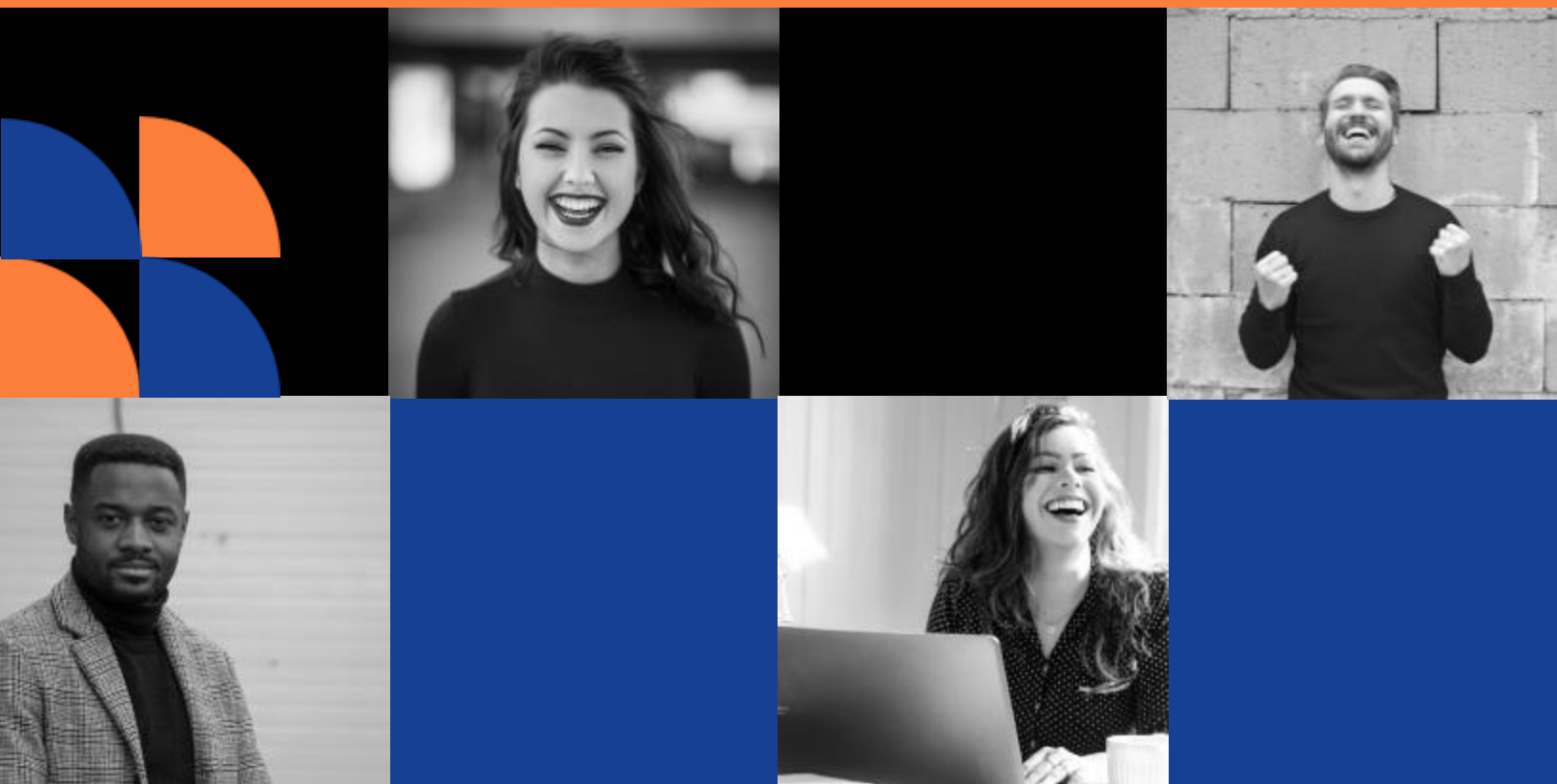


Mon Métier de

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence



Directeur/Directrice de Caisse ou Agence



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous dirigez une caisse ou agence que vous représentez auprès de la Direction Générale et de sa gouvernance locale. Relais des objectifs stratégiques et de la raison d'être du Groupe sur le terrain, vous pilotez le fonds de commerce de votre caisse/agence, et engagez votre collectif dans la déclinaison opérationnelle de la politique avec une promesse de satisfaction client et de qualité de service. Vous définissez et animez la stratégie locale, et facilitez les synergies nécessaires. Vous garantissez la performance commerciale, la conformité et la rentabilité.

