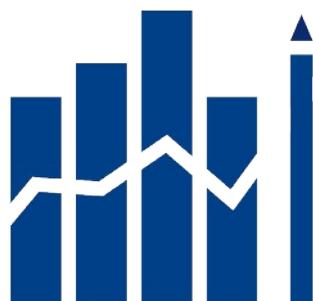


LES MÉTIERS DE LA GESTION/FINANCE: ABORDER SON AVENIR AVEC ASSURANCE



« Le bon sens a de l'avenir », « La banque d'un monde qui change », « Le pouvoir de dire oui », « Vous avancez nous assurons », « Pour vous on s'engage jusqu'au bout », « Construisons dans un monde qui bouge », « Conjuguons nos talents », « La vraie vie s'assure ici »... Autant de slogans qui insufflent l'envie d'avancer en confiance et de se projeter. Face aux défis actuels et à venir, c'est de tout cela dont les décideurs de nos secteurs ont besoin pour envisager l'avenir de leurs entreprises. Au quotidien, ils doivent concilier, dans leur gestion, à la fois sécurisation de l'activité et prise de risque. Jonglant entre l'instant présent et la projection vers le lendemain, ils sont amenés très souvent à faire des choix stratégiques et engageants pour développer, moderniser et/ou pérenniser leurs entreprises et activités. Investir dans du matériel plus performant, trouver des solutions pour améliorer les revenus, diversifier les activités, chercher de nouveaux partenaires ou encore protéger son patrimoine et ses proches sont autant de choix majeurs qui se présentent au quotidien. Dans ces moments cruciaux où la prise de risque est majeure, plus que jamais le soutien des acteurs du champ de la gestion finances est indispensable pour apporter tous les éclairages nécessaires à la bonne prise de décision. En effet, leurs connaissances croisées des enjeux et des problématiques des secteurs agricoles et agroalimentaires et des solutions et leviers financiers leur permettent d'apporter tous les conseils nécessaires pour opter pour les meilleures solutions. Adossés à des entreprises couvrant l'ensemble des expertises du secteur gestion et finance, ils constituent les partenaires indispensables des décideurs, auprès desquels ils interviennent au quotidien pour les accompagner. Si vous êtes doté d'un fin esprit d'analyse, disposez d'une bonne écoute et avez une appétence pour les métiers du vivant, et que compter parmi les acteurs contribuant à dessiner le paysage agri-agro de demain vous anime, je vous invite vivement à partir à la découverte de ces métiers de gestion et finances appliqués à nos secteurs. N'attendez pas une minute pour parcourir ce Cahier expert dans lequel nous avons rassemblé à votre attention toutes les informations indispensables pour bien appréhender ces métiers. Si vous souhaitez approfondir la question ou pour tout autre besoin, que vous soyez étudiant, en recherche d'emploi ou salarié, ou encore professionnel désireux d'être accompagné dans vos recrutements, je vous invite à contacter la délégation Apecita la plus proche de chez vous.

MYLÈNE GABARET, DIRECTRICE DE L'APECITA



Supplément à Tribune Verte n° 2989 — ne peut être vendu séparément.

Pour nous contacter : Tribune Verte : 23, rue Dupont-des-Loges BP 90146 — F-57004 Metz Cedex 01 — Tél. 03 87 69 89 75 — Fax 03 87 69 18 14 — L'actualisation des informations est réalisée par les services de l'Apecita. Toutes les remarques ou informations nouvelles concernant ce document sont les bienvenues pour permettre d'améliorer les prochaines éditions. Elles doivent être adressées à l'Apecita, 1 rue Cardinal Mercier – 75009 Paris. Tél. : 01 44 53 20 20 – brochures@apecita.com – www.apecita.com. Rédaction : Pixel6TM (animatrice de Tribune Verte : Aude Bressolier, a.bressolier@pixel6tm.com). — Pour joindre la rédaction, faites le 03 87 69 02 57. Secrétariat de rédaction : Pixel6TM. Correction-révision : Pixel6TM. Photographie : Pixel6TM (Laurent Theeten, responsable image, l.theeten@pixel6tm.com). Mise en page et photogravure : Pixel6TM – Conception éditoriale et graphique : TEMA/TM Tél. 03 87 69 18 01 – Publicité « centres de formation » : Nadia Dumari, Tél : 03 57 84 02 54, Mobile : 07 81 12 82 60 – Directeur du développement : Vincent Léonard (v.leonard@aroupe6tm.com). Directrice ADV publicité (formation – administration et réception des éléments) : Élodie Terle, Tél. 03 87 69 02 58 – Éditeur : MÉDIA SAS au capital de 962 786 € – 23, rue Dupont-des-Loges- BP 90146 - F-57004 Metz Cedex 01 – Code APE 221E – Président GROUPE/TM Directeur de la publication : François Grandidier – Directrice générale : Frédérique Carton. ISSN : 0757-3243. Dépôt légal : à parution. Photo de couverture : Adobe Stock



Impression Socosprint Imprimeurs, route d'Archettes, 88000 Épinal.
Origine géographique du papier : Belgique, taux de fibres recyclées : 0 %, certification des fibres utilisées : PEFC, indicateur environnemental : P₁₀₁ 0,022 kg/tonne.



LE TRI
+ FACILE



BAC
DE TRI



10-31-1260

MARCHÉ DE L'EMPLOI

Le conseiller agricole, UN PROFIL TRÈS SPÉCIFIQUE

Géraldine Lebreton, référente des métiers de la gestion et de la finance pour l'Apecita, revient sur les principaux métiers en lien avec l'agriculture et les attentes des recruteurs dans ce vaste secteur.



POUR EN SAVOIR PLUS

Quelques sites ressources à consulter

Voici quelques sites où trouver des informations sur les métiers de la banque, assurance, gestion et finance :

- www.agrororientation.com
- www.observatoire-metiers-banque.fr
- www.fbf.fr
- www.metiers-assurance.org
- www.economie.gouv.fr/facileco/assurance-assureurs-mediation

Dans les structures de gestion, les conseillers d'entreprises agricoles orientent leurs missions sur l'installation, la transformation et la transmission.

Au préalable, pourriez-vous nous expliquer quand les acteurs de la finance, de la banque, de la gestion et des assurances interviennent-ils dans les filières agricoles ?

Géraldine Lebreton : À chaque maillon de la filière, les acteurs

agricoles expriment des besoins de financement, de gestion et d'assurances. Produire des matières premières agricoles comme le blé ou le colza, élever un troupeau, travailler ces produits pour les transformer en farine, en huile ou en viande, transporter ou exporter ces produits, investir dans du matériel agricole et des intrants, commercialiser ces productions dans un environnement de marché mondialisé tout en se couvrant des risques de marchés : tout ceci mérite de nécessairement recourir aux systèmes bancaire et assurantiel, dans un cadre de gestion bien établi.

De plus, la question du financement des secteurs agricoles, en France, mais aussi au niveau mondial, est extrêmement stratégique, le rôle fondateur de l'agriculture étant de nourrir le monde : il joue un rôle géopolitique prépondérant.

La France, grand producteur européen de produits agricoles et agroalimentaires, présente une réelle diversité de ses acteurs agricoles : même si la tendance est à la concentration, la taille des exploitations agricoles présente encore de grandes disparités, les choix stratégiques et les modes de production le sont tout autant. Cela étant, la baisse du nombre d'exploitations agricoles – donc de clients potentiels – oblige les banques et les assurances à revoir leurs offres en conséquence pour ne pas perdre de parts de marché en valeur et pour s'adapter à une clientèle plus exigeante. Le secteur agricole bénéficie ainsi d'une offre forte sur ces grands secteurs stratégiques.

Quels sont les principaux emplois que propose le secteur bancaire ?

ALLER PLUS LOIN

Quels sont les métiers dans le secteur de la banque/assurance/gestion/finance ?

Assistant de gestion
Auditeur
Chef comptable
Comptable
Contrôleur de gestion
Crédit manager
Expert-comptable

**Comptabilité/
gestion**

Gestionnaire administratif/secrétaire
Analyste risques
Contrôleur
Juriste, fiscaliste
Contrôleur de gestion
Responsable/animateur d'unité ou expert logistique
Technicien logistique/immobilier
Technicien comptabilité/finances
Spécialiste/responsable comptabilité/finances
Technicien ressources humaines
Spécialiste/responsable ressources humaines
Gestionnaire marketing/communication
Spécialiste/responsable marketing/communication

Fonctions supports dans les entreprises du secteur

G. L. : Au sein des différentes enseignes bancaires, les métiers en lien avec le monde agricole sont très variés. Le conseiller com-

mercial, également appelé, selon les banques, conseiller clientèle ou chargé d'affaires spécialisé sur le marché agri-viti, s'adresse



à une clientèle très spécifique, mais à la fois très variée, et nécessite de bien connaître le monde agricole. Ce profil étant

assez rare, il est possible, mais peu fréquent, que ce conseiller quitte cette fonction pour migrer vers le marché des parti-

culiers ou des professionnels. Il peut toutefois, dans certaines banques, occuper un poste mixte « agri/professionnels ». Il

arrive parfois que le conseiller suive une clientèle à la fois agricole et professionnelle.

Les passerelles sont multiples dans le secteur bancaire. Le conseiller auprès des particuliers peut évoluer vers le plus spécifique marché de l'agriculture, grâce à un parcours de formation interne. Le conseiller agricole, quant à lui, peut migrer vers un poste de conseiller auprès des professionnels et artisans pro et inversement. Toutefois, le marché agricole est tellement spécifique que nombre

de banques préfèrent le recrutement externe ou le recours à un plan de formation interne.

Certains recruteurs m'ont confié que les collaborateurs trouvent le marché agricole plus dur, avec un administratif plus important et plus complexe. Il est également plus en difficulté en matière de relations commerciale et humaine, le conseiller est parfois confronté à la détresse du monde agricole (suicide, faillites...).

Certaines banques segmentent le portefeuille de leurs conseil-

lers agricoles selon le chiffre d'affaires du client; certains sont ainsi spécialisés dans la gestion des grands comptes. D'autres banques font le choix de segmenter leurs équipes : d'un côté des conseillers agricoles de proximité, et de l'autre des experts qui seront en support desdits conseillers et qui ne seront pas en contact avec la clientèle. Outre l'animation commerciale, ils accompagnent les conseillers dans la prise de décisions sur des dossiers complexes. La majorité de ces ex-

ZOOM

Des acteurs multiples

Banques habilitées à accorder les prêts bonifiés à l'installation

- BNP Paribas
- Groupe Banque Populaire
- Crédit Agricole
- Crédit Industriel et Commercial
- Crédit Maritime Mutuel
- Crédit Mutuel

Source : Terre de Compta.



Qui sont les acteurs de la gestion/comptabilité ?

- Experts-comptables
- Cabinets comptables
- Centres de gestion agréés
- Associations de gestion agréées
- Commissaires aux comptes

Qui sont les acteurs de l'assurance ?

Les assureurs

- sociétés d'assurance
- mutuelles
- institutions de prévoyance

Les intermédiaires en assurance

- courtier
- agent d'assurances
- mandataire d'assurance
- mandataire d'intermédiaire d'assurance
- autres distributeurs :
 - banques
 - concessionnaires automobiles
 - voyagistes...
- L'expert en assurance

L'autorité de contrôle

Source : ministère de l'Économie.

perts ont été conseillers agricoles par le passé.

