



Association Française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés

membre de **FPSB**



CONTRAT PORTANT ORGANISATION D'UNE PRESTATION D'ACCOMPAGNEMENT RELATIVE A UNE CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Entre

L'Association française des Conseils en gestion de Patrimoine Certifiés (CGPC), Association régie par la loi du

1er juillet 1901, organisme certificateur délivrant conjointement la certification "Expert conseil en gestion de patrimoine" enregistrée au RNCP au niveau de qualification 7 (dénommée "la certification" dans le cadre du présent contrat), et la certification professionnelle internationale "Certified Financial Planner" (CFP),

administrée par le Financial Planning Standards Board (FPSB),

Dont le siège social est situé 11 bis rue Delambre - 75014 Paris,

Déclarée en préfecture de police le 09/12/1997 - SIRET 420958290 00033 - Code APE 94992

Organisme de formation enregistré sous le n° de déclaration d'activité 11755494575 auprès du préfet de région

d'Île de France,

Représentée par son Président, Monsieur Raymond LEBAN, dûment habilité,

Ci-après dénommée "CGPC",

D'une part,

Et

LIBERTE FORMATION (ISCAE), société à responsabilité limitée, au capital de 8.401 euros, ayant son siège social au 15-17 rue de la Liberté 06000 Nice, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nice sous le numéro 515 244 937, représentée par son Gérant Monsieur Roger Melzer, dûment habilité aux fins des

présentes,

Ci-après dénommée "l'ISCAE",

D'autre part,

Il a tout d'abord été exposé ce qui suit :

CGPC a pour vocation de contribuer à la protection financière du consommateur-épargnant en mettant à sa disposition des conseils en gestion de patrimoine certifiés, compétents et agissant honnêtement, impartialement et professionnellement au mieux des intérêts de leurs clients.

A cet effet, CGPC est :

- un certificateur de compétences délivrant conjointement la certification « Expert conseil en gestion de patrimoine (ECGP), enregistrée au RNCP au niveau 7 dans la spécialité de formation NSF 313, par décision de France Compétences du 15 décembre 2021 (désignée ci-après par « la certification

l'engagement de respecter le code de pratiques de conseil et d'éthique du certifié, et de suivi de formations continues contribuant au maintien des compétences vérifiées lors de l'obtention de la certification.

CGPC dispose des compétences et du savoir-faire nécessaires à l'accomplissement de la prestation de certificateur de compétences qu'il propose à l'ISCAE, organisme de formation qui dispensera le parcours pédagogique visant « la certification » du certificateur de compétences dans sa région d'implantation.

Cette prestation consiste notamment à mettre à disposition les supports et outils afférents à « la certification » et à assurer le contrôle des épreuves de certification organisées par l'ISCAE sur la base du cahier des charges de la certification.

L'ISCAE, qui dispensera le parcours pédagogique visant « la certification » du certificateur de compétences affirme disposer des moyens matériels et humains nécessaires à la mise en œuvre du parcours pédagogique permettant à ses candidats de se présenter avec les meilleures chances de succès aux épreuves conduisant à « la certification » concernée.

Préalablement à la conclusion du présent contrat portant organisation d'une prestation d'accompagnement relative à une certification professionnelle, CGPC et l'ISCAE ont conclu un accord de confidentialité précontractuel intégrant toutes les informations fournies par CGPC, notamment sur les différents référentiels et éléments d'évaluation ou d'organisation, y compris tout élément financier.

Après discussion sur toutes les questions le concernant, CGPC et l'ISCAE ont décidé de formaliser le présent contrat portant organisation d'une prestation d'accompagnement relative à « la certification » du certificateur CGPC.

