



Perspectives 360

A strategic advisory framework for sustainable agricultural performance

Crédit Agricole Côtes d'Armor

Why did we evolve?

From CSR perception

2021



- Could sound like a separate CSR topic
- Sometimes perceived as optional
- Focus on sustainability themes

To integrated strategic advisory

2026



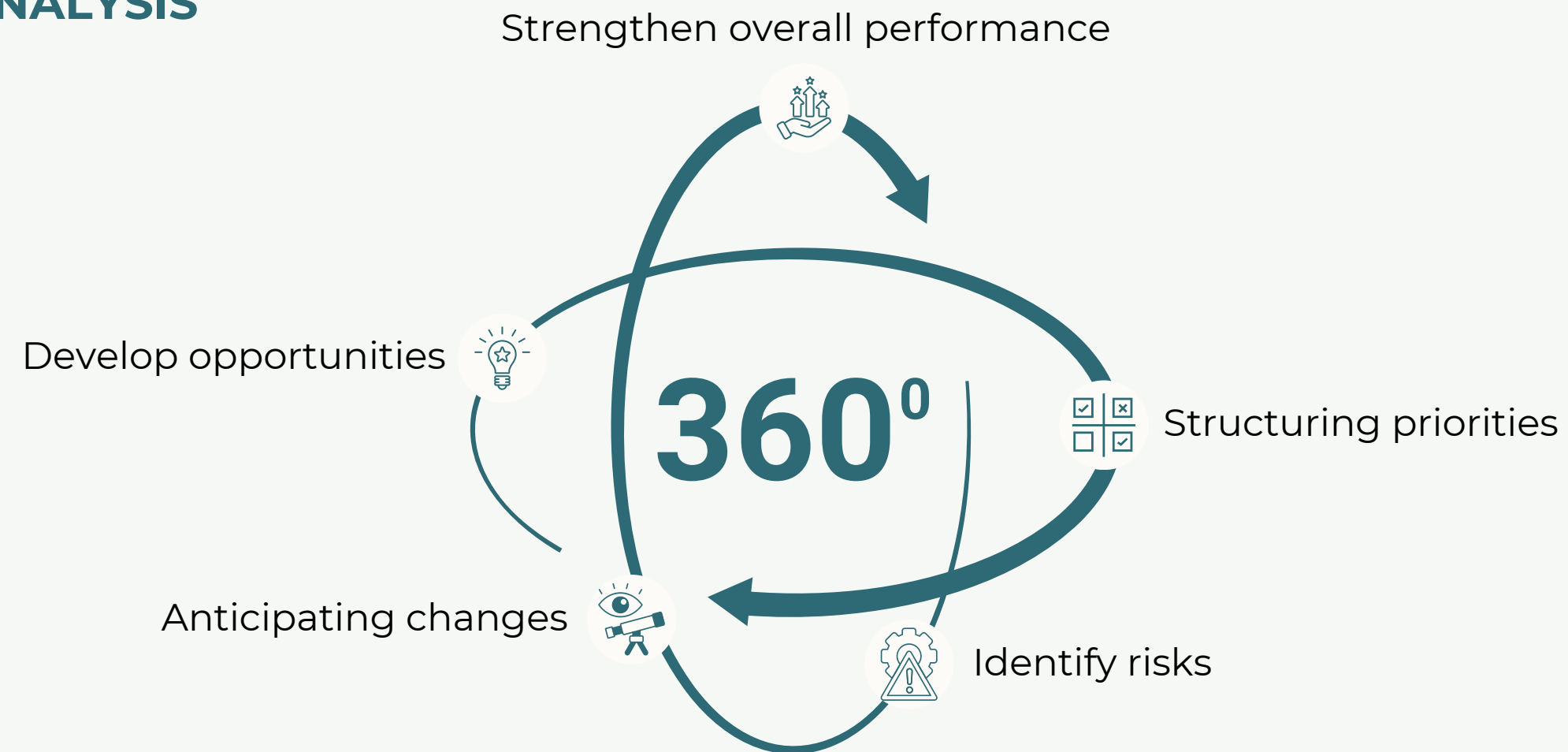
Perspectives 360
Développons autrement votre activité

- Fully integrated into advisory activity
- Strategy-driven approach
- 360° vision of farm performance
- Transitions = part of financial performance



What is PERSPECTIVES 360 AGRI?

