèmes	Durée	Compétences développées
1	Connaître l'environnement économique et réglementaire du marché agricole	7H	<ul style="list-style-type: none"> _ Connaître les particularités macroéconomiques du secteur agricole _ Appréhender l'organisation du monde agricole, les acteurs _ Comprendre les enjeux de la politique agricole commune _ Appréhender la complexité de la réglementation
2	Connaître l'environnement juridique, fiscal et social de l'exploitant	7H	<ul style="list-style-type: none"> _ Connaître les formes juridiques possibles de l'exploitation d'un fonds agricole _ Connaître les principales caractéristiques des baux ruraux _ Comprendre les modes d'imposition des agriculteurs
3	Réaliser une analyse économique et financière de l'exploitation	7H	<ul style="list-style-type: none"> _ Identifier les éléments clés et comprendre les particularités du bilan et du compte de résultat d'une exploitation agri-viti
4	Maîtriser les techniques de financement	7H	<ul style="list-style-type: none"> _ Savoir adapter le financement aux besoins du client _ Appréhender les conditions d'attribution, de suivi et de contrôle des prêts bonifiés _ Utiliser les outils de suivi et d'alerte _ Analyser le couple « client – risque crédit »
5	Gérer les risques et les assurances	7H	<ul style="list-style-type: none"> _ Identifier les régimes de protection sociale, de santé et de prévoyance d'un agriculteur / viticulteur _ Identifier les risques, déterminer les droits _ S'appuyer sur la réglementation pour accompagner le besoin client

6	Appréhender l'installation	7H	_ Identifier les problématiques liées à l'installation _ Accompagner le client/prospect dans un parcours à l'installation
7	Accompagner le client dans la transmission de son patrimoine professionnel	7H	_ Identifier les structures de détention du patrimoine _ Optimiser la transmission du patrimoine professionnel
8	Révision / Evaluation	7H	3H30 révision / 3H30 Evaluation

COMPLEMENTS

ACCUEIL	3H30
Travail personnel	14H00
EXAMEN AMF	2H00
EXAMEN VOLTAIRE	3H00

TOTAL : 335H30

2^{ème} année : spécialisation STRATEGIE, ENTREPRENEURIAT, MANAGEMENT DES ENTREPRISES AGRICOLES à Bordeaux Sciences Agro

UE1- DE LA DECISION A L'ACTION	163
UE2- INNOVATION & ENTREPRENEURIAT	65
UE3- INNOVATIONS COMMERCIALES & PERFORMANCE	31
UE4- PROJETS SEMEA 1 & 2	136
UE5- EVALUATION DES ACQUIS EN ENTREPRISE	5
UE6- ANGLAIS	26
UE7 - PROJET INGENIEUR	21
Total H	447

UE1 - DE LA DECISION A L'ACTION

Appréhender la stratégie d'entreprise en relation avec les objectifs et les enjeux du secteur d'activité, établir un diagnostic, analyser et manager une entreprise au regard de la stratégie adoptée.

- UP1- Stratégie d'entreprise
- UP2- Outils de diagnostic et de gestion
- UP3- Ethique professionnelle et RSE
- UP4- Ecosystème de l'entreprise agricole

UE3- INNOVATIONS COMMERCIALES & PERFORMANCE

Fonction marketing et stratégie d'entreprise : appréhender le marketing stratégique et opérationnel, la valorisation des produits ainsi que la vente et la négociation commerciale.

BtoB, BtoC, marketing stratégique, marketing opérationnel, innovation en marketing, savoir communiquer.

- UP1- Le B to C
- UP2- Le B to B, les techniques de vente et la négociation
- UP3- Innovation en marketing et marketing appliqué à la création d'un produit
- UP4- Exemples de stratégie marketing
- UP5- Savoir communiquer

UE4- PROJETS SEMEA 1 & 2

Travail professionnel consistant en une réponse à une commande d'un organisme professionnel conduisant à une restitution orale et écrite devant les commanditaires du travail.

UE5- EVALUATION DES ACQUIS EN ENTREPRISE

L'objectif est de mettre en lumière les forces et les domaines à améliorer, tout en favorisant une communication ouverte et constructive.

Découvrir le fonctionnement de l'entreprise, et acquérir les compétences nécessaires à la gestion d'entreprise par la réalisation des travaux quotidiens et de missions spécifiques.

UE6- ANGLAIS

Être capable de s'exprimer à l'oral et à l'écrit au niveau B2 et au-delà dans des contextes professionnels et sociales.

L'anglais professionnel est essentiel dans le domaine des filières animales durables, car il permet de communiquer efficacement avec des collègues, des partenaires commerciaux et des clients du monde entier.

UE7 - PROJET INGENIEUR

Être capable de mettre en œuvre en autonomie les méthodes et outils de spécialisation dans les champs de compétences d'un ingénieur agronome pour répondre à une question stratégique d'entreprise.