Cela exposé, il a été convenu et arrêté ce qui suit :

ARTICLE 1 : OBJET

Le présent contrat a pour objet de déterminer les modalités suivant lesquelles, en qualité d'autorité responsable de « la certification » professionnelle Expert conseil en gestion de patrimoine (ECGP) enregistrée au RNCP au niveau 7 dans la spécialité de formation NSF 313, et sollicitée par l'ISCAE, CGPC va effectuer une prestation d'accompagnement et de certification au bénéfice des apprenants de cette dernière, comprenant principalement :

- la mise à disposition du cahier des charges afférent à la définition des parcours pédagogiques visant « la certification » (référentiels d'activités, de compétences et d'évaluation de « la certification ») réalisés par l'ISCAE;
- la mise à disposition des outils de description et d'évaluation des connaissances et compétences utiles au métier d'ECGP, de e-learning permettant de les acquérir et de suivi de la progression des apprenants dans l'accomplissement de cette tâche,
- le contrôle des épreuves de certification, qui doivent être réalisées par l'ISCAE conformément au cahier des charges de « la certification »,
- la délivrance du parchemin confirmant la détention de « la certification » susvisée ;

Cette prestation d'accompagnement, qui porte sur « la certification » professionnelle enregistrée au RNCP, a vocation à être réalisée pour sanctionner les actions concourant au développement des compétences suivantes :

- les actions de formation professionnelle,
- les actions de formation par apprentissage.

ARTICLE 2: DUREE

Le présent contrat portant organisation d'une prestation d'accompagnement relative à "la certification" de CGPC concerne les apprenants recrutés à la rentrée 2026.

Il pourra être renouvelé par accord entre les parties qui établiront, dans ce cas, un avenant écrit.

ARTICLE 3 : ENGAGEMENTS DE CGPC

3.1. CGPC s'engage à mettre à disposition de l'ISCAE pour « la certification » visée à l'article 1 du présent contrat :

- les référentiels d'activités, de compétences et d'évaluation de cette certification et ses éventuelles actualisations (cf. annexe I);
- des outils de description, d'acquisition en e-learning et d'évaluation des connaissances et compétences utiles au métier d'ECGP, ainsi que de suivi de la progression des apprenants,
- un « guide d'intervention de l'entreprise partenaire » contenant des éléments de définition de son ruban d'intervention, de son positionnement des candidats, de la nature et des modalités d'exécution des épreuves de certification et de l'audit auquel elle sera soumise par CGPC (cf. annexe 2)
- les profils attendus pour les intervenants professionnels;
- les modèles de grilles d'évaluation, fiches de résultat, composition et fonctionnement des jurys d'épreuve orale utilisés pour les épreuves d'évaluation des compétences, conformément aux exigences de la Commission de la certification professionnelle de France compétences ;
- les documents de recueil de l'appréciation des parties prenantes.

CGPC se réserve le droit d'apporter des modifications au guide d'intervention en cours de contrat, au vu des travaux et préconisations de sa « Commission de la certification »).

CGPC s'engage également à mettre en œuvre les actions suivantes, dans le cadre de la prestation de certification objet du présent contrat :

- le contrôle de l'exécution par l'ISCAE du parcours pédagogique visant ((la certification)) professionnelle,
- la supervision du déroulement des épreuves de certification,
- la délivrance des parchemins justifiant de la détention de « la certification » professionnelle.

Dans le cadre de cette prestation de contrôle et de supervision, il est expressément convenu que CGPC se réserve le droit d'auditer l'ISCAE (en interrogeant notamment le responsable pédagogique, les formateurs, les candidats, le jury) à tout moment, par visioconférence ou en effectuant un contrôle sur place dans les conditions suivantes :

CGPC ne pourra réaliser qu'un (1) seul audit sur place par session de formation ;

la durée de l'audit sur site sera limitée à une journée ;

Dans ce cas l'ISCAE sera redevable à CGPC de la somme forfaitaire de 1000 € H.T., (plus les frais de déplacement et d'hébergement sur justificatifs et à des conditions économiques raisonnables).

3.2. Sur demande de l'ISCAE, CGPC s'engage à fournir toute assistance technique ou pédagogique complémentaire pouvant se révéler nécessaire, au vu des besoins de son cocontractant. Si cette assistance nécessite un déplacement sur site, l'ISCAE sera redevable à CGPC d'un montant forfaitaire journalier de 1000 € H.T (plus les frais de déplacement et d'hébergement sur justificatifs et à des conditions économiques raisonnables).

Cette assistance technique ou pédagogique complémentaire donnera lieu, préalablement à sa réalisation, à l'émission d'un devis détaillant les modalités de cette prestation, et le coût prévisionnel de celle-ci.