Que recherchent les banques pour ces postes ?

G. L. : Outre une évidente appétence pour le secteur agricole, les banques recherchent avant tout un comportement professionnel, des compétences commerciales et des compétences techniques sur la partie bancaire et agricole : vendre, conseiller, prospecter, connaître le marché... Sans oublier une appétence pour le digital ! En effet, depuis la crise de la Covid-19, il y a davantage de rendez-vous par e-mail, visio et téléphone, et donc moins de relationnel terrain.

Accéder à ces postes de conseillers peut se faire à partir de Bac + 3 : une L3 ou un BTS Acse complété d'une licence généraliste ou agricole. Certaines banques exigent que le candidat Bac + 3 valide d'abord le parcours « particulier » pour pouvoir aller vers l'agricole ensuite. D'autres banques préfèrent toutefois le niveau Bac + 5 ou un master pour ce poste.

Il est aussi possible d'accéder à des postes d'alternants, souvent pour assister un conseiller auprès des particuliers, agricoles ou professionnels. Les banques forment ainsi un vivier de potentiels conseillers à venir !

En interne, des banques font passer des titres certifiants de niveau 6, avec 35 jours de formation sur le domaine professionnel et agricole. Ils proposent aussi des modules à la carte, sur l'analyse financière, la connaissance du marché ou le risque de crédit par exemple. Les collaborateurs sont recrutés avec des statuts « techniciens-agents de maîtrise ». Le salaire moyen

d'une jeune recrue s'établit, selon l'âge et l'expérience, entre 25 et 35 K€ brut annuel.

Les associations et centres de gestion agréés proposent également des postes de conseillers, avec une moindre dimension commerciale. Quelles sont les différences entre ces deux types de postes ?

G. L. : Ces structures spécialisées dans la gestion cherchent de plus en plus à orienter les métiers des conseillers vers du « conseil pur ». En effet, les métiers de saisie et traitement de données sont de plus en plus digitalisés. De plus, en 2024, avec l'apparition de la facturation électronique, certains métiers vont être amenés à disparaître. Inversement, nous allons voir apparaître de nouveaux métiers comme ceux de data-contrôleur, qui ne nécessitent pas d'avoir de grandes notions en comptabilité et agricole, mais plutôt des notions de contrôle et d'informatique.

Dans ces structures, qui réservent leur service aux agriculteurs, mais aussi aux artisans, commerçants, professions libérales, associations, officiers des comptables, des conseillers d'entreprise, des assistants comptables, et des experts-comptables. Les conseillers d'entreprises agricoles orientent leurs missions sur l'installation, la transformation et la transmission. Ils peuvent être spécialisés dans l'environnement et dans la protection sociale et retraite.

Que recherchent plus particulièrement ces recruteurs ?

G. L. : Sur les métiers de conseillers d'entreprise et de comptables, les recrutements se

CONTACT



Géraldine Lebreton :
glebreton@apecita.com

font principalement à Bac + 3 ou Bac + 4 avec une formation comptable type DCG (diplôme de comptabilité et gestion) et DSCG (diplôme supérieur de comptabilité et de gestion). Le niveau de BTS Acse n'est pas suffisant, les techniques comptables sont peu connues des jeunes diplômés. Il semble que seule l'Ifedrea propose une formation spécifique agricole.

Les formations d'expert-comptable sont aujourd'hui très généralistes et donc très éloignées du secteur agricole. Certaines structures recrutent leurs experts-comptables en alternance et les accompagnent afin de pouvoir les former sur les spécificités du monde agricole et de les garder en CDI à leur sortie de formation.

PROPOS RECUEILLIS
PAR AMÉLIE LAVOISIER

INTERVIEW DE DEUX EXPERTS

« Ils sont **LES INTERLOCUTEURS DE CONFIANCE** des agriculteurs »

Au sein du groupe Crédit Agricole, les acteurs du monde agricole sont accompagnés par des conseillers généralistes ou des experts. Pour ce type de profils, le groupe recherche notamment des ingénieurs agri-agro.

7 000 agences Crédit Agricole sont réparties sur tout le territoire français. Comment accompagnent-elles les agriculteurs ?

Murielle Anweiler : Les conseillers de clientèle accompagnent les agriculteurs depuis leur installation jusqu'à la transmission de leur exploitation sur différents volets : le financement,

l'épargne, l'assurance, mais aussi la gestion de leurs comptes. Ils sont les interlocuteurs de confiance des agriculteurs exploitants, des coopératives, ainsi que de grands acteurs de l'agro-alimentaire. Selon la dimension de leur structure, les clients sont suivis par des conseillers de clientèle agriculture, des chargés de clientèle entreprise ou des chargés d'affaires agriculture. Dans son agence, l'agriculteur est suivi par un conseiller référent qui a une approche globale. Selon ses besoins, le référent peut l'orienter vers un spécialiste qui pourra lui apporter des solutions adaptées à des besoins particuliers, en l'aiguillant sur l'assurance récolte, le développement de projets photovoltaïques... Grâce à la filiale Unifergie du Crédit Agricole, nous disposons par exemple d'une expertise dans les énergies renouvelables.

Quels types de profils recherchez-vous pour ces postes en lien avec les agriculteurs ?

M. A. : Dans les agences, nous ouvrons les postes à des personnes avec un Bac + 3, qui n'ont pas forcément un diplôme dans l'agriculture. Nous les formons en interne. Pour les métiers d'expertise, nous sommes particulièrement intéressés par

les ingénieurs agri-agro. Nous constatons que cette filière pâtit toutefois d'un déficit de notoriété. De manière générale, les Soft Skills sont très importantes. Les conseillers doivent faire preuve de très bonnes qualités relationnelles et humaines. Ils doivent avoir la capacité de manifester de l'empathie auprès d'agriculteurs se trouvant parfois dans des situations très difficiles et savoir trouver des solutions.

En interne, la formation de vos collaborateurs semble un enjeu très important. Pouvez-vous nous en dire plus ?

M. A. : Nous consacrons 6,5 % de notre masse salariale à la formation. Nous formons nos collaborateurs dans différents domaines : techniques, fiscaux, juridiques... En tant que 1^{er} employeur privé de France, avec plus de 100 000 salariés en métropole et en Outre-mer (toutes filiales comprises), nous nous engageons massivement pour l'emploi des jeunes. Dans notre plan 2022-2025, nous prévoyons d'intégrer 50 000 jeunes alternants et stagiaires. En 2021, plus de 3 500 alternants ont travaillé dans nos 39 caisses régionales, tous secteurs et niveaux confondus.

PROPOS RECUEILLIS
PAR CAROLINE EVEN



Murielle Anweiler est directrice du développement RH au sein de la Fédération nationale du Crédit Agricole (FNCA), un organe politique du groupe Crédit Agricole.

FNCA

« Nous recrutons **DES BTSA ACSE** »

Le Centre agricole d'économie rurale d'Île-de-France (Caerif) gère la comptabilité de plus de 800 agriculteurs dans l'ouest de l'Île-de-France. Les profils agricoles avec un BTSA Acse et un bon relationnel sont particulièrement recherchés.

Le Centre agricole d'économie rurale d'Île-de-France (Caerif) est une association de gestion et de comptabilité (AGC). Quelles sont ses missions ?

Stéphane Vignau : Nos missions principales sont obligatoires, c'est-à-dire réglementaires. Nous tenons les comptes des entreprises agricoles. Après avoir déterminé le résultat de l'entreprise, nous transmettons aux impôts les résultats fiscaux et les déclarations de TVA. Nous nous chargeons également du calcul des assiettes de cotisations sociales pour la MSA. Nous accompagnons également les chefs d'exploitation pour leurs déclarations de revenu, la gestion administrative du personnel (paie). Pour ces missions, nous nous rendons chez les agriculteurs. Ces moments sont privilégiés pour échanger avec eux, les aider un peu d'un point de vue administratif, voire déceler des problématiques (départ à la retraite, diversification envisagée...) qui nous font basculer ensuite dans le champ du conseil.

Quels types de conseils leur apportez-vous ?

S.V. : Nous pouvons conseiller les agriculteurs sur l'optimisation fiscale, le domaine juridique, des questions économiques pour chiffrer, par exemple, un projet, sur la gestion de leur patrimoine, la retraite... Selon les entreprises agricoles que nous accompagnons, cela représente entre 20 et 35 % du chiffre d'affaires du Caerif. Cette



STÉPHANE VIGNAU

activité est trop peu développée à ce jour, mais à l'avenir, nous souhaitons spécialiser nos comptables dans différents domaines d'expertise pour mieux conseiller nos adhérents. Avec l'évolution de la réglementation et des technologies, une partie de notre métier, qui consistait à faire de la saisie comptable, sera remplacée progressivement par des logiciels. Dans quatre ans, la facturation électronique sera en effet généralisée pour toutes les entreprises. Nous nous préparons déjà à cette révolution numérique pour pouvoir notamment accompagner les chefs d'exploitation sur ce sujet.

Sur les 27 collaborateurs du Caerif, une vingtaine sont comptables. Quels profils recherchez-vous ?

S.V. : Nous recrutons des profils

Depuis sept ans, Stéphane Vignau occupe le poste de directeur au sein du Caerif après avoir travaillé plusieurs années dans les chambres d'agriculture.

agricoles avec un BTSA Acse qui reçoivent ensuite une formation comptable approfondie. Nous employons également des profils de comptables qui seront acculturés au monde agricole et à sa comptabilité spécifique. Ces métiers sont très recherchés alors que les départs à la retraite sont nombreux. Remplacer ces comptables n'est pas facile, d'autant que nous recherchons des candidats qui sachent créer une proximité avec les clients. Ils doivent être à l'écoute des agriculteurs pour bien comprendre leurs problématiques. L'empathie et un bon relationnel sont donc essentiels.

**PROPOS RECUEILLIS
PAR CAROLINE EVEN**



CFPPA DES PYRÉNÉES-ATLANTIQUES
Centre de formation pour adultes.

FORMATEUR EN ÉCONOMIE ET TECHNIQUES DE COMMERCE AGRICOLE ET COORDONNATEUR DE FORMATIONS F/H

- **Missions** : Cours de niveau 3, 4 et 6 en économie et gestion agricole, connaissance du territoire, mercatique et gestion commerciale, communication, techniques de vente. Organisation pédagogique de formations. Collaboration avec équipe de formateurs et coordonnateurs pédagogiques et administratifs.
- **Profil recherché** : Être titulaire d'un diplôme de niveau Licence min et/ou expérience affirmée dans le domaine.
- **Conditions proposées** : CDD d'un an reconductible. Salaire brut mensuel défini selon protocole de l'Établissement.



GROUPAMA NORD-EST
Banque et assurance.

CONSEILLER COMMERCIAL MARCHÉ AGRICOLE H/F - NORD

- **Missions** : Société d'assurance mutuelle française recrute un Conseiller Commercial pour son marché Agricole sur le secteur de Lille. Vous proposez à nos clients et prospects, des solutions d'assurance, de financements et d'épargnes adaptées à leurs besoins. Dans une démarche de conseil globale pour les accompagner au quotidien, en allant directement à leur rencontre sur le terrain.
- **Profil recherché** : Vous connaissez le monde agricole, et disposez d'une première expérience commerciale.
- **Conditions proposées** : CDI.



L'ÉTOILE ASSURANCE
Société d'Assurance Mutuelle, spécialisée dans les risques climatiques.