A COMPREHENSIVE ANALYSIS OF THE FARM FOR:



A fully integrated advisory approach:

- Part of our relationship & commercial model
- A global analysis of the farm
- Around 50 strategic questions
- Structured around 5 pillars
- Based on international standards (ISO 26030)



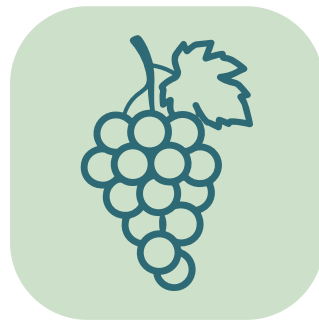
5 strategic pillars: a global view of the farm



Sector coverage: 16 agricultural value chains



Broiler production



Wine production



Market gardening



Specialised crops



Other livestock production



Beekeeping



Equine sector



Pork production



Forestry



Egg production



Arable crops



Beef cattle



Fruit growing



Dairy cattle



Sheep and goat farming



Young Farmers Installation



Client journey: a structured & flexible approach



360° Strategic Diagnostic

- Global or pillar-by-pillar
- Modular & adaptable
- Clear snapshot of the farm



Prioritised Action Plan

- Key strategic priorities
- Structured roadmap
- Focus on what really matters



Solution Mobilisation

- Financing
- Insurance
- Expertise & partnerships
- Innovation & transition support



Implementation & Follow-up

- Long-term support
- Regular adjustments
- Continuous improvement



Collective Dynamics & Events

- Workshops & thematic meetings
- Experience sharing
- Annual event: “Carrefour des Agricultures”



Step 1 — Strategic Diagnostic (360°)

perspectives360-agri.credit-agricole.fr

Vision et stratégie de l'exploitation 30%

Conditions de travail et relations humaines ✓

Environnement et gestion des ressources naturelles ✓

Pratiques responsables et qualité des productions 0%

Ancrage territorial et contribution au développement local 0%

Prendre du recul sur son projet, c'est se donner les moyens de mieux piloter son exploitation. Ce pilier invite à réfléchir à la trajectoire économique, à la gestion des risques et à la capacité d'adaptation face aux marchés, au climat ou à la réglementation. Une stratégie claire permet d'investir au bon moment, de sécuriser ses marges, de saisir les nouvelles opportunités de filière et de gagner en sérénité sur le long terme.

PRODUCTION(S) : BOVIN VIANDE

52%

En cours : Vision et stratégie de l'exploitation

Enregistrer le questionnaire pour le reprendre plus tard :

SAUVEGARDER

Pilotage économique et viabilité

Suivez-vous vos résultats économiques (coût de production, marge, résultat) pour orienter vos décisions ? ⓘ

- AUCUN SUIVI RÉGULIER, SEULEMENT LE BILAN ANNUEL
- QUELQUES INDICATEURS SUIVIS DE MANIÈRE IRRÉGULIÈRE**
- SUIVI RÉGULIER AVEC ANALYSE PARTIELLE
- PILOTAGE STRUCTURÉ AVEC OUTILS ÉCONOMIQUES, DÉCISIONS PRISES EN LIEN AVEC LES RÉSULTATS

Suivre ses résultats permet de mieux piloter l'exploitation, d'anticiper les besoins et de sécuriser les choix. Cela peut concerner le coût alimentaire, la marge brute par UGB, le gain moyen quotidien (GMQ), la productivité des vêlages, ou encore la mortalité des veaux. Ces données sont disponibles via la comptabilité, les coopératives ou les outils de suivi technico-économique.

Notes personnelles

Le sujet de la transmission de l'exploitation est essentiel à horizon 5 ans. A ce jour aucun repreneur identifié. Réflexion sur l'investissement d'une robot de lavage et le rachat de terres pour favoriser l'attractivité de l'outil à la reprise.