ARTICLE 4 : ENGAGEMENTS DE L'ISCAE

4.1. D'une manière générale, l'ISCAE s'engage à mettre en œuvre le parcours pédagogique visant la certification dans le respect de la réglementation applicable, des contraintes des référentiels d'activités, de compétences et d'évaluation (modalités et critères) liés à « la certification professionnelle », de son cahier des charges et de son guide de mise en œuvre du parcours pédagogique.

4.2. L'ISCAE devra scrupuleusement respecter la dénomination de la « certification » et s'interdire d'adjoindre toute spécialisation, option ou complément de formation sans l'accord préalable exprès (écrit et signé) et motivé de CGPC.

Dans le cadre de l'exécution du présent contrat, l'ISCAE s'engage notamment à :

- appliquer et respecter les référentiels d'activités, de compétences et d'évaluations ;
- positionner les candidats et fournir à CGPC la liste des candidat(e)s admis(es) ;
- administrer les candidatures aux épreuves d'évaluation des compétences ;
- communiquer à CGPC la liste des candidats à ces épreuves d'évaluation ;
- fournir à CGPC les C.V. des intervenants ;
- fournir à CGPC le planning prévisionnel du parcours pédagogique et des épreuves d'évaluation des compétences, (1) un mois avant le début de ce parcours ;
- informer régulièrement CGPC du bon déroulement du parcours pédagogique ;
- organiser les épreuves d'évaluation écrites et orales en vue de la certification et les jurys de certification, en sélectionnant les membres des jurys et veillant à ce qu'ils soient régulièrement convoqués ;
- veiller au respect des obligations du référentiel national Qualiopi le concernant.

4.3. L'ISCAE devra inviter les candidats à répondre aux enquêtes métiers (insertion professionnelle à 6 mois, un an et deux ans) et veiller à ce que ces derniers répondent à ces enquêtes avec un taux de réponse au moins égal à 80% (ces réponses étant obligatoires pour conserver l'inscription de la certification professionnelle au RNCP), dans le format transmis par France Compétences.

L'ISCAE s'engage à actualiser la base de données relative aux candidats présentés aux certifications (admis, admis partiellement ou refusés) comprenant des données relatives à l'identité des candidats, à leurs coordonnées postales, téléphoniques, et courriel, afin de permettre à CGPC de :

- contacter ces candidats pour réaliser des enquêtes métiers nécessaires,
- gérer les candidats admis partiellement qui conservent le bénéfice d'un bloc de compétences pour « la certification professionnelle »,
- contacter les candidats issus d'un accompagnement à la validation des acquis de l'expérience ;

Il est expressément rappelé que conformément à l'article 14 du règlement européen sur la protection des données à caractère personnel, le responsable du traitement des données à caractère personnel désigné au sein de CGPC adressera aux personnes concernées, au moment de la première communication avec celles-ci, les informations visées audit article.

4.4. Plus généralement, communiquer toutes informations et documents utiles à CGPC afin que celui-ci puisse satisfaire à ses obligations à l'égard de France Compétences notamment celles relative à l'accrochage afin que figure au passeport d'orientation et de compétence les informations nécessaires ou pour tout autre organisme chargé de procéder aux vérifications obligatoires concernant « la certification professionnelle ».

ARTICLE 5: EFFECTIFS ET EXCLUSIVITE REGIONALE

Une exclusivité de déploiement de (« la certification » de CGPC dans le périmètre des départements Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes, Alpes-Maritimes, Var, Corse et Monaco est accordée à l'ISCAE, à condition que

cette dernière respecte un minimum d'apprenants inscrits de 15 par an.

Dit autrement, CGPC s'engage à ne pas conclure de convention de partenariat avec un autre organisme de formation ou CFA pour son ou ses établissements qui opèreraient dans ledit périmètre, ce pour la durée de la présente convention.

ARTICLE 6 : CONDITIONS FINANCIERES

En contrepartie de la prestation d'accompagnement réalisée par CGPC, l'ISCAE s'engage à payer à CGPC la somme de 1350€ TTC par apprenant et par an sur les deux ans du parcours de formation visant (la certification).