GESTIONNAIRE ASSURANCE AGRICOLE F/H - PARIS

- **Missions** : Votre mission sera principalement la gestion des contrats d'assurance des récoltes : Vous gérez et assurez le suivi des contrats. Vous appuyez et guidez le réseau d'intermédiaires. Vous calculez les indemnités des dossiers sinistres.
- **Profil recherché** : Bac +2, issu(e) d'une formation agricole ou d'une formation en assurance. Bonne maîtrise des outils informatiques. Qualités : prise d'initiative, polyvalence, travail en équipe, dynamisme et bon relationnel.
- **Conditions proposées** : CDD de 12 mois avec possibilité d'évolution en CDI dans la structure.



BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE-ALPES
Banque régionale et coopérative.

CONSEILLER AGRICULTURE H/F ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

- **Missions** : Rattaché au Directeur de l'agence Agriculture, vous avez en charge la gestion d'un portefeuille d'agriculteurs. Par une approche globale des besoins de l'entreprise agricole et de son chef d'exploitation, vous conseillez vos clients en matière de crédit, prévoyance, épargne. Vous assurez également le développement de ce portefeuille par une action permanente de prospection.
- **Profil recherché** : De formation supérieure avec une spécialisation agricole, vous avez une expérience en organisme professionnel agricole ou en organisme financier. Vos capacités commerciales et votre connaissance du monde agricole sont des atouts pour réussir votre carrière dans la Banque.
- **Conditions proposées** : CDI.



CERFRANCE BROCÉLIANDE
Association de gestion et comptabilité.

COMPTABLE CONSEIL - MARCHÉ AGRICOLE H/F - ILLE-ET-VILAINE

- **Missions** : Sous la responsabilité du Directeur de région et intégré à une équipe, vous avez en charge la gestion d'un portefeuille d'adhérents-clients à enjeux relevant du marché agricole auxquels vous apportez votre savoir-faire comptable et fiscal. Vous accompagnez les adhérents-clients dans leurs projets grâce à la pertinence de vos conseils avec l'appui de nos pôles spécialisés (conseil juridique, fiscal, social, patrimoine...).
- **Profil recherché** : De formation supérieure (DUT GEA, Licence Pro MEA, CS Technicien conseil en comptabilité agricole, Agricadre, DCG, DSCG ou Master CCA), vous évoluez de manière autonome compte tenu de votre expérience de 5 à 10 ans dans un emploi similaire, idéalement acquises en cabinet d'expertise comptable.
- **Conditions proposées** : CDI. Salaire à négocier. Tickets restaurant, 13^e mois, retraite supplémentaire, CSE, parcours d'intégration, formations.



CREDIT MUTUEL
Banque.

CHARGÉS D'AFFAIRES « MARCHÉ AGRICOLE » H/F - HAUTE-SAÔNE

- **Missions** : Gérer la relation commerciale de son portefeuille de clients sur la dimension « privée et professionnelle ». Vendre les produits et services leur permettant d'optimiser leur gestion courante et les accompagner dans leurs projets. Viser la maîtrise des risques et la rentabilité de son portefeuille. Enrichir et développer son portefeuille de clients.
- **Profil recherché** : Bac +2 (BTS ACSE apprécié) avec expérience dans une démarche commerciale (3 ans mini), ou Bac +5 agricole (débutant accepté). Bonne culture économique et financière, particulièrement du marché agricole. Qualités relationnelles et aptitude à la négociation commerciale. Capacités d'analyse et de synthèse. Autonomie et réactivité.
- **Conditions proposées** : CDI. 30 000 à 40 000 € selon expérience, 13^e mois, RTT, intéressement/participation, PERCO, prévoyance, retraite supplémentaire, conditions bancaires et assurances préférentielles, politique familiale avantageuse.



 **CRÉDIT AGRICOLE
DES RÉGIONS DU CENTRE**
Banque.

**CONSEILLER CLIENTÈLE AUPRÈS DES
AGRICULTEURS H/F - CENTRE-VAL DE LOIRE**

- **Missions** : Développer, animer et gérer un portefeuille de clients professionnels ou agriculteurs et réaliser des actions de prospection. Participer à la conquête et au développement de la Relation Client en utilisant les NTIC. Accompagner les clients dans la réalisation de leur(s) projet(s) professionnels et privés et faire appel si nécessaire à un spécialiste. Veiller à la rentabilité de son activité en mettant en œuvre les pratiques de négociation et à la progression des encours épargne/ crédits du portefeuille. Veiller à la qualité de service, la sécurité, la maîtrise du risque dans le respect des délégations confiées, en intégrant les aspects réglementaires et de conformité.
- **Profil recherché** : Diplômé ingénieur en agriculture, avec une 1^{re} expérience dans le domaine commercial, vous souhaitez évoluer sur un métier de conseil auprès d'une clientèle d'agriculteurs. Vous aimez les chiffres et disposez de bonnes connaissances en analyse financière, avec un fort tempérament commercial.
- **Conditions proposées** : CDI. Poste à pourvoir sur les départements de la région. Rémunération selon expérience.

 **ALLIANZ IARD**
Créateur de jardins potagers & créateur de liens.

**INSPECTEURS AGRICOLES F/H
HAUTS-DE-FRANCE**

- **Missions** : Vous contribuez au développement commercial du marché Agricole par l'intermédiaire du réseau des agents généraux et des courtiers, et vous êtes le Référent Technique avec les missions principales suivantes : Manager/animer le réseau des experts indemnisation assurance des Récoltes (recrutement, contrôle, organisation des missions, support technique sur sinistres complexes...). Souscrire les risques complexes de la Branche Incendie RC, notamment en établissant des plans de prévention. Participer à la formation des intermédiaires. Être un des vecteurs du développement de la saturation du client agricole (Matériels Agricoles, auto, Prévoyance...).
- **Profil recherché** : De préférence origine agricole et/ou formation agricole de type IHEDREA, UniLaSalle BEAUVAIS, ISA... Et justifiant d'une expé. de min. 5 ans dans un poste similaire auprès d'une compagnie d'assurance.
- **Conditions proposées** : CDI. Rémunération selon profil.

 **COGEDIS**
Expertise comptable.

**CONSULTANT TRANSACTION H/F
CÔTES-D'ARMOR**

- **Missions** : L'animation et le développement de votre réseau de prescripteurs. La prise en charge d'un portefeuille d'agriculteurs vendeurs et d'acquéreurs. La visite, l'estimation des exploitations agricoles et l'obtention de mandats de vente. La construction et la finalisation des négociations entre les parties. L'accompagnement du vendeur et de l'acquéreur jusqu'à la cession définitive en coordonnant les différents intervenants du dossier...
- **Profil recherché** : De formation supérieure Bac +4/5 (Ingénieur Agri, Agricadre, Ihedrea) ou Bac +2/3 (BTS ACSE-Licence) avec une expérience dans les métiers du conseil, vous mettez votre aisance relationnelle et votre capacité de négociation au service du développement de votre secteur. Vous connaissez les différentes productions agricoles, vous êtes doté de capacités d'écoute des attentes des agriculteurs.
- **Conditions proposées** : CDI. Rémunération en fonction de votre expérience, vous bénéficiez en outre d'un accord collectif.

 **GESTEL**
Solutions de location de vaches laitières :
1 000 client-éleveurs pour 30 000 animaux
en contrat et 900 investisseurs.

**EXPERT TECHNIQUE ÉLEVAGE BOVIN
H/F EST DE LA FRANCE**

- **Missions** : Vous serez chargé du suivi et de la gestion de nos éleveurs partenaires. En effet, en tant que partenaire privilégié, vous participez au développement de vos clients par vos conseils et préconisations sur l'exploitation. Votre expertise vous permet de suivre et contrôler la qualité du troupeau. Enfin, vous soutenez financièrement les futurs projets de vos clients. Vous entrez rapidement en relation avec les prospects afin d'auditer leur exploitation et également de monter le dossier de financement. Votre avis est « clé » dans la décision finale.
- **Profil recherché** : BTS PA ou ACSE, Licence Pro Métiers du Conseil en Élevage ou force de vente ou équivalent. Nous recherchons une personne passionnée par le monde de l'élevage laitier et soucieuse d'apporter des conseils auprès de nos éleveurs partenaires qui leurs permettront d'optimiser leurs résultats techniques et financiers.
- **Conditions proposées** : CDI. Fixe + variable attractif non plafonné, véhicule de fonction, ordinateur portable + téléphone + mutuelle. Poste en home office. En complément de vos compétences, nous vous formerons au monde de la finance.

 **AFOCG RHÔNE et LOIRE** - Association engagée dans le développement agricole, elle propose aux agriculteurs de développer leur autonomie décisionnelle et de gestion globale de l'exploitation.

**ANIMATEUR - FORMATEUR EN COMPTABILITÉ ET
GESTION AGRICOLE H/F RHÔNE**

- **Missions** : Concevoir, préparer et animer des formations comptables, fiscales et de gestion. Accompagner collectivement et individuellement les agriculteurs adhérent de l'association. Participer à la vie associative, au développement des activités de formation et à la gestion administrative. Participer à la vie du réseau Interafocg (Rencontres Nationales, formations de formateurs...). Promouvoir l'association Le poste requiert et offre autonomie de travail et responsabilités.
- **Profil recherché** : Ingénieur agri/agro ou BTS (ACSE), Spécialisation en comptabilité ou fiscalité bienvenue. Capacités relationnelles et d'animation, goût pour le travail en équipe et l'autonomie. Connaissance du milieu agricole. Expérience souhaitée en animation.
- **Conditions proposées** : CDI, formation interne sera dispensée à la prise de poste.

 **SARL COISON**
PME de négoce en céréales, pommes de terre et produits agricoles.

**RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER
F/H - ESSONNE**

- **Missions** : Assurer l'ensemble de la gestion de son siège et filiales. Il sera chargé des investissements, de la vérification des comptes, des contrôles budgétaires et de gestion, fiscalité, relations avec les banques, mise en place des tableaux de bord, enregistrement et analyse des écritures comptables jusqu'au bilan, relations avec les experts et commissaires aux comptes, suivi quotidien des soldes bancaires, etc.
- **Profil recherché** : De formation comptable de très bon niveau. Bonnes connaissances financières appréciées. Expérience significative dans un poste similaire dans une PME. Poste d'une très grande autonomie. Organisation et rigueur indispensables.
- **Conditions proposées** : Poste en CDI disponible de suite. Rémunération à accorder selon profil.

SE FORMER

DE NOMBREUSES FORMATIONS pour ces secteurs

Les secteurs de la banque, des assurances, de la gestion et de la finance embrassent une variété de fonctions. Si les dénominations diffèrent selon l'entreprise, les missions demeurent souvent identiques. Formations spécifiques ou formations transversales, comment accéder à ce marché dynamique qui recrute de façon constante ?

Les assurances: les opportunités d'un secteur qui poursuit sa mutation

Les nouvelles technologies numériques et la judiciarisation de la société notamment ont contraint le secteur à faire sa mue. Cette transformation a permis l'émergence de nouvelles professions. L'Apec et l'Observatoire de l'évolution des métiers ont corédigé un référentiel des métiers cadres¹ qui répertorie les opportunités du secteur. Pour accéder à ce marché, deux possibilités: des formations dédiées sont assurées par une cinquantaine d'écoles. Mais la polyvalence des postes permet aux

diplômés des écoles supérieures de commerce ou d'IEP (instituts d'Études Politiques) d'être également prisés par les recruteurs. Parmi les formations spécifiques, le BTS Assurance constitue la formation « plancher ». Il est possible de poursuivre le cursus à l'université, afin d'obtenir une licence professionnelle assurance, banque et finance. Par ailleurs, les universités et écoles d'ingénieurs ont ouvert des masters Bac + 5 pour répondre à un besoin de spécialisation. Un parcours complet et intégré est proposé au sein d'écoles dédiées: l'Institut de formation de la profession de l'assurance

(IFPASS), l'École supérieure d'assurances (ESA) ou L'École nationale d'assurances (Enass) accompagnent et forment des étudiants post-Bac jusqu'au master 2.

Les métiers de la banque: la garantie d'une carrière stable

Les métiers du secteur peuvent être classés en trois groupes²: force de vente (plus de la moitié des embauches concerne des postes commerciaux³), métiers des traitements des données (traitement des opérations bancaires, informaticien...) et les fonctions support (juridique, logistique, comptabilité...). En dépit du développement des services en ligne, l'essentiel des postes pourvus concerne les chargés de clientèle ainsi que les conseillers en ligne. Il est difficile de distinguer les formations de façon stricte tant les frontières entre l'univers de la banque et celui de l'assurance sont poreuses. Toutefois, des cursus exclusivement dédiés à l'univers bancaire existent. À Bac + 2 (BTS) ou Bac + 3 (Bachelor universitaire de technologie-BUT), il est possible de décrocher un premier poste. D'autres spécialités exigent en revanche des études plus longues: Master banque, MBA banque, Mastère spécialisé banque ou MSc banque forment ainsi des

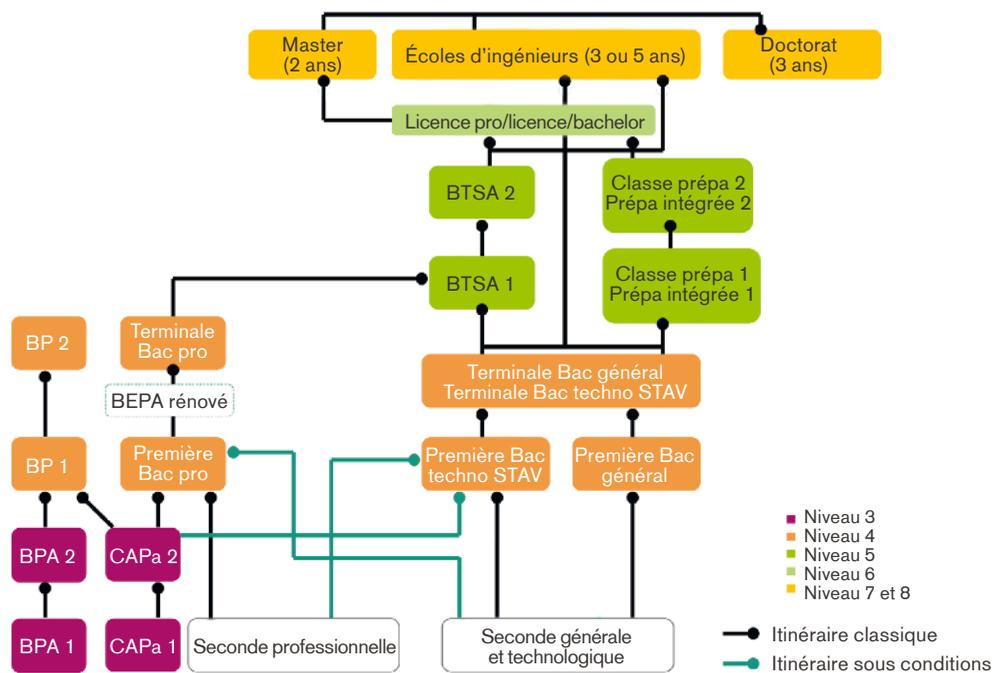
L'alternance ou comment décrocher un premier poste

Très prisée, l'alternance permet de combiner l'enseignement théorique et la mise en pratique au sein de l'entreprise. En fonction de l'établissement scolaire, l'alternance peut s'effectuer au travers de deux contrats:

- le contrat d'apprentissage: relevant de la formation initiale, il s'adresse aux jeunes âgés de moins de 26 ans qui ont une formation inférieure au niveau requis ou pas de diplôme professionnel. Ce contrat ne vise que la préparation d'un diplôme ou d'un titre inscrit au Répertoire national de la certification professionnelle;
- le contrat de professionnalisation: intégrant la formation continue, ce contrat vise les jeunes âgés de 16 à 25 ans révolus ainsi que les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus et favorise l'insertion ou le retour à l'emploi.

Pour en savoir plus: <https://entreprendre.service-public.fr/>.

Schéma simplifié de formation



profils particulièrement recherchés : spécialistes en mathématiques financières, en Big Data... L'Institut technique de banque délivre également un diplôme reconnu de niveau Bac + 4 très apprécié sur le marché du travail.

Comptabilité-gestion : un secteur qui ne connaît pas la crise

Poste clé des entreprises, les métiers liés à la comptabilité-gestion sont désormais bien loin de l'image d'Épinal du comptable voûté sur sa calculatrice ! La complexification du métier a en effet orienté le métier vers davantage de conseils. Un Bac + 2 ou un Bac + 3 permettent d'accéder au poste d'assistant comptable par le biais d'un BTS Assistant de gestion ou BTS Comptabilité et gestion des organisations. Un BUT Gestion administrative et commerciale (Gaco) et le BUT Gestion et administration des entreprises (GEA) permettent également d'entrer rapidement sur le marché de l'emploi. L'université

Les formations agricoles aussi !

Les titulaires d'une formation agricole sont également recrutés : BTSa, licences professionnelles en agriculture, ingénieurs agri/agro. Ils sont ensuite formés en interne sur les différents produits.

propose elle aussi des formations par une licence Administration économique et sociale ou la licence mention Économie ou Gestion, ou encore un master en comptabilité ou en gestion (Bac + 4). La formation peut se prolonger vers un DSCG (diplôme supérieur de comptabilité et de gestion) équivalent d'un Bac + 5 ou le DEC (diplôme d'expert-comptable, Bac + 8).

La finance : des métiers à haute valeur ajoutée

Gestionnaire de trésorerie, contrôleur de gestion, comptable ou auditeur financier, les métiers de la finance sont riches et variés. Les missions vont du traitement de documents financiers aux activités de conseil, de gestion et d'audit. Pour

se former à ces métiers, les formations précédemment évoquées constituent une première marche à Bac + 2/Bac + 3. Un master d'école de commerce (Bac + 4/5) ou un master en sciences de gestion et de finance demeurent des formations de haute qualité⁴. Parmi les diplômes les plus réputés, Dauphine à Paris propose un éventail de formations pointues. Classée parmi les 50 premières universités mondiales, l'université accompagne les étudiants jusqu'au doctorat⁵.

RENAUD DE MONTBRON

(1) « Les métiers de l'assurance, les référentiels des métiers cadres ».

(2) www.observatoire-metiers-banque.fr/index.do

(3) www.onisep.fr/

(4) www.studyrama.com

(5) dauphine.psl.eu/

ZOOM SUR DEUX ÉTABLISSEMENTS

Ils adaptent **LEURS FORMATIONS**

L'Ihedrea, école d'agro-management, forme des profils ensuite recherchés par les établissements bancaires et d'assurance. Quant à Agricampus Rodez-La Roque, il propose une nouvelle formation vers ces métiers dans l'univers agricole.

IHEDREA

Accompagner la formation de collaborateurs, gage de compétitivité pour les banques

Julien Wypych,
directeur de l'Ihedrea.



Seule école d'agro-management en Europe, l'Ihedrea délivre une formation pluridisciplinaire dans l'univers agricole et agro-industriel. Depuis un an et demi, l'établissement, en partenariat avec l'Ifcam, forme des collaborateurs permanents du Crédit Agricole. Julien Wypych, directeur, livre sa lecture du marché.

En quoi les formations dispensées par l'Ihedrea intéressent-elles les établissements bancaires et d'assurance ?

Julien Wypych : Certaines formations dispensées par l'Ihedrea ont toujours intéressé l'univers des banques et des assurances. Nous formons des collaborateurs d'entreprises à être en capacité d'appréhender les enjeux de la filière agricole et pas seulement sur un versant financier. Les conseillers agricoles ne peuvent plus se limiter à prêter de l'argent ou à vendre des contrats d'assurance. Il faut délivrer des conseils tant juridiques qu'en matière de gestion. Pour permettre aux collaborateurs d'avoir une approche globale, l'Ihedrea propose des parcours de formation de Bac + 3 à Bac + 5. C'est une vraie valeur ajoutée pour les conseillers. Cet enseignement apporte cette caution juridique, voire entrepreneuriale. Celle-ci est très appréciée des banques, des assurances ou des centres d'économie rurale.

Le Crédit Agricole s'est-il adressé directement à vous pour former ces collaborateurs ? Comment ce partenariat est-il né ?

J. W. : Depuis un an et demi, nous assurons la formation de collaborateurs permanents du Crédit Agricole, afin de les aider à mieux appréhender le quotidien des exploitants agricoles. C'est une façon de demeurer leader sur le marché du conseil agricole

en adoptant une approche qui répond aux besoins des clients. Plusieurs autres établissements font appel à nos services, dont Groupama Gan Vie. Ce dernier s'est plus spécifiquement tourné vers des formations liées à la transmission des exploitations. Dans les cinq prochaines années, 45 % des entreprises agricoles vont être transmises ! Cela permet d'apporter un conseil en amont et de fidéliser le repreneur. Nous pouvons délivrer des formations sur mesure à partir des besoins identifiés.

Une des premières mesures que vous avez prises a été de changer l'intitulé des formations dispensées. Pourquoi, et comment cela s'est-il traduit dans les faits ?

J. W. : Prenons l'exemple de l'intitulé du diplôme « Conseiller en droit rural et économie agricole ». Il se devait d'évoluer pour attirer davantage d'étudiants. Beaucoup se dirigent en effet vers les écoles de commerce ou d'ingénieurs agro. En modifiant le titre par « BBA AgriTech Manager », c'est 15 % d'inscrits en plus la première année ! Le secteur recrute, et ces profils de conseillers agricoles sont très recherchés. Nous n'avons pas assez de candidats pour répondre à la demande. Le taux d'employabilité est pourtant extraordinaire ! Les entreprises débauchent les profils intéressants en leur proposant des salaires qui sont plus attractifs que celui d'un conseiller aux particuliers. C'est une filière très porteuse !

Une licence pro en droit, conseil et gestion des exploitations agricoles ouvre ses portes

L'Agricampus Rodez-La Roque a créé, en partenariat avec l'université de Toulouse, une licence professionnelle Droit, conseil, gestion des exploitations agricoles. Jérôme Hercouet, directeur adjoint CFA CFPPA, retrace les raisons d'être de cette initiative. La première promotion sera diplômée en septembre 2022.

Quel besoin spécifique avez-vous identifié pour bâtir cette formation ?

Jérôme Hercouet : Il y a deux ans, nous avons été sollicités par les établissements bancaires et par les centres d'économie rurale (CER) du département. Ils nous ont alerté sur leurs difficultés à recruter des profils à la fois compétents d'un point de vue du droit et de la gestion et également avec une forte culture agricole. Pour des postes de comptable-conseil, conseiller agricole, chargé de clientèle agricole en banque ou comptable notamment, les profils manquent. Les objectifs étaient donc de répondre à cette demande de polyvalence, mais aussi de contribuer à fixer les talents sur nos territoires et ainsi concourir à la dynamisation de zones rurales parfois excentrées.

À qui s'adresse cette formation et comment se déroule-t-elle ?

J. H. : Le niveau de recrutement s'effectue à partir de Bac + 2. Les profils qui postulent sont titulaires d'un BTS Analyse, conduite et stratégie de l'entreprise agricole (ACSEA) ou d'un BTS Productions animales. Il y a plus de demandes que de places. C'est pourquoi nous sélectionnons avec soin les dossiers. Seuls les étudiants les plus motivés et dotés d'une vraie passion pour le monde



Jérôme Hercouet, directeur adjoint CFA CFPPA.

PHOTOS: DR

agricole peuvent intégrer cette formation d'un an. 50 % de l'enseignement est suivi sur le site de Toulouse Capitole. Les étudiants y sont formés à la réglementation (droit agricole, droit du travail, droit fiscal...) et à la comptabilité. L'autre moitié de l'enseignement s'effectue sur le site de Rodez-La Roque. Ce centre de formation orienté polyculture-élevage encadre la partie pratique du diplôme. Grâce à notre culture de la mise en relation, nous aidons les étudiants à trouver un maître d'apprentissage qui les accompagnera toute l'année. Les CER et certains établissements bancaires se sont d'ores et déjà engagés à accueillir chaque année un nombre défini d'alternants.

À l'issue de la formation, où s'orientent les jeunes diplômés ?

J. H. : Ce diplôme n'est pas destiné à la poursuite d'études, bien que cela demeure bien sûr possible en choisissant un master Administration économique et sociale, par exemple. La première promotion sera diplômée en septembre 2022 et bien que nous manquions encore d'un peu de recul, il est raisonnable de prévoir que 95 % des étudiants trouveront un emploi à l'issue de la formation. En effet, compte tenu de la pénurie de profils, de la qualité du cursus et de l'alternance couplée à nos partenariats, ils n'auront aucun mal à trouver un CDI, le plus souvent auprès de l'entreprise qui les a accueillis durant l'alternance. Par ailleurs, c'est donner à ces jeunes diplômés la possibilité de travailler au service d'une agriculture et d'une ruralité qu'ils connaissent et qu'ils aiment. C'est un véritable partenariat « gagnant-gagnant » !

La moitié de l'enseignement de cette licence professionnelle s'effectue sur le site de Rodez-La Roque.



PARCOURS

« Je fais à peu près 80 % DE DOMAINES VITICOLES »

Après avoir suivi plusieurs formations, François Vidal a décidé de devenir expert foncier agricole immobilier près de Bordeaux. Sa situation géographique lui permet de mettre à profit son expérience dans le domaine du vin.

Quel est votre parcours universitaire et professionnel ?

François Vidal : J'ai suivi une licence de sciences de la vigne à Dijon, puis un master 2 Administration des entreprises à Montpellier : j'étais œnologue dans un domaine viticole et à l'IAE, en alternance. J'ai ensuite enseigné la comptabilité, la finance et un peu de management en école d'ingénieurs agro à Bordeaux, avant de devenir consultant d'entreprises pour Cerfrance Gironde, à 95 % auprès de vigneron. Enfin, je suis devenu expert foncier agricole immobilier.

Pourquoi avoir choisi cette profession ?

F. V. : Au bout de quatre ans au sein de Cerfrance 33, je me suis dit : « *Les 45 ans arrivent* », c'est un peu la charnière pour obtenir des postes durables et terminer une carrière. J'ai cherché ailleurs et, en mars 2019, une connaissance m'a proposé ce métier d'expert foncier agricole immobilier. En septembre, je prenais mes fonctions.

À quoi une journée type ressemble-t-elle ?

F. V. : C'est en moyenne un jour et demi sur le terrain chaque se-

main. Il y a aussi un travail de recherches. J'expertise la qualité du vignoble en passant sur toutes les parcelles, en reprenant des mesures aussi pour vérifier les écartements, comme un agent immobilier. Après, c'est de la rédaction d'un rapport de 30 à 50 pages avec un descriptif de la situation géographique, cadastrale, de l'ensemble des biens bâtis... Pour toute la partie agricole, surtout de la vigne et parfois des vergers, il faut voir leur âge, les cépages, les densités, les types de sols... Cela permet de comparer ce bien avec ce qui a déjà pu être vendu localement, dans la même appellation, dans le même type de propriétés, avec la même renommée et les mêmes prix de vins. La profession d'expert foncier agricole immobilier est réglementée, notre rapport peut donc être présenté aux tribunaux ou au fisc quand il y a, par exemple, des problèmes de déclaration de valeurs.

Quel est, selon vous, l'attrait principal de ce métier, notamment dans votre région ?

F. V. : L'aspect relationnel avec nos confrères, les banquiers, les clients me semble primordial. Mais il y a aussi l'angle agricole, avec la visite des vignes, les avis



François Vidal,
expert foncier agricole immobilier.

des responsables techniques. Il faut également vérifier les décrets sur l'appellation contrôlée, parfois les densités ne sont pas aux normes. Il faut être méticuleux, très précis. Je fais à peu près 80 % de domaines viticoles, et après il y a de l'immobilier.

Quels conseils prodigueriez-vous aux jeunes qui souhaiteraient suivre cette filière ?

F. V. : Il faut se lancer, car c'est très intéressant. Il faut aussi avoir du recul sur d'autres métiers, il y a des experts fonciers agricoles immobiliers qui ont une double activité : agriculteur et expert foncier en parallèle, pour sortir de leur propriété et en même temps avoir un autre regard sur leur exploitation. Il faut aussi connaître le milieu dans lequel on travaille.

**PROPOS RECUEILLIS
PAR PIERRE MOYON**

« Il y a plus de responsabilités à ÊTRE CONSEILLER AGRICOLE »

Mathys Lanvierge est issu d'une famille du monde agricole. S'il n'a pas souhaité reprendre l'exploitation familiale, sa fonction actuelle et le diplôme qu'il prépare lui permettent de rester proche de ce secteur.

Quel est votre parcours universitaire et professionnel ?

Mathys Lanvierge : J'ai obtenu un Bac ES, un BTS Management des unités commerciales à Laval, puis une licence pro Banque-Assurance en alternance, contrat que j'avais signé avec le Crédit Agricole de Segré en 2018. On m'a proposé un CDI à l'agence de Château-Gontier, au sein de laquelle je suis arrivé en janvier 2020. J'ai commencé en tant qu'attaché de clientèle. Depuis janvier 2021, je suis conseiller clientèle. J'étudie un master pour être conseiller agricole, c'est une formation proposée en interne avec le Crédit Agricole au travers de l'Ifcam. Et j'aurai mon diplôme en septembre.

Pourquoi avoir opté pour ce métier ?

M. L. : Je suis arrière-petit-fils d'agriculteur, petit-fils d'agriculteur et fils d'agriculteur. Avec la banque, puisqu'on recherche des conseillers dans ce domaine-là, je me suis dit qu'une porte pouvait s'ouvrir plus rapidement. Il y a plus de responsabilités en tant que conseiller agricole qu'auprès de particuliers. Au niveau du master, cela regroupe plus les diagnostics financiers des agriculteurs, leur environnement économique, le financement, la collecte et

les retraites aussi pour préparer le futur et la transmission.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans cette profession, particulièrement dans votre région ?

M. L. : J'aime être au contact direct des clients, suivre leurs évolutions, les aider à réaliser leurs projets et peut-être plus tard à développer leurs structures. C'est assez diversifié, nous avons plusieurs types de profils, avec de forts patrimoines, d'autres plus modestes. C'est un secteur assez dynamique, il y a de nombreuses associations et entreprises à Château-Gontier.

Actuellement, avez-vous des profils d'agriculteurs dans votre portefeuille clients ?

M. L. : J'ai beaucoup d'anciens agriculteurs. Cela permet d'échanger, car je connais le milieu et les termes. Souvent, ce sont les enfants qui ont hérité des terres, des bâtiments et même de l'exploitation. Pour mon futur métier, cela me permet de connaître certains éléments de base, comme le fermage, les baux... Quand il y avait besoin d'un coup de main, j'allais à la ferme aider pour la conduite des tracteurs, pour l'ensilage, pour labourer dans les champs, mais je ne connaissais pas les ratios, les bilans comptables... Je n'avais jamais vraiment appro-



Mathys Lanvierge, conseiller clientèle au Crédit Agricole.

fondi la chose. Pour mes clients, c'est rassurant d'avoir une personne qui a de la famille dans le milieu, cela permet aussi de créer un cercle d'agriculteurs.

Quels conseils prodigueriez-vous aux jeunes qui souhaiteraient suivre cette filière ?

M. L. : Il y a beaucoup de perspectives d'évolution. J'avais dans l'optique d'être conseiller en patrimoine, on peut changer à tout moment.

PROPOS RECUEILLIS
PAR PIERRE MOYON

ENTREPRISES

Cerfrance 53/72 : conseil et expertise-comptable AU SERVICE DES ENTREPRISES

Comme les autres antennes du groupe, Cerfrance Mayenne-Sarthe accompagne ses clients dans la gestion de leur structure. Depuis toujours, une large partie d'entre eux appartient au monde agricole.

« **S**ur les deux départements, nous suivons à peu près 8900 entreprises et nous sommes 530 collaborateurs », présente Antoine Hayau, responsable RH de Cerfrance Mayenne-Sarthe. Cette antenne appartient au réseau des 700 agences réparties sur l'ensemble du territoire. La mission de ces cabinets d'expertise-comptable et de conseil ? Aider leurs clients dans tous les domaines liés à la gestion. Une liste qui, détaille Antoine Hayau, va « de la comptabilité, au juridique – droit des affaires, droit rural – », en passant par « l'environnement (demandes d'aides européennes, obtention de ces aides) et la fiscalité ».

Le conseil, pour toutes les activités de l'entreprise

Pour le responsable RH de Cerfrance 53/72, le conseil tient également une place prépondérante dans l'ensemble des activités de l'organisme, qu'il s'agisse de soutien aux dirigeants « sur la production d'énergie, en gestion financière et patrimoniale (entreprises comme entrepreneurs), en droit social (employeurs de mains-d'œuvre) ou en RH (rela-

tion entre associés, gestion de salariés) », sans oublier le conseil autour de l'agronomie et sur la maîtrise des coûts alimentaires des activités en élevage. Antoine Hayau explique que « la spécificité est que ces métiers-là doivent travailler les uns avec les autres, et ce qui est le mieux en juridique n'est pas forcément le mieux en fiscal ou en faisabilité de projets pour l'entrepreneur ».