Vous placez l'équipe et les compétences au cœur du projet. Vous assurez l'efficacité de votre organisation aujourd'hui et demain, avec une feuille de route proactive, en accord avec l'environnement et ses évolutions.

Vous portez également la raison d'être et les valeurs du Groupe en local, et les ancrez sur votre territoire.

VOS RESPONSABILITÉS

- Traduire les orientations stratégiques en objectifs pour la caisse/agence, définir la feuille de route en accord avec les conseils et la gouvernance et rendre compte
- Définir et animer la politique locale de la caisse ou agence et promouvoir l'engagement de la marque au profit de la satisfaction client
- Développer son fonds de commerce, accroître sa rentabilité et animer l'équipe autour de la performance commerciale et de la qualité de service client
- Garantir la continuité de service client et veiller à la qualité de l'accompagnement client tout au long de la relation avec la Banque
- Assurer la maîtrise des risques et la conformité des traitements et opérations
- Détecter, mobiliser et développer les compétences de chaque collaborateur et collaboratrice et faciliter les projets professionnels et la mobilité
- Détecter, mobiliser et développer les compétences de chaque collaborateur et collaboratrice et faciliter les projets professionnels et la mobilité
- Favoriser l'évolution de l'équipe, accompagner et apporter le support nécessaire
- Œuvrer à la qualité des conditions de travail et mobiliser les équipes autour de la qualité de vie au travail
- Promouvoir la modernité dans les pratiques et les méthodes au service de la relation client et de la performance de l'équipe
- Anticiper les évolutions de l'environnement local, adapter la politique commerciale et l'organisation et entretenir une relation de confiance avec la Banque, les conseils et la gouvernance dans le développement de l'activité aujourd'hui et demain
- Développer un réseau professionnel de qualité par la confiance et la proximité, au service de l'équipe, la caisse/agence et la Banque

Exemples de parcours pour y parvenir : expérience réussie dans les différents métiers commerciaux du réseau + parcours EDD

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Management, Engagement, Conformité, Inspection, Contrôle, Direction Commerciale, filières spécialisées, Support, ...





LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse Financière	Conformité	Apprendre à apprendre
Innovation	Droit	Assertivité
Maîtrise de risque	Durabilité	Etre acteur du collectif
Management	Finance	Etre centré client
Orientation Client	Langues	Etre proactif
Pilotage	Marketing & Communication	Etre responsable
Reporting	Offre	Faire preuve de courage
	Projet & Innovation	Faire preuve de flexibilité
Travail en équipe	Ressources Humaines	Faire preuve de leadership
	Stratégie	Faire preuve d'esprit critique
	Sécurité	Innovation
		Pédagogie
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse Financière	<ul style="list-style-type: none">• Etudier l'environnement concurrentiel, juridique et fiscal de l'entreprise• Analyser les comptes de l'entreprise sous l'angle analytique, comprendre son fonctionnement et ses principaux ratios en vue d'une décision d'octroi de crédit• Identifier les leviers clés de l'analyse financière pour accélérer le processus de décision• Elaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et émettre un avis motivé pour faciliter la prise de décision
Innovation	<ul style="list-style-type: none">• Aller au-devant des besoins, et proposer des solutions audacieuses en lien avec la réalité du marché• Entretenir une culture du benchmark, remettre en question et challenger l'existant, identifier les leviers de progrès• Utiliser sa liberté d'initiative, oser adapter le cap et engager les équipes dans une culture d'ouverture et d'innovation au service de la performance• Porter la dynamique d'innovation et les valeurs du Groupe dans ses relations professionnelles
Maîtrise de risque	<ul style="list-style-type: none">• Piloter le risque dans le respect du corps de règle, définir et déployer les plans d'actions pour garantir une stratégie optimale de maîtrise du risque• Conseiller, orienter et accompagner les parties prenantes pour affiner les méthodologies de contrôle, d'analyse et de mise en œuvre au service de la prévention des dégradations• Garantir la maîtrise des risques et le respect des normes réglementaires, définir les procédures et sécuriser les équilibres financiers.• Modifier le corpus dans le respect des procédures et de la réglementation, animer la documentation sur le terrain et l'utiliser comme un levier d'amélioration et de performance
Management	<ul style="list-style-type: none">• Fixer le cap, donner du sens, mettre la responsabilité au plus près du besoin et engager le collectif et sa diversité dans la performance collective• Susciter l'intelligence collective, impulser la dynamique d'innovation et animer l'équipe autour du projet et de son évolution• Entretenir une relation de confiance et de proximité, comprendre les besoins de l'équipe et leurs enjeux et apporter le soutien adéquat avec exemplarité et transparence• Piloter l'organisation en fonction des enjeux, actionner les ressources et compétences adéquates, anticiper et arbitrer dans un objectif de performance opérationnelle• Faire évoluer les pratiques professionnelles, identifier et révéler les talents, développer les compétences, et embarquer les collaborateurs dans une posture de remise en cause et d'évolution permanentes



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Orientation Client	<ul style="list-style-type: none">• S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs• Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté• Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé• Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différenciante porteuse de valeur ajoutée
Pilotage	<ul style="list-style-type: none">• Analyser l'environnement, comprendre les enjeux et définir la politique de l'entité dans le respect des orientations stratégiques• Co-construire la feuille de route avec l'équipe, la faire vivre sur le terrain et engager le collectif dans la mise en œuvre et la réussite du projet• Définir l'organisation et les ressources nécessaires, mesurer l'efficacité opérationnelle et garantir la performance économique, financière et sociale de l'entité• Anticiper, arbitrer et adapter les objectifs en fonction des risques, des priorités et des besoins• Partager et rendre compte du bon déroulement de l'activité, sensibiliser et mobiliser autour des enjeux et de leurs évolutions
Reporting	<ul style="list-style-type: none">• Concevoir, suivre et faire évoluer les outils de reporting en lien avec l'activité et les évolutions réglementaires• Produire des reportings et des états de pilotage de qualité dans le respect des délais et en fonction des besoins des parties prenantes• Traduire les chiffres en préconisations accessibles, structurer le message en lien avec l'objectif et communiquer auprès des parties prenantes concernées
Travail en équipe	<ul style="list-style-type: none">• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, animer un réseau professionnel et entretenir des relations constructives dans un objectif d'efficacité• S'engager au quotidien dans l'amélioration des pratiques professionnelles, transmettre son expérience et faciliter le développement des compétences dans un objectif de performance• S'investir au quotidien dans la dynamique d'équipe, et contribuer activement à la qualité des relations et à son bon fonctionnement• Communiquer avec efficacité, faciliter l'accès et le partage de l'information au service du collectif• Mobiliser les spécialisations adéquates en fonction du contexte et les animer en lien avec les besoins du collectif

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité LCB-FT 	Déclaration de soupçon Droits de communications Maîtrise des outils de pilotage des experts Outils de pilotage du réseau Procédures LCB-FT-SFI - KYC Procédures LCB-FT-SFI - KYT Réglementation et normes LCB-FT-SFI
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Déontologie 	Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du Personnel Sensible
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Ethique 	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Réglementaire 	Certifications et formations réglementaires Conformité Fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG Règlement MAR Réglementation Américaine RGPD Veille réglementaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Dispositifs tutélaires et de contrôle 	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> • Risques 	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	<ul style="list-style-type: none"> • Droit civil 	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des affaires 	Droit commercial Droit de la concurrence Droit de la distribution Droit de la propriété intellectuelle Droit de la protection des données Droit des contrats Droit des sociétés

