

Fiche Métier

CHARGÉ-E DE CLIENTÈLE AGRICOLE

(Autres dénominations : chargé-e d'affaire professionnels en agriculture, conseiller-ère de clientèle agricole)

COMPÉTENCES

Savoirs *

- Bonnes notions des techniques d'analyse financière et de gestion économique
 - Notions techniques et économiques sur les productions dans le secteur géographique
- Bonnes notions sur l'environnement économique agricole (réglementation, PAC, marchés...)

Capacités

(savoir-faire et savoir-être)

- Analyser, synthétiser et évaluer les dossiers et les compétences
 - Négocier et vendre
- S'adapter à des situations variées
 - Gérer son temps et s'organiser
- Aisance dans la relation commerciale
 - Sens du risque
 - Rigueur
 - Autonomie

.....
* Les connaissances relatives aux métiers de la banque font l'objet d'une formation interne dans la période d'intégration

MISSION

Gérer et développer un portefeuille de clients agriculteurs pour répondre à leurs besoins professionnels et privés, sous l'autorité d'un responsable d'agence

ACTIVITÉS

● GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENTS ACTUEL

(exploitations ou autres structures professionnelles comme CUMA, GIE...) dans le cadre de la politique de l'établissement et des objectifs individuels qui lui sont fixés, dans un environnement concurrentiel.

- Gérer au jour le jour les comptes débiteurs : à partir d'un relevé de situation des comptes débiteurs, s'informer auprès des clients des raisons du problème et prendre une décision adaptée (refus de paiement ou mise en place d'une solution alternative comme un crédit à court terme). Suivant les montants concernés et la durée, prendre la décision seul-e ou en référer au responsable de l'agence voire à un niveau supérieur
- Assurer le suivi régulier des clients-es :
 - les rencontrer, chez eux de préférence, au moins une fois par an pour les connaître et analyser leur situation financière à l'aide des documents comptables existants (établissement d'une cotation du risque les concernant)
 - leur proposer des produits adaptés à leur situation, produits professionnels (ouverture de crédit, plan d'épargne entreprise...) ou privés (épargne, retraite...) et assurance
- Accompagner les grandes étapes de la vie de l'exploitation : installation, création d'une société, dissolution, retraite... par une étude globale et un plan de financement, en relation avec le centre de gestion
- Mettre en place des financements à l'initiative des clients-es :
 - recueillir les éléments nécessaires à son dossier (situation personnelle, description du projet à financer, résultats économiques, équilibre financier après projet...)
 - si besoin, consulter un autre partenaire de l'agriculteur (conseiller-ère de gestion principalement)
 - analyser les éléments recueillis et monter le dossier de prêt
 - négocier les conditions (taux, garanties...)
 - suivant le montant de l'emprunt, décider de son attribution ou donner à l'échelon supérieur un avis argumenté pour la décision
- Répondre à des demandes ponctuelles (conseil, information sur les produits...)
- Participer aux campagnes de promotion de produits de la banque en le proposant à ses clients

(suite au verso)

Fiche Métier

CHARGÉ·E DE CLIENTÈLE AGRICOLE

(Autres dénominations : chargé-e d'affaire professionnels en agriculture, conseiller-ère de clientèle agricole)

ACTIVITÉS

PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS (PEUT OCCUPER DE 20 À 30 % DU TEMPS)

- Assurer une veille concernant les clients potentiels : s'informer sur les installations prévues, les mouvements dans le secteur concerné... (informations de bouche à oreille, souvent par l'intermédiaire de relais : clients, administrateurs, comptables...)
- Obtenir des rendez-vous et visiter ces clients potentiels pour leur proposer les produits et services de la banque et de l'assurance

ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Localisation

Établissements bancaires, principalement Crédit Agricole, Crédit Mutuel, BNP, LCL, Banque Populaire

Environnement relationnel

Nombreux interlocuteurs internes : collaborateurs·trices de l'agence (dimension variables souvent 5 à 10 personnes avec un·e ou deux chargé·es de clientèle agricole), réseau des chargé·es de clientèle agricole au niveau d'un secteur (département ou autre), analystes crédit ou autres experts-es du siège. Importance de l'esprit d'équipe.

Champ d'autonomie et responsabilité

Grande autonomie dans l'organisation du travail et décisions à prendre sur les dossiers jusqu'à un certain montant. Objectifs annuels de résultats à réaliser, liés suivant le cas à une part variable du salaire

Évolutions professionnelles

Convient à une première expérience, en commençant par un parcours d'intégration souvent long (jusqu'à 1 ou 2 ans avec formations, passage par d'autres métiers bancaires). Au bout de quelques années les perspectives d'évolution sont larges : chargé-e d'affaires pour des entreprises plus importantes, responsable de marché de l'agriculture, responsable d'agence. Des formations sont proposées pour accompagner ces évolutions.