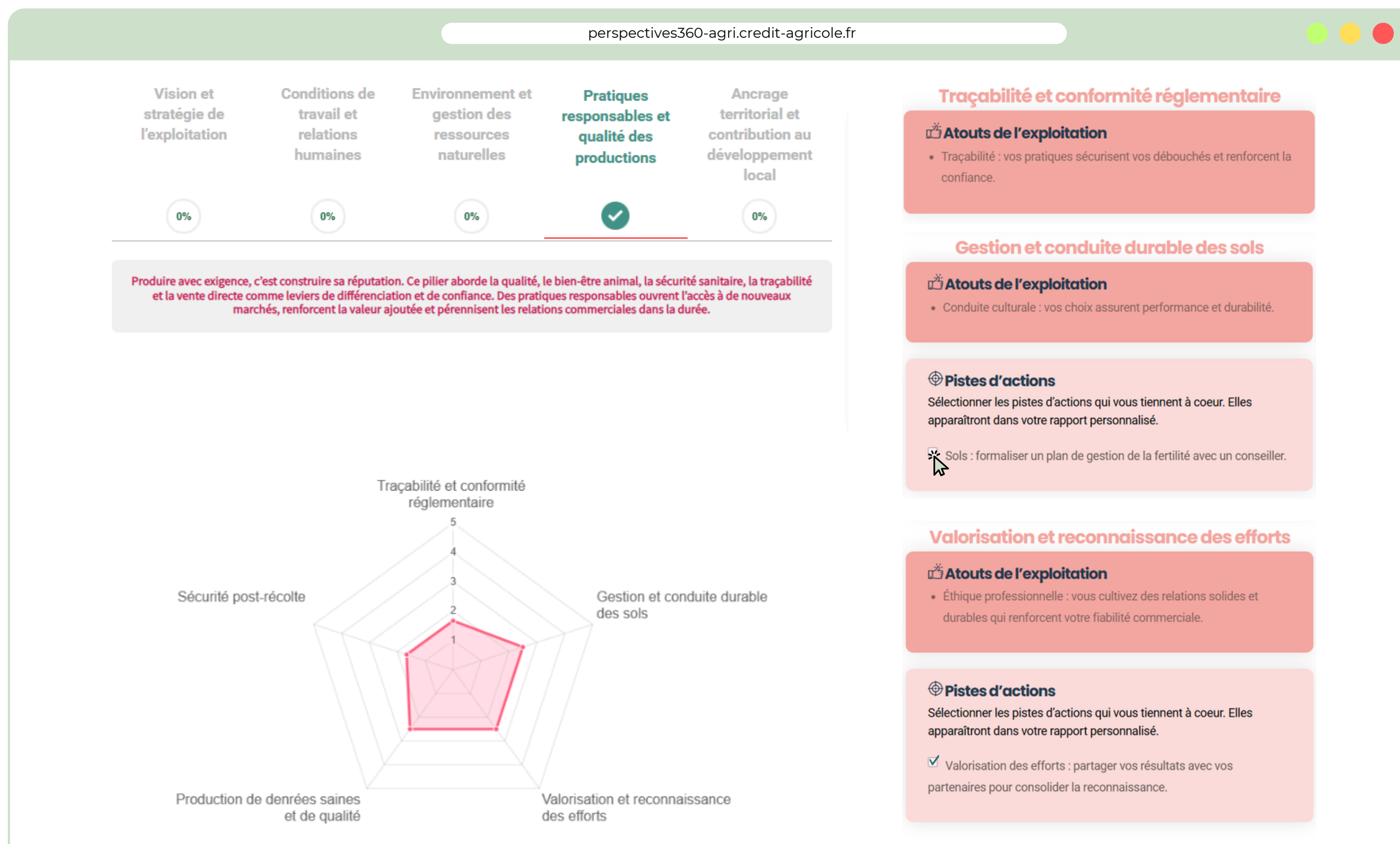
ENREGISTRER

On the platform:

- Client logs in with usual credentials
- Click "Run the diagnostic"
- 3 profiling questions: sector / employees / direct sales
- Diagnostic adapts to the client profile
- Can be done full or pillar-by-pillar + notes during the meeting



Step 2 — Results & Action Priorities



For each pillar, the platform provides:

- A performance percentage
- A radar chart (visual overview)
- Key strengths to value and develop
- Suggested action areas

Together with the farmer:

- Select short-term priorities
- Select medium-term priorities
- Focus on what is strategic and realistic



Step 3 — From Priorities to Solutions

perspectives360-agri.credit-agricole.fr



VISION & STRATEGY.