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Droit	• Droit des assurances	Des biens Des personnes et des professionnels
	• Droit fiscal	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	Droit international privé Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	• Droit pénal	
	• Droit public	Administratif Comptable De l'environnement De l'urbanisme Des collectivités territoriales Des marchés publics Finances publiques
	• Droit social	Droit social
Durabilité	• Critères ESG	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
	• Diversité	Diversité
	• Enjeux sociaux et sociétaux	Culture Diversité Égalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
	• Environnement	Climat Ecologie
	• Evaluation engagements ESG	Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables Management environnemental Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	• Mutualisme	Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> Partenariats sociétaux 	Associations Coopération économique Innovation Sociale Mécénat Pratiques responsables
	<ul style="list-style-type: none"> Politique & Ambitions Groupe 	Agora et vie mutualiste
Finance	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilité analytique 	Comptabilité extra-financière liasse fiscale Outil CALIFE Ratios de liquidité Ratios de rentabilité Ratios de solvabilité Soldes intermédiaire de gestion Structure financière Tableau de financement Tableau des flux
	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilité générale 	Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> Investissements ESG 	
Langues	<ul style="list-style-type: none"> Anglais 	
Marketing & Communication	<ul style="list-style-type: none"> Communication Elus 	
	<ul style="list-style-type: none"> Communication externe 	
Offre	<ul style="list-style-type: none"> Etudes marketing 	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille
	<ul style="list-style-type: none"> Animation de la relation client 	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
	<ul style="list-style-type: none"> Offre Assurance 	Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Santé

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Offre	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire Particulier 	Crédits à la consommation Crédits immobiliers Epargne bancaire Services bancaires aux particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire Professionnel 	Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Gestion de trésorerie
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Banque Privée 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Entreprises 	Gestion de trésorerie Les financement internationaux Les financements d'acquisition d'entreprises Les financements du cycle d'exploitation Les financements moyen et long terme Les financements structurés Les outils de simulation, de souscription IDCE Les Procédures d'instruction et de gestion Start-up
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre immobilière 	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Leasing Affacturage Particulier 	Leasing Particulier
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Leasing Affacturage Professionnel & Entreprises 	Affacturage KA Affacturage Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre protection des biens et des personnes Particulier 	Offre homiris particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre protection des biens et des personnes Professionnel 	Offre homiris professionnel et collectivités
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre téléphonie Particulier 	Téléphonie
<ul style="list-style-type: none"> • Offre téléphonie Professionnel 	Téléphonie	

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Offre	<ul style="list-style-type: none"> Services bancaires 	BAS (Bank as a service) Les techniques de crédit Solutions de paiement Tarification des services
	<ul style="list-style-type: none"> Conduite de Projet 	Construction et gestion de budget Gestion du changement Méthodologie de construction de projet Outils et méthodes de reporting Planification
Projet & Innovation	<ul style="list-style-type: none"> Innovation 	Techniques d'idéation
	<ul style="list-style-type: none"> Intelligence collective 	Facilitation Outils d'animation Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	<ul style="list-style-type: none"> Administration RH 	Gestion de l'alternance Gestion des contrats de travail Médecine du travail Paie
Ressources Humaines	<ul style="list-style-type: none"> Animation de formation 	Pédagogie de formation Transmission de compétences
	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle de Gestion Social 	Bilan Social Gestion de la masse salariale et des effectifs Indicateurs Sociaux Strategic Workforce Planning
	<ul style="list-style-type: none"> Développement des compétences et des parcours professionnels 	Evaluation des compétences Gestion des carrières et des mobilité Méthodologies et outils de gestion des compétences Workforce Planning
	<ul style="list-style-type: none"> Diversité 	Handicap Inclusion
	<ul style="list-style-type: none"> Fins de carrière 	
	<ul style="list-style-type: none"> Mobilités internationales 	Dispositifs d'expatriation et de détachement Gestion des expatriations et mobilités internationales Rémunération, fiscalité et avantages sociaux des mobilités internationale