En sus de l'organisation des épreuves de certification mentionnée à l'article 4.2, l'ISCAE s'engage à :

- Proposer à CGPC (qui validera) et rémunérer des correcteurs de copies pour chaque épreuve E6 du cas patrimonial,
- Proposer à CGPC (qui validera) et rémunérer des jurys pour chaque épreuve orale E7,
- Proposer à CGPC (qui validera) 1 sujet pour l'épreuve 6 écrite et 3 mini sujets pour l'épreuve orale E7,
- Proposer à CGPC (qui en aura la libre utilisation) 15 nouvelles questions de type mini-cas pour chaque épreuve E1, E2, E3, E4 et E5.

Ces conditions financières sont valables pour les apprenants de la rentrée 2026.

En cas d'abandon de la formation par l'apprenant, les sommes versées ne sont pas restituées mais les sommes éventuellement restantes ne sont pas dues. L'ISCAE fournira la preuve de la rupture de contrat et abandon de la formation

le cas échéant.

ARTICLE 7 :COMMUNICATION

Le contrat de formation professionnelle signé entre l'ISCAE et le candidat ou la convention de formation professionnelle conclue entre une entreprise employeuse d'un alternant dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation devront comprendre l'information de celui-ci sur les modalités de sanction de l'action de formation, et rappeler à ce dernier qu'il dispose de la faculté de prendre contact avec CGPC, en sa qualité d'autorité responsable de la certification, pour lui soumettre toutes questions ou remarques en lien avec celle-ci. Le nom, l'adresse, le téléphone et l'email de contact de l'ISCAE devront notamment être précisés dans le contrat.

Tout document (plaquette, référentiel, etc...) faisant état de « la certification » professionnelle visée à l'article 1^{er} du présent contrat, et utilisé par l'ISCAE à des fins de communication, promotion ou publicité, doit être au

ARTICLE 8 : LOYAUTE – CONFIDENTIALITE – NON-CONCURRENCE

L'ISCAE s'engage à n'accomplir aucun acte de concurrence déloyale au préjudice CGPC.

Elle s'engage à respecter et à faire respecter par son personnel une confidentialité absolue sur toutes les informations qui lui sont confiées par CGPC avant et pendant l'exécution du présent contrat portant organisation de prestations relatives à une certification professionnelle. Il est expressément convenu entre les parties que cette obligation de confidentialité devra être respectée pendant une durée de deux (2) ans, après le terme du présent contrat, et ce, quel qu'en soit le motif.

Compte tenu de la spécificité de la certification professionnelle visée à l'article 1 du présent contrat portant organisation de prestations relatives à une certification professionnelle, qui a été conçue et développée par CGPC, l'ISCAE s'interdit formellement d'exploiter, sous quelque forme que ce soit, d'une manière directe ou indirecte, pour son propre compte ou pour le compte d'autrui, une activité impliquant :

- une utilisation directe ou indirecte, à des fins d'inscription au RNCP ou au RS auprès de la Commission de la certification professionnelle de France compétences, des référentiels, des listes de candidats formés ou présentés à ce titre ou cette certification professionnelle, des outils relatifs à la VAE, des sujets de certification, ou plus largement de tout document mis à sa disposition dans le cadre de l'exécution du présent contrat portant organisation de prestations relatives à une certification professionnelle ;
- de procéder au dépôt d'une demande d'inscription d'une certification professionnelle, et ce, quelle que soit la nature de cette-ci, au RNCP ou au RS auprès de la Commission de la certification professionnelle de France compétences, pour toute activité liée à la gestion de patrimoine.

Il est expressément convenu entre les parties que cette obligation de non-concurrence de CGPC est valable, compte tenu de sa nature, sur l'ensemble du territoire national. Elle devra être respectée pendant une durée de dix (10) ans, après le terme du présent contrat, et ce, quel qu'en soit le motif.

En cas de violation de cette obligation, l'ISCAE s'exposera au paiement, par infraction constatée d'une indemnité forfaitaire égale à dix mille (10 000) € nets de taxes, sans préjudice du droit, pour CGPC, de faire cesser ladite violation par tout moyen et de demander réparation de l'entier préjudice subi.