Optimisation des ressources

Pistes d'actions

Sélectionner les pistes d'actions qui vous tiennent à coeur. Elles apparaîtront dans votre rapport personnalisé.

- Optimisation des ressources : déployer un plan ciblé sur les leviers les plus rentables.
- Valorisation des ressources : développer un plan de valorisation ciblé sur les leviers les plus pertinents pour votre exploitation.

- **Financement** : atelier de transformation, vente directe, diversification.
- **Mise en relation avec le Pôle Énergétique** : méthanisation, photovoltaïque...



WORKING CONDITIONS & HUMAN RELATIONS.

Santé et sécurité

Pistes d'actions

Sélectionner les pistes d'actions qui vous tiennent à coeur. Elles apparaîtront dans votre rapport personnalisé.

- Prévention santé et sécurité : mettre à jour le DUERP et impliquer les salariés.
- Aménagements ergonomiques : investir dans des équipements structurants (automatismes, ergonomie).

- **Financement matériel** : robot de traite, ventilation, luminosité, ergonomie.
- **Pôle ELS** : épargne salariale, intéressement, primes pour motiver et fidéliser.



ENVIRONMENT & NATURAL RESOURCES

Gestion et préservation des sols agricoles

Pistes d'actions

Sélectionner les pistes d'actions qui vous tiennent à coeur. Elles apparaîtront dans votre rapport personnalisé.

- Sols et durabilité : déployer une stratégie combinant rotations, couverts et itinéraires réduisant le tassement.
- Ruissellement : combiner aménagements (noues, bandes, haies) et pratiques culturales limitant la battance.

- **Assurances récoltes** : sécuriser contre les aléas climatiques.
- **Financement** : systèmes d'irrigation économes, récupération/stockage d'eau, technologies innovantes (capteurs, pilotage).



RESPONSIBLE PRACTICES & PRODUCTION QUALITY.

Production de denrées saines et de qualité

Pistes d'actions

Sélectionner les pistes d'actions qui vous tiennent à coeur. Elles apparaîtront dans votre rapport personnalisé.

- Qualité : réaliser des analyses qualité régulières avant livraison.
- Sanitaire : formaliser un plan de protection intégrée.

- **Protection juridique professionnelle.**
- **Financement** : des travaux d'aménagement (stockage, ventilation, isolation, luminosité, cases)



TERRITORIAL INTEGRATION.

Communication positive et transparente

Pistes d'actions

Sélectionner les pistes d'actions qui vous tiennent à coeur. Elles apparaîtront dans votre rapport personnalisé.

- Image territoriale : rejoindre un projet collectif (Maison de l'agriculture, PAT, journées biodiversité).
- Communication : diffuser régulièrement un message clair (semis de couverts, haies plantées, irrigation raisonnée).

- **Atelier via Village by CA** : communication digitale simple (réseaux sociaux, site).
- **Kit de communication Crédit Agricole 22** : affichage exploitation, logo, campagne locale...pour valoriser l'engagement.



For each selected action area:

- Concrete financing solutions
- Insurance coverage
- Advisory & partnerships
- Innovation & transition support

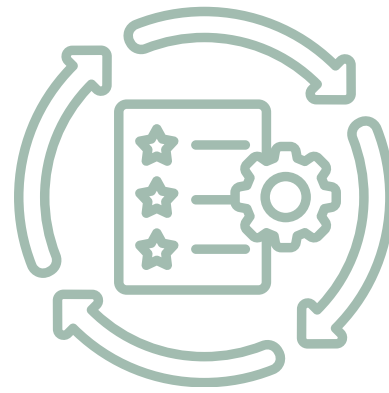


Step 4 — A Living & Continuous Advisory Process



Not a one-time diagnostic

- Can start with one pillar or two
- Can be updated over time
- Adapted to life stages & priorities