La philosophe du groupe ? « Accompagner une entreprise de sa création jusqu'à la phase d'entreprise ou l'arrivée à la retraite de son dirigeant. » Une mission qui s'étend à plusieurs secteurs : artisanat, commerce, services, professions libérales, associations, particuliers et PME. Pour la Mayenne et la Sarthe, d'autres profils apparaissent, comme les TPE, le monde du cheval et, plus largement, le secteur agricole. En effet, ces deux départements comptent de nombreuses exploitations. Antoine Hayau précise qu'en Mayenne et en Sarthe, son antenne travaille « avec 5400 entreprises agricoles », le secteur représentant « un peu plus des deux tiers de l'activité », contre 100 % pendant longtemps, « le développement sur

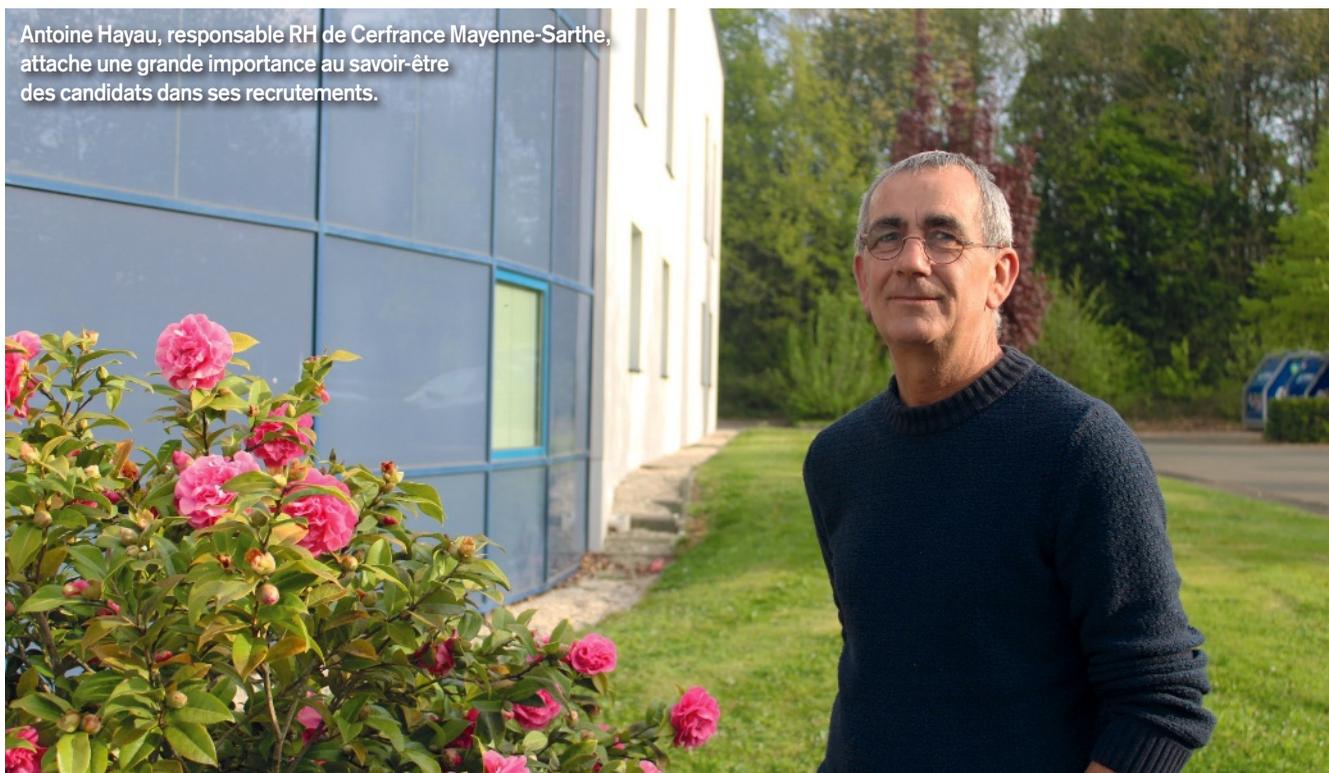
les artisans, commerçants, et professions libérales datant d'il y a vingt-cinq ans seulement ». À sa création il y a plus de soixante ans, Cerfrance était spécialisé dans le conseil, parce que, dans le monde agricole, il n'y avait ni obligations comptables ni d'obligations fiscales. « Cerfrance a été créé pour accompagner la première politique agricole commune de l'Europe », relate Antoine Hayau.

Six décennies plus tard, le réseau suit plus de 320000 entrepreneurs en métropole et départements d'Outre-mer et inclut 13700 collaborateurs.

Des profils variés avec un vrai savoir-être

Et cela semble loin d'être terminé. Au sein de ses agences, le réseau continue en effet de rechercher des candidat(e)s. Cerfrance Mayenne-Sarthe, par exemple, recrute plutôt des profils Bac + 2 à Doctorat avec des compétences techniques, des savoirs et des savoir-faire. « La seule chose qu'on ne va pas changer, c'est leur savoir-être, affirme Antoine Hayau, cela veut dire qu'il nous faut des gens qui soient à l'écoute des besoins du client, enclins à parta-

Antoine Hayau, responsable RH de Cerfrance Mayenne-Sarthe, attache une grande importance au savoir-être des candidats dans ses recrutements.



ger leur savoir. C'est bien plus cette leçon qui va faire la différence que le savoir immédiat. » Pour déceler ce talent, le responsable RH de Cerfrance 53/72 a une technique particulière : il se pose à chaque fois la question de savoir « *en quoi nous sommes compatibles* », car, admet-il, « *dans une entreprise comme la nôtre, des gens très habiles et qui sont sur la rétention du savoir n'auraient pas leur place* ».

La formation en interne

Cette vision laisse notamment la part belle aux ingénieurs agri-agro dans le conseil et la faisabilité de projets. Pour les juristes, le profil type sera « *des gens qui ont fait une formation juridique, droit des affaires et droit rural* », alors que pour la partie comptabilité, des personnes formées au métier et ayant obtenu un DCG ou un DSCG seront privilégiées. Seule certitude, au re-

gard du cursus des personnes embauchées ces dernières années au sein du groupe, aucune embauche n'est possible en dessous de Bac + 2. Une position soutenue, là encore, par Antoine Hayau : « *Nous avons un monde agricole de plus en plus formé, et donc nous avons besoin de gens qui ont un cursus au moins semblable, si ce n'est plus. Parce que le monde est de plus en plus complexe, nous avons besoin d'avoir des gens qui ont de plus en plus de compréhension du monde dans lequel l'entreprise va devoir vivre. Il n'est pas que local, il est européen, même mondial dans l'agricole. Nous avons besoin de gens qui ont une connaissance de la microéconomie des entreprises et de la macroéconomie du secteur agricole. Après, pour les artisans et commerçants, nous allons aussi faire entrer des gens qui ont des niveaux master en manage-*

ment et d'écoles de commerce. » Antoine Hayau l'admet : « *Il n'y a pas d'école qui forme à nos métiers.* » Voilà pourquoi, en dehors des entreprises, Cerfrance 53/72 propose aussi d'assister certains profils. « *Nous savons pertinemment qu'un ingénieur agri-agro a la tête bien faite sur la macroéconomie, sur la gestion de projets, mais il a toute sa microéconomie d'entreprise encore à mieux affiner. [...] Cela veut dire que nous allons avoir un accompagnement en tutorat de deux à trois ans et un complément de formations de l'ordre de quarante jours sur deux ans* », décrit le responsable RH. Un suivi primordial, pour renforcer un peu plus la position de Cerfrance sur le plan de l'expertise-comptable, « *en nombre d'entreprises suivies, en nombre de salariés et d'implantations physiques sur le territoire* ».

PIERRE MOYON

ENTREPRISES

Groupama : un assureur ancré DANS LE MONDE AGRICOLE

Chez Groupama, des conseillers commerciaux agricoles partent quotidiennement à la rencontre de leurs clients sociétaires et prospects. Nous avons rencontré Marie-Eléonore Duburque, qui occupe ce poste depuis bientôt deux ans dans le Nord.



En tant que conseillère commerciale agricole depuis juin 2020, Marie-Eléonore Duburque a en charge un secteur autour de Valenciennes (Nord): « *Mon métier consiste à aller voir les exploitants agricoles pour faire un point sur leurs contrats d'assurance, leur proposer des solutions d'assurance qui portent sur leurs vies professionnelle (bâtiment agricole, matériel, production...) et personnelle (épargne, retraite, santé...).* » Elle se rend

dans tous les types d'exploitation de son secteur, ainsi que dans les centres équestres et chez les paysagistes. « *C'est très varié!* » assure-t-elle. Sur une semaine, elle peut planifier une dizaine de rendez-vous d'environ deux heures. D'ici juin 2022, elle devrait avoir fait la connaissance de l'intégralité de ses clients sociétaires, qui peuvent aussi être des retraités du monde agricole.

À chaque rencontre, elle cherche à découvrir le contexte familial, le fonctionnement de l'entre-

prise ou encore ses activités et ses projets: ses rendez-vous sont toujours jalonnés par une visite de l'exploitation pour bien comprendre les besoins du client sociétaire, pour vérifier les plans, avec notamment l'emplacement des bâtiments... Dans son agence de rattachement à Valenciennes ou depuis son domicile, elle gère ensuite tous ses dossiers et les relations avec sa clientèle. Environ une fois par mois, elle démarque par ailleurs de nouveaux clients. « *Les objectifs sont limi-*

tés, car il n'y a pas énormément de création d'entreprises agricoles », indique-t-elle.

Comprendre les attentes du producteur

L'approche commerciale auprès des clients sociétaires et des prospects se révèle souvent difficile pour Marie-Eléonore Duburque: « *Il faut se remettre en question pour atteindre les objectifs que nous avons. Il faut toujours rester déterminé, tenace, tout en sachant comprendre les attentes du producteur pour lui vendre des produits de façon intelligente.* »

Amélie Degryse, chargée de développement RH au sein de Groupama Nord-Est, reconnaît que le métier de conseiller commercial agricole pâtit souvent de son image réduite à celle d'un vendeur: « *Ils font du commerce, ils vendent des contrats, mais avec une forte sensibilité pour le monde agricole et de la valeur ajoutée. Ce sont des métiers avec des relations authentiques!* »

« *C'est un métier très valorisant, qui m'apporte beaucoup de satisfaction*, témoigne, quant à elle, Marie-Eléonore Duburque. *Nous sommes toujours bien reçus. Les exploitants adorent expliquer, parler de leur métier! L'assurance est un élément important pour eux.* »

Partant de ce constat, un bon relationnel s'avère indispensable, selon la conseillère commerciale. « *Il faut savoir gérer les situations avec des personnes qui ont parfois un fort caractère et savoir alors s'imposer* », ajoute-t-elle. Le fait de travailler de manière itinérante et autonome lui demande aussi beaucoup d'organisation. Avant d'intégrer Groupama, Marie-Eléonore Duburque a eu de courtes expériences de conseillère

AMÉLIE DEGRYSE, CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT RH

« Une réponse à J +7 »

« Au sein de Groupama Nord-Est, nous recrutons des personnes, et pas des diplômés, de belles personnalités qui seront demain au service de nos sociétaires. La signature de notre nouvelle campagne "Être là pour les autres, j'ai décidé d'en faire mon métier" résonne avec la raison d'être et le positionnement de la marque. C'est ce qui nous rassemble et nous rend fiers au quotidien: notre métier, le point de départ de belles histoires, humaines avant tout. Nous recrutons au sein de notre pôle agricole des gestionnaires spécialisés et des conseillers commerciaux pour notre marché agricole.

