

Nathalie B.

**Responsable développement et animation marché agri et pro  
Caisse Régionale du Crédit Agricole Pyrénées Gascogne (Serres-Castet)**



**Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?**

Nous sommes 7 Responsables de développement & animation des professionnels sur le territoire de la Caisse Régionale du Crédit Agricole Pyrénées Gascogne (départements du 64, 65 et 32). Pour ma part, ma zone d'intervention se situe dans la partie sud du Gers (de Marciac à l'Isle Jourdain), regroupant 7 agences et 15 conseillers professionnels. Nous sommes rattachés hiérarchiquement à la Direction du Marché des professionnels basée sur Serres-Castet. Nos principales missions sont les suivantes :

- Etre une force de transmission entre le Marché des professionnels et le réseau d'agences territoriales : relayer la politique commerciale de notre Direction, remonter les attentes de nos clients pour faire évoluer nos offres ;
- Assurer l'animation sur nos zones d'intervention : partager avec le Directeur de région et les Directeurs d'agence le diagnostic de leur région/agences, proposer des animations commerciales, organiser l'activité des conseillers professionnels en lien avec les Directeurs d'agences sur des animations commerciales, assurer la montée en compétence des conseillers professionnels ;
- Assurer la représentation du Marché des professionnels sur nos régions : développer des contacts avec les organisations professionnelles, participer aux forums, manifestations organisés par les chambres consulaires ;
- Décider des dossiers de crédit de nos clients professionnels.

**Pouvez-vous nous raconter votre PARCOURS d'études et vos expériences professionnelles depuis l'obtention de votre licence ?**

Je suis issue d'une formation exclusivement universitaire orientée, dès l'obtention de mon BAC Série B (économie), vers la gestion et l'économie des entreprises : après avoir obtenu un DEUG d'AES, une Licence AES puis une Maîtrise AES à l'UPPA à l'époque, j'ai obtenu en décembre 1992 un DESS d'Economie et de Gestion spécialisé dans l'Agro-Alimentaire (EGSAA) toujours à l'UPPA.

Je suis rentrée au Crédit Agricole en mai 1993, j'ai occupé diverses fonctions exclusivement dans le réseau d'agences, avec toujours le souhait de travailler sur le marché des clients professionnels & entreprises. Après un 1er passage sur un poste d'assistante, j'ai intégré une filière de formation de conseillers professionnels pendant 6 mois. J'ai ensuite occupé un poste de Conseiller démarcheur durant 6 ans dans une agence territoriale "classique" avec pour mission la gestion d'un portefeuille de clients particuliers. J'ai par la suite pris en charge un poste de chargée d'affaires junior pendant 3 ans dans une agence spécialisée entreprises où j'ai géré un portefeuille d'entreprises dont le chiffres d'affaires est compris entre 750kEUR et 1.500kEUR. J'ai ensuite intégré le marché des professionnels sur un poste d'animatrice assurant le monitorat et la formation des conseillers professionnels pendant 2 ans. Puis, j'ai rejoint à nouveau l'agence spécialisée entreprises où l'on m'a confié un portefeuille d'entreprises "grands comptes" pendant 4 années (entreprises réalisant un chiffres d'affaires de 15M d'EUR). J'occupe maintenant depuis 3 ans le poste de RDP, métier d'animation et de management d'équipe de conseillers professionnels.

**Pouvez-vous nous indiquer ce que la LICENCE vous a apporté ?**

La licence AES m'a permis d'obtenir un socle de connaissances solides notamment dans les domaines juridiques/sociaux/financiers qui m'ont été très utiles :  
- tout d'abord, pour continuer mon cursus universitaire vers la maîtrise AES puis le DESS EGSAA puisque ces matières sont ensuite approfondies et développées lors de ces formations ;

- mais également dans le cadre professionnel : les matières enseignées par la filière AES apportent tout un ensemble de savoirs, de compétences dans le domaine de la gestion de tous types d'entreprises qui permettent de comprendre le fonctionnement d'une entreprise, ses contraintes externes/internes, d'échanger avec le dirigeant sur sa vision stratégique, sur ses choix de développement pour pérenniser son entreprise.

Pour ma part, la filière AES aura été un atout pour évoluer ensuite dans le milieu bancaire sur des métiers de conseils auprès de clients professionnels qui sont des métiers prenants mais très enrichissants.