Integrated into every key moment

- Installation
- Development project
- Investment
- Transmission
- Market changes



A continuous 360° dialogue

- Reprioritise
- Challenge
- Adjust
- Update annually if needed



Step 5 — Collective Learning & Community Engagement



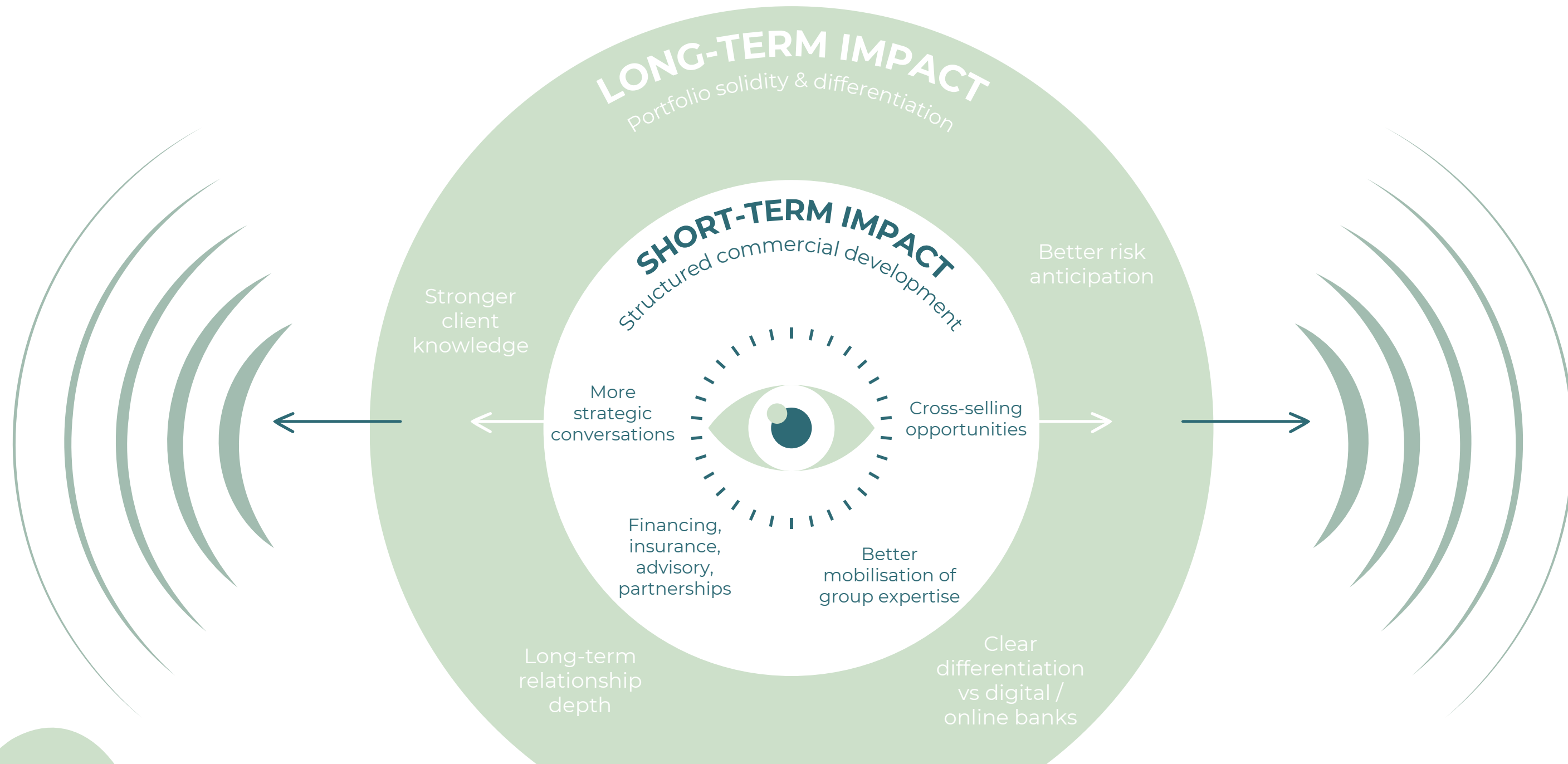
Main Annual Event:

Le Carrefour des Agricultures

- Open to all farming clients
- External experts & recognised speakers
- Focus on economic, geopolitical, social & environmental transition
- Intergenerational dialogue (young farmers & experienced farmers)



Business Impact: Short Term & Long Term Value



FROM TRANSACTIONAL BANKING TO STRATEGIC PARTNERSHIP



Fully Integrated into Our Commercial Model

1. Integrated into Meeting Preparation

Balance sheet analysis through the 5 strategic pillars:

Investissements	- 112 536
Reventes	4 500
Investissements nets	- 108 036
Emprunts nouveaux	62 000
Subventions investissements	
Var stocks perm. (immobilisé)	3 462
+ un autof.invest. de	- 42 574

Questions about the balance sheet line	Challenges for the farm	Commercial rebounds	Gateways to strategic diagnosis
Are your equipment and buildings still 'up to date', or are they starting to show their age?	Aging of the work tool risk of breakdowns, physical fatigue, loss of efficiency.	Financing for equipment or buildings, equipment insurance, progressive investment plan.	"The condition of the equipment and buildings has a significant impact on your daily operations. The assessment helps determine if the tool is still well-suited to your project."
Do your current stocks allow you to cope with a risk, such as a drought or a rise in costs, without putting the operation in difficulty?	Level of security in the face of climatic hazards (drought, flooding), dependence on purchases, vulnerability.	Financing for storage (hangar, silo), crop/stock insurance, cash flow solutions in case of unforeseen events.	"Stocks are a real safety net. The assessment allows us to evaluate whether this level of security is sufficient for the future."

Coût de la main d'œuvre salariale	67 840	56 105
Cotisations sociales exploitants	14 411	10 264
CSG et CRDS exploitants	5 008	3 029
Main d'œuvre	87 259	69 398
	17 %	15 %

Questions about the balance sheet line	Challenges for the farm	Commercial rebounds	Gateways to strategic diagnosis
Does the organization of work and the level of the workforce currently allow you to work in good conditions?	Balance (or lack thereof) between workload, staffing levels, and fatigue of the manager and teams. Risk of burnout or tension.	Funding for work organization, targeted robotization, executive pension insurance.	"Human organization is key to sustainability. The assessment allows us to see if working conditions are sustainable over time."
Today, do you have the means to recognize and retain the people who work with you?	Ability to attract and retain employees or partners, social climate, recognition of work (including management).	Executive banking: profit-sharing, bonuses, employee savings.	"Recognition of work is a real human and economic driver. The diagnostic process allows us to address these issues simply and in a structured way."

Identification of strategic topics before the meeting:

Link between financial data and 360° risks & opportunities:



Fully Integrated into Our Commercial Model

2. Integrated into Life Moments & Commercial Proposals

Installation:

FICHE JEUNE AGRICULTEUR

S'installer en agriculture, ce n'est pas seulement répondre au projet de vie, structurer les premières années de l'exploitation. C'est aussi...

Conseiller agricole : [] JEUNE AGRICULTEUR

ÉTUDE D'INSTALLATION AGRICOLE
— CRÉDIT AGRICOLE DES CÔTES D'ARMOR

VOUS, VOTRE PROJET ET VOTRE EXPLOITATION

Projet : [] Date : []

Nom / Prénom : []

Raison sociale : []

Adresse : []

Portable : []

E-mail : []

VOTRE EXPERIENCE ET MOTIVATIONS

Formations et diplômes : []

Expérience professionnelle : []

Motivations : []

Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP) : Oui Non

Pièce d'identité / CV []

Development projects & Transmission:

Conseiller agricole : [] EXPLOITATION CLIENTE DÉJÀ INSTALLÉE

L'ÉTUDE DE VOTRE PROJET AGRICOLE
— CRÉDIT AGRICOLE DES CÔTES D'ARMOR

VOUS ET VOTRE EXPLOITATION

Projet : [] Date : []

Nom / Prénom : []

Raison sociale : []

Comptable : []

Partenaires : []

CA CONFIE [] ENCOURS CRÉDIT []

1. L'EXPLOITATION AUJOURD'HUI

SUJET	EXEMPLES DE QUESTIONS	MES NOTES
ACTIVITÉ <i>PRATIQUES RESPONSABLES ET QUALITÉ DES PRODUCTIONS</i>	<ul style="list-style-type: none"> Quelles sont aujourd'hui vos productions principales ? Quels sont vos moyens de production ? Cover des charges, labels, exigences particulières Qu'est-ce que vous prend le plus de temps ou d'énergie dans l'activité actuelle ? 	
ORGANISATION <i>VISION ET STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE</i>	<ul style="list-style-type: none"> Quels sont aujourd'hui vos outils de production ? Nombre de sites Équipements Ancienneté et capacité des bâtiments Quelle est votre surface agricole utile (SAU) ? Propriété / location Type de baux Organisation du parcellaire Est-ce que l'organisation actuelle est plutôt fluide ou plutôt contraignante ? 	
RESSOURCES HUMAINES <i>CONDITIONS DE TRAVAIL ET RELATIONS HUMAINES</i>	<ul style="list-style-type: none"> Avec qui travaillez-vous aujourd'hui ? Associés Salariés Acteurs extérieurs (coopérative, techniciens, centre comptable...) Qui fait quoi au quotidien ? Est-ce que la charge de travail vous semble bien répartie aujourd'hui ? Y a-t-il des périodes ou des sujets plus sous tension que d'autres ? 	

Flux / E-Store / Kolecto / ELS / Perspectives 360

Édité le 27/02/2026 et valide jusqu'au 14/03/2026
N° de référence : A20260227134131

Votre entreprise

EARL DE GUER NEVEZ
BUHULIEN 22300 LANNION
pascal.thomas018@orange.fr

Votre Conseiller Crédit Agricole

Christophe FOUUNET
Christophe.FOUUNET@ca-cotesdarmor.fr
10 ALLEE DU PALAIS DE JUSTICE 22300 LANNION

Ce document est un récapitulatif d'entretien. Il a été établi au regard des éléments que vous nous avez communiqués à ce jour. Il n'a aucune valeur contractuelle et est susceptible d'être modifié notamment en fonction de l'évolution des offres, de votre situation, de la réglementation, ou de tout autre élément qui nous sera communiqué au jour de son établissement.

Le Crédit Agricole.
La Banque Assurance de tous ceux qui entreprennent

Perspectives 360 : vision stratégique & accompagnement

Le Crédit Agricole vous accompagne avec une vision globale de votre exploitation et de vos projets, à court, moyen et long terme. Qu'il s'agisse de structurer une réflexion ou de la poursuivre, cette démarche de conseil vise à sécuriser vos décisions, soutenir la performance et accompagner durablement la pérennité de votre exploitation. Votre conseiller reste à votre écoute pour engager ou approfondir cet accompagnement.

Votre vision et vos priorités

The farm completed its PERSPECTIVES 360 AGRI diagnostic, prioritising transmission and recruitment. The farmer plans to retire within 5 to 10 years and aims to maintain the attractiveness and performance of the farm. The strategy is to recruit a future partner, first as an employee, then progressively as an associate. To secure market access and comply with the new cooperative charter, the farm is investing in upgraded facilities to strengthen animal welfare and biosecurity standards. This financing request is fully aligned with the farm's long-term strategic plan and transmission objectives.

Piliers prioritaires identifiés :

Vision & stratégie

Conditions de travail et relations humaines

Produits, services et satisfaction client

Suivi stratégique

Dernier diagnostic réalisé le : 15/12/2025
Prochain diagnostic prévu le : 02/04/2026



Fully Integrated into Our Commercial Model

3. Embedded in Objectives & Commercial Challenges



Integrated into annual objectives

- Included in agricultural advisor performance standards
- Recognised at managerial level



Annual recognition

- Team challenge: “Cœur de Talent”
- Individual diploma for strategic advisory
 - Evaluation based on quantity and quality



Change Management: Training & Advisory Posture Development



Mandatory Training for All

- All agricultural teams trained (advisors, managers, experts, marketing)
- 2-day onboarding training for new advisors
- ½-day field coaching after portfolio allocation
- Continuous coaching (manager & peers)



Continuous Learning

- 2 dedicated training days per year
- 3 annual professional meetings
- Focus topics: climate risk, carbon, animal welfare, safety, etc.
- 2 annual “Perspective 360 Action Days” (network mobilisation)



Embedded in Annual Objectives

- Minimum 20 strategic advisory meetings per year
- Including 10 full 360° diagnostics (all pillars covered)
- Integrated into performance standards
- Strong managerial follow-up



QUALITY OVER VOLUME:
STRUCTURED STRATEGIC
DIALOGUE AS A CORE
PROFESSIONAL
STANDARD.



Business Plan Logic & Long- Term Value

Base marché		PNB estimé (prudent)				Projection sur 3 ans sur la base client activée en année 1			
Exploitations agricoles	7316	Segment	Volume	PNB moyen	Total	<i>Perspectives 360 Agri est une démarche commerciale et relationnelle dans la durée. Le diagnostic ouvre un échange stratégique, construit un plan d'action et permet de l'actualiser au fil des évolutions (projets, développement, transmission...). Il favorise la continuité du conseil et le multi-équipement progressif. Les produits sont un moyens au service du projet (CT, MT, LT) client. Dans cette projection à 3 ans, nous nous basons exclusivement sur la base des clients activés en année 1, afin d'illustrer la continuité de la relation et la valeur générée dans le temps, sans intégrer les nouveaux diagnostics réalisés.</i>			
Parts de marché CA22	65%	Financeme	300	1 200€	360 000,00€				
Clients agriculteurs CA	4755	Assurances	300	900€	270 000,00€				
		Expertises	200	700€	140 000,00€				
Production annuelle		Solutions	200	600€	120 000,00€	Hypothèses	Année 1	Année 2	Année 3
Ressources		PNB total estimé (/an)			890 000,00€	PNB généré par les nouveaux diagnostics	890 000€		
Chargés de clientèle	50	Coûts annuels			250 000,00€	Part des produits toujours actifs (récurrents)		60%	50%
Nombre de RDV stratégiques	20	Résultat net estimé (année 1)			640 000,00€	PNB issu de la récurrence		534 000€	445 000€
Dont diagnostics complets (Familiers)	8					Nouveaux projets révélés dans le temps		180 000€	130 000€
Production total		Equilibre				PNB total retenu			
RDV stratégiques	1000	Coûts annuels			250 000,00€		890 000€	714 000€	575 000€
Diagnostocs complets	400	Hypothèse			Volume nécessaire	Projection (base client année 1 seulement)	Année 1	Année 2	Année 3
Diagnostocs partiels	600	Financements à 1 800€			210	PNB généré	890 000€	714 000€	575 000€
		Assurances à 1 200€			278	Coûts annuels	250 000€	250 000€	250 000€
Temps réel passé		Solutions groupe à 900€			417	Résultat net annuel	640 000€	464 000€	325 000€
Diagnostocs complets						<i>On active 1 000 exploitations en année 1, on crée 890k € de PNB immédiat, la relation continue à produire de la valeur les années suivantes (suite échanges stratégique, mise en œuvre du plan d'action, complétude de nouveaux piliers du diagnostic...), sur 3 ans cette base client continue de générer du PNB.</i>			
Durée moyenne (dont information et	3h15								
Heures /an (400 x 3,25h)	1300h								
Diagnostocs partiels									
Durée moyenne (dont information et	45 min								
Heures /an (600 x 1,25h)	750h								
Temps total annuel									
1 300h + 750h	2050h								
Coûts humain									
2050 x 55€/h (hypothèse coût chargé moyen)	112 750€								





Perspectives 360

Not a product.

A transformation of our advisory posture.

A continuous journey:

- Learn by doing
- Improve over time
- Adapt to markets & innovations
- Strengthen farms and portfolios