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Ressources Humaines	• QVT	Egalité professionnelle Gestion et prévention des RPS Santé et bien-être au travail
	• Recrutement	Alternance Communication de recrutement Conduite d'entretien Marque Employeur Onboarding Sourcing Techniques de recrutement
	• SIRH	Outils et dispositifs de pilotage RH
Stratégie	• Stratégie Commerciale	Stratégie de développement de business Stratégie de distribution Stratégie de vente
	• Stratégie d'entreprise	Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
	• Stratégie financière	Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement
	• Stratégie Marketing	Politique Produit Stratégie de Communication Stratégie de Marque
	• Stratégie opérationnelle	Politique de sécurité Stratégie Achats Stratégie immobilière Stratégie Qualité Stratégie Supply Chain
	• Stratégie RH	Politique Marque Employeur Stratégie de développement humain Stratégie de Learning & Development Stratégie sociale
	• Stratégie sociétale et environnementale	Politique environnementale Politique sociétale
	• Stratégie	
Sécurité	• PSH	
	• Règlementation HSE	Normes HSE

Directeur/Directrice de Caisse ou Agence

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.



SAVOIRS	Compétences	Détails
Sécurité	• Secours à la personne	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation
	• Sécurité des biens et des personnes	Conditions d'accès dans les locaux Discrétion Dispositif d'urgence Dispositifs de protection Environnement de travail N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité Vigilance VIGIPIRATE
	• Sécurité Incendie	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs
	• Service Sécurité Site	



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Apprendre à apprendre</p> <p>Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis.</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'identifie les méthodes et approches qui permettent d'accompagner au mieux quelqu'un d'autre• Je construis mes stratégies d'accompagnement en fonction des besoins de mes interlocuteurs• J'encourage le partage de nouveaux enseignements avec les autres
<p>Assertivité</p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion• Je sais accompagner et être pédagogue• Je sais impulser une dynamique
<p>Etre acteur du collectif</p> <p>Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'initie les transformations• Je fais en sorte de co-construire le changement• J'engage mon équipe dans les changements en cours et à venir de façon bienveillante
<p>Etre centré client</p> <p>Capacité à mettre le client au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer• Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue• Je sais faire confiance et déléguer
<p>Etre proactif</p> <p>Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème. Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je fédère le travail de mes collaborateurs dans la bienveillance• Je fais en sorte d'être juste dans mon approche• Je donne du sens au collectif
<p>Etre responsable</p> <p>Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je fais preuve d'exemplarité et transmets mon engagement à l'ensemble de mes collaborateurs• J'utilise les valeurs clés pour construire une dynamique collective



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de courage</p> <p>Capacité à mettre le client au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je fais du service client la priorité de mon équipe • Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité à écouter et comprendre. Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique
<p>Faire preuve de leadership</p> <p>Capacité à s'adapter, à prendre en compte les changements et à les anticiper en faisant preuve d'ouverture d'esprit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'initie les transformations • Je fais en sorte de co-construire le changement • J'engage mon équipe dans les changements en cours et à venir de façon bienveillante
<p>Faire preuve d'esprit critique</p> <p>Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer • Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue • Je sais faire confiance et déléguer
<p>Innovation</p> <p>Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je fédère le travail de mes collaborateurs dans la bienveillance • Je fais en sorte d'être juste dans mon approche • Je donne du sens au collectif
<p>Pédagogie</p> <p>Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur - et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'utilise la méthode pédagogique la plus adaptée pour susciter l'envie d'apprendre auprès de mon interlocuteur • J'intègre la progression pédagogique dans l'apprentissage pour rassurer et encourager • Je transmets mes connaissances et compétences avec succès en levant les doutes et les craintes auprès de mon interlocuteur



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Porter nos valeurs</p> <p>Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur - et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'identifie les méthodes et approches qui permettent d'accompagner au mieux quelqu'un d'autre• Je construis mes stratégies d'accompagnement en fonction des besoins de mes interlocuteurs• J'encourage le partage de nouveaux enseignements avec les autres
<p>Savoir communiquer</p> <p>Capacité à écouter et comprendre. Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion