

Fiche Métier

ANALYSTE CRÉDIT

Secteur « agriculture »
(Autre dénomination : *analyste-décideur-euse*)

COMPÉTENCES

Savoirs

- Connaissances des caractéristiques organisationnelles, techniques et économiques du monde agricole
- Connaissances en analyse financière des entreprises
 - Notions en techniques et réglementations bancaires
 - Notions en droit et en fiscalité

Capacités

(savoir-faire et savoir-être)

- Analyser et synthétiser
- Écouter, assister, convaincre
 - Organiser ses priorités en fonction des urgences (irrégularité du flux des dossiers)
- Être force de proposition sur les offres
 - Rigueur
 - Esprit critique
- Compétences relationnelles

MISSION

Évaluer les dossiers transmis par les chargés de clientèle agriculture en vue d'accorder ou de refuser le crédit bancaire, dans le respect de la politique de la banque

ACTIVITÉS

- **ANALYSE DU PROJET À FINANCER (EX : RÉNOVATION DU MATÉRIEL, CONSTRUCTION D'UN BÂTIMENT, INSTALLATION D'UN JEUNE...)**
 - Vérifier l'exhaustivité et la conformité de l'ensemble du dossier
 - Analyser la situation personnelle du demandeur de prêt : son cursus, sa situation patrimoniale (régime matrimonial, endettement, épargne...)
 - Analyser la situation de l'exploitation à partir des documents comptables : les moyens de production, la rentabilité (les résultats technico-économiques...), la situation financière (le bilan)
 - Analyser la viabilité du projet (la rentabilité économique, la faisabilité technique et réglementaire) : son impact sur l'exploitation (main d'œuvre, productivité de capitaux...), ses conséquences sur la structure financière, en fonction du contexte global et des débouchés commerciaux possibles, à partir de diverses sources d'information (centre de gestion, presse, offices nationaux...)
 - Optimiser et valider le plan de financement (le montant, la durée et le type de prêt, la réglementation des prêts bonifiés ...) et les garanties, proposés par le chargé de clientèle
 - Rencontrer, dans certaines situations, le client sur son exploitation, avec le chargé de clientèle (gros dossier, désaccord sur l'octroi du prêt...)
- **DÉCISION DE L'OCTROI DU CRÉDIT**
 - Rédiger une synthèse de l'analyse du dossier et émettre un avis technique
 - Décider de l'octroi du prêt dans le cadre de ses délégations
À défaut présenter cette synthèse à l'instance décisionnelle (le service, le comité de prêt...)
 - Transmettre la décision au chargé-e de clientèle

(suite au verso)

Fiche Métier

ANALYSTE CRÉDIT

Secteur « agriculture »
(Autre dénomination : *analyste-décideur-euse*)

ACTIVITÉS

CONSEIL, ASSISTANCE ET FORMATION

- Répondre aux demandes individuelles des chargés de clientèle (soutien au montage de dossiers, types de prêts, taux, analyse des risques...)
- Contribuer à la formation des chargés de clientèle, des responsables d'agences bancaires ...
- Participer à des groupes de réflexion organisés par des administrations et des OPA (ex : mise en place de prêts calamités)
- Participer à la veille technique et économique (agricole, juridique, fiscale, réglementaire...), à la mise à jour des documents internes et aux activités de formation associées
- Participer à la création et à l'évolution d'outils de travail (logiciels, procédures...) ou des produits bancaires adaptés à la clientèle agricole
- Analyser les dossiers à risques repérés par des systèmes d'alerte internes après entrevue avec le client et proposer les moyens d'action (plan de règlement...)

ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Localisation

Au siège régional ou départemental de banques dans une équipe d'analystes d'un service « crédit – agriculture » (essentiellement Crédit Agricole, Crédit Mutuel, BNP, Banque Populaire, Crédit Lyonnais, CIC) ou d'organismes de crédits

Particularités du métier / Conditions de travail

- Métier s'exerçant au bureau, avec quelques déplacements sur le terrain (agences locales et exploitations agricoles)
- Durée d'analyse d'un dossier : entre 1/2 heure et 4 heures
- Ce travail nécessite des échanges permanents au sein de l'équipe (complémentarité des compétences, avis...)

En débutant : fréquemment un poste de passage (3 à 6 mois) pour s'intégrer dans l'entreprise avant d'évoluer vers le métier de chargé-e de clientèle

En confirmé : après un poste de chargé-e de clientèle dans une banque ou un poste de conseiller-ère en chambre d'agriculture ou en centre de gestion...

Évolutions professionnelles envisageables

Métier commercial comme chargé-e de clientèle auprès de grandes entreprises ou responsable d'agence, responsable de service, auditeur-trice interne, consultant-e en cabinet de conseil...