Nous recherchons chez nos candidats ce que nos collaborateurs incarnent: la proximité et la connexion de la marque avec le monde réel. À l'image de nos valeurs, notre processus de recrutement se veut attentionné, efficace et engagé. Notre objectif est de cibler, d'attirer, de recruter, de fidéliser et d'accompagner les meilleurs talents, avec une prise de décision et une réponse apportée au candidat à J + 7 maximum! Les candidats externes, dont le CV correspond au profil recherché, passent par trois étapes: tout d'abord, une présélection téléphonique par la fonction RH. Ensuite, un entretien RH a lieu, guidé par une trame et appuyé par le test de personnalité AssessFirst. Ces tests AssessFirst s'appuient sur la science des comportements et sur une technologie d'intelligence artificielle pour permettre de prendre les meilleures décisions de recrutement, de management et de développement des personnes. Enfin, un entretien métier avec le manager opérationnel a lieu, et sera suivi d'une prise de décision concertée entre les fonctions RH et métier. »

Retrouvez toutes les offres sur <https://www.groupama-gan-recrute.com/>

clientèle dans des banques, sur le marché des particuliers. Elle s'est dirigée vers ce secteur avec en poche un diplôme d'ingénieur en agronomie et agro-industries, obtenu en 2019 à UniLaSalle.

La passion du monde agricole

Groupama Nord-Est recrute deux types de profils au poste de conseiller commercial agricole: des salariés de Groupama formés au métier de l'assurance, mais voulant s'orienter sur le marché agricole, ou des profils, comme celui de Marie-Eléonore

Duburque, avec une expérience dans la vente et une forte sensibilité pour l'agriculture.

« *S'ils ont un diplôme dans l'agriculture, c'est mieux, mais nous restons très ouverts. Il faut surtout que le candidat soit passionné par le monde agricole, que ça vibre chez lui*, souligne Amélie Degryse, chargée de développement RH. *Sur la partie commerciale, il faut qu'il ait le sens de la promotion, un peu de leadership, l'envie de représenter le groupe lors d'événements...* »

CAROLINE EVEN
ET AMÉLIE LAVOISIER

ENTREPRISES

Gestel : l'autre financeur DES ÉLEVEURS LAITIERS

Gestel est la première régie technique française de bovins laitiers. L'objectif de cette entreprise basée près de Lyon est de venir en aide aux éleveurs par le biais d'autres moyens que ceux proposés par les banques.

Selon Sébastien Dumais, président de Gestel, les trois missions principales de l'entreprise sont : « *Proposer des solutions financières alternatives aux éleveurs laitiers ; contrôler, suivre et développer le troupeau ; et apporter un support technique auprès de ces éleveurs, aussi bien sur le fourrage que*

l'élevage et la qualité du lait. » Aujourd'hui, l'entreprise lyonnaise compte près de 1 000 éleveurs et 30 000 animaux sur le terrain. Elle emploie une trentaine de salariés et douze techniciens sur toute la France.

Les trois missions portées par Gestel se réalisent notamment par le biais d'un financement alter-



Gestel emploie une trentaine de salariés et douze techniciens sur toute la France.

natif à celui proposé par les banques. Et l'entreprise soutient toutes les catégories : « *Les jeunes qui s'installent, les éleveurs en difficulté, ceux qui investissent et enfin ceux qui partent à la retraite. Lorsqu'un éleveur fait appel à nous pour un financement, c'est parce qu'il va avoir, par exemple, besoin de trésorerie pour augmenter son troupeau* », explique Sébastien Dumais. Mais pour avoir « *la capacité à auditer l'exploitation, travailler sur les motivations de l'éleveur et récupérer l'ensemble des éléments sanitaires* » nécessaires, Gestel doit proposer des profils appropriés.

Deux types de profils

Pour l'aspect financier, des compétences dites « classiques » sont privilégiées pour les candidats désireux de rejoindre Gestel. Sébastien Dumais précise que « *cela va concerner des diplômes en comptabilité et une expérience soit en comptabilité client, soit en comptabilité générale. Bien entendu, si on a travaillé dans le domaine du vivant et de l'élevage, c'est un plus, parce qu'il y a des spécificités* ». Pour les compétences jugées plus « pointues », elles correspondent à des « *expériences techniques sur le terrain* », d'après le président de Gestel.

Ainsi, deux types de profils ressortent du lot : « *D'anciens éleveurs, qui ont la connaissance pratique et théorique de l'élevage, la connaissance et la gestion de l'exploitation, et que nous formons puisqu'ils ont la capacité sur la partie financière; et des sorties d'études, de niveaux Bac + 3 à Bac + 4 ou ingénieurs, qui postulent parce qu'ils ont la connaissance théorique et beaucoup de stages en pratique. Mais ils viennent chercher cette partie hybride, notamment l'aspect finances qui les intéresse et complète fortement leur CV. À partir du moment où on y a touché, on peut travailler dans toutes les activités* », complète le président de l'entreprise.

Si les profils agri-agro restent particulièrement appréciés au sein de la structure qu'il préside, Sébastien Dumais reconnaît que les évolutions possibles dans la société « *sont assez courtes, puisque chaque technicien est patron de sa région. Toutefois, on se vend toujours mieux quand on est passé chez Gestel, parce qu'on a ces quatre cordes à son arc. Et puis, nous ne sommes ni mono produit ni mono activité* », conclut-il.

PIERRE MOYON

« Lorsqu'un éleveur fait appel à nous pour un financement, c'est parce qu'il va avoir, par exemple, besoin de trésorerie pour augmenter son troupeau », explique Sébastien Dumais.



GOODLIZ/ADORE STOCK

Des services et des conseils **AUX CANDIDATS ET AUX RECRUTEURS**

L'objectif principal de l'Apecita est de favoriser la rencontre entre des employeurs et des personnes à la recherche d'un emploi. À cette fin, l'association accompagne d'une part les entreprises dans leur recrutement, et d'autre part, elle conseille et oriente les candidats. Gros plan sur les services proposés.



Entre autres services, l'Apecita propose aux employeurs un accompagnement à la carte, qui varie en fonction des besoins de l'entreprise et des spécificités de chaque délégation.

Cette prestation à la carte comprend tout d'abord la définition des postes à pourvoir : les conseillers de l'Apecita collectent les besoins de l'entreprise, le contexte et le périmètre des postes, et les missions confiées aux futurs collaborateurs... Ces informations sont recueillies soit lors d'un premier contact téléphonique, soit, le plus souvent, lors d'un entretien physique avec l'employeur.

« Cette étape est primordiale pour poser les bases d'un accompagnement réussi, et, dans certains cas, nous pouvons aider l'entreprise à définir plus clairement ses besoins grâce à nos questionnaires tels que "Talent" ou "Priorités du poste" », confie Gaëlle Mas, chargée de communication à l'Apecita.

Accompagnement et service à la carte pour les recruteurs

Ce service à la carte contient la diffusion des offres d'emploi sur les supports les plus adaptés, dont les deux sites Internet de l'Apecita, www.apecita.com et www.jobagroalimentaire.com

(un site complémentaire spécialement développé pour répondre aux attentes des entreprises du secteur agroalimentaire). Ce service comprend également le sourcing. En complément de la diffusion d'annonces, l'Apecita recherche directement, surtout pour les postes difficiles à pourvoir, des candidats dans ses fichiers, ses contacts, son réseau... L'accompagnement propose aussi une sélection et un tri des candidatures reçues. Les conseillers de l'Apecita étudient chaque demande et présentent à l'entreprise les candidats réunissant les compétences, les qualités et les motivations répondant

le plus à ses besoins. Ce service d'accompagnement à la carte contient la préqualification. Un premier contact, souvent téléphonique, permet à l'Apecita de vérifier certains points précis avant une analyse plus approfondie de la candidature. Enfin, elle participe aux entretiens de recrutement. « *Nous mettons en œuvre des processus "sur mesure" de recrutement et d'évaluation des compétences, avec, par exemple des mises en situation représentatives des missions principales des postes à pourvoir. Nous pouvons aussi nous appuyer sur des tests de personnalité : "Talent", "Sosie"... Enfin, nous aidons les entreprises dans leur gestion d'équipe, notamment une fois la nouvelle recrue intégrée* », explique Gaëlle Mas.

Candidats : des offres d'emploi et un accompagnement

Outre l'accompagnement des entreprises dans leur recrutement, les équipes de l'Apecita conseillent et orientent les personnes à la recherche d'un emploi ou d'une évolution professionnelle. Les candidats peuvent s'inscrire gratuitement sur les

Les candidats inscrits à l'Apecita ont accès à l'ensemble des offres d'emploi, notamment dans le secteur de la gestion finance.

sites Internet apecita.com ou jobagroalimentaire.com, ce qui leur permet d'avoir accès à l'ensemble des offres d'emploi dans les secteurs de l'agriculture, de l'horticulture, de la viticulture, des espaces verts, de l'agroalimentaire, du machinisme, du développement et de l'environnement. Cette démarche leur permet aussi d'être inscrits dans la base de données, et donc de pouvoir être sélectionnés lors des recherches réalisées pour les employeurs, mais aussi de recevoir toutes les semaines les offres d'emploi qui leur correspondent.

Bilan professionnel et bilan de compétences

Aujourd'hui, 11 % des candidats inscrits sont en formation, 59 % en recherche d'emploi et 30 % sont employés. S'il le souhaite, le candidat peut être accompagné dans sa recherche d'une activité. Il peut choisir un atelier collectif sur les techniques et les outils de recherche d'emploi (CV, lettre de motivation, réseaux sociaux, simulations d'entretien...) ou un rendez-vous individuel avec un conseiller. « *Si le candidat a déjà un projet professionnel défini, nous pouvons lui proposer de le rencontrer pour lui présenter les offres d'emploi qui pourraient lui correspondre, le marché, les formations...* », explique Gaëlle Mas. Lorsque le candidat n'a pas encore dé-

fini son projet professionnel, l'Apecita peut lui suggérer un accompagnement plus long : le bilan professionnel. « *Cette analyse a pour objectif une montée des compétences, dans la perspective d'une évolution professionnelle. La démarche consiste à définir les compétences, les centres d'intérêt et les motivations de la personne, à observer les opportunités de marché et à élaborer les outils pour sa recherche d'emploi. Elle repart ainsi avec un plan d'action. Cet accompagnement dure dix heures minimum* », souligne Gaëlle Mas. L'Apecita peut également proposer des « entretiens diagnostic » sur les compétences, les motivations, les centres d'intérêt ou la personnalité du candidat. Les postulants seront alors amenés à passer des tests « Sosie » ou de graphologie pour cerner la personnalité, « Motiva » pour comprendre la motivation et « IRMR » pour cibler les centres d'intérêt... Outils de référence, ces tests permettent de dresser le profil d'un candidat et ainsi de vérifier l'adéquation entre ses attentes, sa personnalité et les caractéristiques du poste ainsi que l'environnement professionnel. Les conseillers de l'Apecita peuvent également proposer un bilan de compétences. Ils sont en effet habilités par les Opacif du secteur pour le financement de cet accompagnement, d'une vingtaine d'heures en moyenne.



TÉMOIGNAGE DE DEUX RECRUTEURS

Conseiller agricole : « Une fonction centrale AU PLUS PRÈS DES EXPLOITANTS »

La polyvalence du métier d'agriculteur exige des conseillers à son image. Ces fonctions valorisantes auprès de la profession peinent toutefois à trouver des profils adaptés. Loïc Guitton, responsable marché agriculture à la Banque Populaire Occitane, partage son expérience et les solutions mises en place.

La Banque Populaire est-elle aussi confrontée à la difficulté de recruter ? Comment pallier vous ce déficit de personnel ?

Loïc Guitton : Avec 5 à 6 postes ouverts tous les ans, le marché est très actif et la pénurie, notamment de conseillers spécialisés, nous oblige à une veille constante. Parmi les solutions, nous accueillons chaque année 4 jeunes en alternance sur une structure dédiée au financement du matériel agricole pour leur faire découvrir le monde de la banque dans sa diversité ainsi que nos outils. Ils seront, à terme, l'interlocuteur unique des

agriculteurs ; il leur faut donc une connaissance à 360°. Leur parcours débute par cinq à six mois de formation avant d'être en clientèle. Il faut compter environ un an et demi pour apprivoiser le poste. Après cinq à sept ans, peut être envisagée une évolution au sein de la banque. Nous avons noué des partenariats avec différentes écoles pour accueillir des profils post-BTS. Cela nous permet d'avoir un rythme d'intégration des alternants ainsi qu'une variété d'approches. C'est une richesse qui contribue à nourrir la réflexion de la « Team Agri » au sein de la banque.

Comment constituez-vous votre « vivier » de candidats ?

L. G. : Nous sommes présents sur différents Salons et participons au jobdating organisé par l'Apecita. Les annonces que nous faisons paraître auprès de l'organisme nous assurent également une collecte de profils intéressants. Enfin, des candidatures spontanées sont envoyées à nos conseillers.

Comment fidéliser ces nouveaux candidats ?

L. G. : Je commence toujours par être franc sur ce qu'est le métier de conseiller. En contact direct

avec les agriculteurs, ce poste exige une forte implication avec une charge mentale non négligeable. Nous construisons aussi un lien de confiance qui permet à nos conseillers de représenter la Banque Populaire dans différentes instances. C'est valorisant. Il y a un vrai travail en collaboration avec les RH pour être à l'écoute et permettre des évolutions de carrière qu'il s'agisse de perspectives managériales ou de développer de nouvelles expertises.

Quelles sont les qualités requises pour devenir conseiller ?

L. G. : La première des qualités semble évidente tant elle est centrale. Il faut avoir la passion de l'agriculture ! Empathique, le conseiller doit aussi être curieux. Comme me le faisait remarquer un client, nous ne sommes pas des « conseillers ». Nous présentons des idées, des pistes. Pour cette raison, le conseiller doit être force de proposition et attentif au monde qui l'entoure. Le chef d'exploitation a de multiples « casquettes » liées à la production, à l'environnement, à la commercialisation... Il faut être un facilitateur et faire gagner du temps au client. Lorsque je recrute, ce savoir être représente 80 % de la décision.

RENAUD DE MONTBRON



Loïc Guitton, responsable marché agriculture à la Banque Populaire Occitane.

CentrAgri, Occitanie : accompagner au-delà DU SUIVI COMPTABLE

Association de gestion et de comptabilité spécialisée dans le domaine agricole sur l'Occitanie, CentrAgri renforce désormais ses services sur la formation et le conseil. Un moyen aussi d'attirer les candidats sur des missions plus variées auprès des agriculteurs.

Équipe des 4 salariés de Centragri.

Créée en 1983, l'association CentrAgri spécialisée dans l'accompagnement comptable des agriculteurs regroupe à ce jour plus de 2800 adhérents et 300 cabinets d'expertise comptables, majoritairement en Occitanie. « Notre mission permet à nos adhérents/entreprises agricoles de bénéficier d'avantages fiscaux, d'une assistance à la gestion et de journées de formation, résume Chantal Raynal, directrice de CentrAgri, basée à Toulouse. Nous sommes reconnus par la profession des experts-comptables pour accompagner les agriculteurs installés en individuel ou en société. Les 300 cabinets partenaires nous envoient les documents comptables nécessaires, afin que nous puissions établir un dossier de gestion. Nous élaborons aussi chaque année des statistiques régionales et nationales, grâce aux données fournies par nos adhérents. »

Même si CentrAgri passe la majorité de son temps sur les contrôles de gestion, l'association développe depuis plusieurs années la formation pour les agriculteurs. « Ces journées couvrent les domaines comptable, juridique, technique, mais

aussi informatique. Et depuis peu, nous développons la communication », insiste la directrice.

Formations agricoles recommandées

Avec 5 salariés, CentrAgri compte deux analystes de gestion, qui étudient les données des liasses fiscales et des déclarations de TVA et divers documents comptables, une secrétaire, qui assure le suivi administratif de l'association, mais aussi la réception des documents comptables, une directrice pour suivre l'ensemble des activités, et prochainement une nouvelle recrue chargée de l'accompagnement des agriculteurs, avec un angle conseil. « Nous avons fait appel à l'Apecita pour ce recrutement, mais l'offre initiale très orientée comptabilité-gestion n'a pas suscité l'intérêt des candidats. En ouvrant le poste sur des missions plus larges d'accompagnement des agriculteurs, nous avons obtenu la candidature d'une jeune diplômée de Bordeaux Sciences Agro ! Sur nos métiers de la comptabilité agricole, les recrutements sont très complexes, c'est aussi le cas dans le secteur de la compta-gestion au sens large. » Pourtant, les missions au sein d'un

centre de gestion agricole agréé sont variées et le contexte de travail est tout à fait favorable, insiste Chantal Raynal, qui ajoute : « Contrairement à d'autres organismes de services agricoles, nos salariés n'ont ni objectifs chiffrés commerciaux sur l'apport de prospects ni déplacements longs et répétés. La relation avec nos adhérents est bonne, et nous sommes là pour les accompagner, ce qui est gratifiant. CentrAgri est présente aux réunions de la Commission départementale d'orientation agricole (CDOA 31), ainsi qu'aux différents forums Installations, ce qui nous permet d'échanger avec les différents acteurs intervenant dans le secteur agricole. » Reste à faire connaître davantage ces structures, qui travaillent encore dans l'ombre et demeurent souvent méconnues des jeunes diplômés. « Nous participons à des Salons pro comme InnovAgri et devons mettre l'accent sur le développement de notre site Internet, voire des réseaux sociaux, afin d'être mieux identifiés, et espérer ainsi attirer davantage de nouveaux talents lors des prochains recrutements », termine Chantal Raynal.

OLIVIER LÉVÊQUE



CENTRAGRI

CONTACTEZ L'APECITA DANS VOTRE RÉGION

AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

• Site Auvergne

Cité régionale de l'Agriculture
9 allée Pierre-de-Fermat
63170 **AUBIÈRE**
Tél. 04 73 28 77 05
clermont@apecita.com

• Site Rhône-Alpes

23 rue Jean-Baldassini
69364 **LYON** Cedex 7
Tél. 04 72 76 13 00
lyon@apecita.com

BOURGOGNE - FRANCHE-COMTÉ

Centre d'affaires de la Noue
8 chemin de la Noue
21600 **LONGVIC**
Tél. 03 80 52 93 52
dijon@apecita.com

BRETAGNE

ZAC Atalante-Champeaux
Rue Maurice-Le-Lannou
CS 14226
35042 **RENNES** Cedex
Tél. 02 23 48 25 60
rennes@apecita.com

CENTRE-VAL DE LOIRE

Cité de l'Agriculture
13 avenue des Droits-de-l'Homme
45921 **ORLÉANS** Cedex 9
Tél. 02 38 71 91 15
orleans@apecita.com

ÎLE-DE-FRANCE & DOM-TOM

1 rue Cardinal-Mercier
75009 **PARIS**
Tél. 01 71 93 56 90
paris@apecita.com

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR & CORSE

TSA 68424
97 Chemin des Meinajariès
84912 **AVIGNON** Cedex 9
Tél. 04 90 84 06 00
avignon@apecita.com

GRAND EST

• Site Alsace

11 rue Jean-Mermoz
68127 **SAINTE-CROIX-EN-PLAINE**
Tél. 03 89 22 24 87
colmar@apecita.com

• Site Champagne-Ardenne

Maison des Agriculteurs
2 rue Léon-Patoux CS 50001
51664 **REIMS** Cedex 2
Tél. 03 26 04 74 79
reims@apecita.com

• Site Lorraine

Espace agricole lorrain - Bât. I
9 rue de la Vologne
54520 **LAXOU**
Tél. 03 83 98 74 00
nancy@apecita.com

HAUTS-DE-FRANCE

Cité de l'Agriculture
56 avenue Roger-Salengro
BP 90136
62054 **SAINT-LAURENT-BLANGY**
Cedex
Tél. 03 21 60 48 68
arras@apecita.com

OCCITANIE

• Site Languedoc-Roussillon

Maison des Agriculteurs - B
Mas de Saporta
CS 70025
34875 **LATTES** Cedex
Tél. 04 67 06 23 23
montpellier@apecita.com

• Site Midi-Pyrénées

Technoparc 6, 50 rue Jean Bart
31670 **LABÈGE**
Tél. 05 61 73 24 29
toulouse@apecita.com

NORMANDIE

Chambre régionale d'agriculture
6 rue des Roquemonts
CS 45346
14053 **CAEN** Cedex 4
Tél. 02 31 47 22 45
caen@apecita.com

PAYS DE LA LOIRE

• Site Loire-Atlantique

Maison d'Agriculture
de Loire-Atlantique
Rue Pierre-Adolphe-Bobierre
La Géraudière
44939 **NANTES**
Tél. 02 40 16 37 88
nantes@apecita.com

• Site Maine-et-Loire

9 rue André BROUARD
49100 **ANGERS**
Tél. 02 41 18 60 19

NOUVELLE-AQUITAINE

• Site Aquitaine

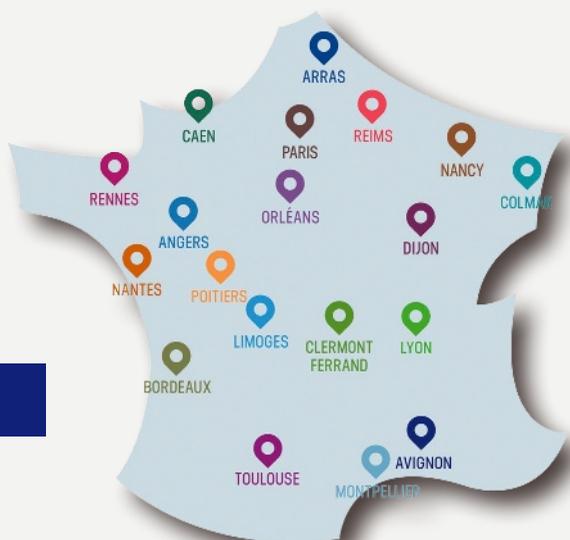
Cité mondiale - 6 parvis des Chartrons
33075 **BORDEAUX** Cedex
Tél. 05 57 85 40 50
bordeaux@apecita.com

• Site Limousin

Maison de l'Agriculture
2 boulevard des Arcades
87060 **LIMOGES** Cedex 2
Tél. 05 55 79 81 11
limoges@apecita.com

• Site Poitou-Charentes

Agropôle - 2133 route de Chauvigny
CS 75005
86550 **MIGNALOUX-BEAUVOIR**
Tél. 05 49 44 75 22
poitiers@apecita.com



apecita

l'emploi agri/agro