ARTICLE 9 : RESPONSABILITES

L'ISCAE est seul responsable à l'égard de CGPC, en qualité de certificateur et d'autorité responsable de la certification, du bon déroulement du parcours de formation conduisant à « la certification professionnelle ». Elle est responsable de toutes les prestations exécutées par les formateurs et intervenants qu'elle sélectionne et supporte une obligation de moyens à l'égard de CGPC notamment pour l'utilisation des référentiels mis à sa disposition.

Dans l'éventualité où la validité d'une session de certification organisée par l'ISCAE viendrait à être remise en cause par un candidat, qui soulèverait un vice de procédure auprès de la juridiction compétente, la responsabilité de l'ISCAE serait engagée.

Dans ce cas, l'ISCAE devrait réorganiser une session de certification et verser à CGPC une indemnité pour procédure exceptionnelle qui ne pourrait être inférieure à cinq mille (5 000) € nets de taxes.

Chaque partie s'engage à prendre les polices d'assurances nécessaires pour garantir et indemniser les biens et les personnes qui subiraient des dommages du fait de l'exécution de leurs obligations respectives au titre du présent contrat portant organisation de prestations relatives à une certification professionnelle.

ARTICLE 10 INCESSIBILITE

Le présent contrat de prestation de service est conclu intuitu personae de telle sorte que l'ISCAE ne pourra en aucun cas sous-traiter son exécution à un tiers sans l'accord exprès et écrit de CGPC.

ARTICLE 11 : RUPTURE DU CONTRAT

Il est convenu également que le présent contrat pourra être résilié de façon anticipée en cas de manquement de l'une des parties à l'une ou plusieurs de ses obligations et en dépit d'une mise en demeure par lettre recommandée A.R adressée à la partie défaillante qui resterait sans effet au terme d'un délai de quinze (15) jours à compter de sa première présentation.

Dans tous les cas de rupture, l'ISCAE s'engage, dans l'intérêt des candidats, à poursuivre le parcours de formation et à présenter les candidats aux épreuves d'évaluations finales.

En cas de manquement avéré de l'ISCAE à cette obligation, CGPC pourra pallier de plein droit la carence de son co-contractant, après une mise en demeure adressée à celui-ci et restée infructueuse, dans le délai de huit (8) jours à compter de sa première présentation, sans que celui-ci puisse s'y opposer.

L'ensemble des frais alors générés sera à la charge de l'ISCAE en qualité de partie défaillante.

ARTICLE 12 : LITIGES

En cas de litige sur l'interprétation ou l'exécution du présent contrat, les parties s'efforceront au préalable de rechercher une solution amiable.

En l'absence d'accord, la partie la plus diligente pourra saisir la juridiction compétente.

ARTICLE 13 : TRAITEMENT ET COLLECTE DES DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

CGPC rappelle qu'en application du règlement européen n°2016/679 du 27 avril 2016 sur la protection des données à caractère personnel (dénommé : « RGPD »), il sera conduit dans le cadre de l'exécution du présent contrat, à collecter des données à caractère personnel (relatives notamment aux candidats à la certification) pour le compte de l'ISCAE, qui est responsable de ce traitement.

13.1. Par conséquent, CGPC s'oblige à traiter ces données personnelles dans le respect de la réglementation applicable, et s'engage plus spécifiquement à :

- ne collecter et traiter les données personnelles que pour satisfaire aux finalités suivantes :
 - permettre l'évaluation du niveau des candidats, procéder à leur positionnement, et suivre leurs résultats,
 - permettre le suivi des candidats aux épreuves de certification, et plus spécifiquement la réalisation d'enquêtes liées à leur profil professionnel préalablement et postérieurement à la détention de la certification,
 - permettre de procéder à la demande de renouvellement de l'inscription de la certification auprès de la Commission de la certification professionnelle de France compétences,
- préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données personnelles ainsi collectées ;
- ne communiquer ces données à aucun tiers que ce soit, hormis les tiers auxquels il serait strictement nécessaire de transmettre ces données personnelles dans le cadre de l'exécution du présent contrat, à savoir les catégories de destinataires suivants : les autorités de contrôle, les organismes financeurs, France Compétences ;
- n'effectuer aucun transfert de ces données personnelles en dehors du territoire de l'Union européenne ;
- mettre en place un système de sécurisation des données adapté et pertinent ;

- alerter sans délai l'ISCAE en cas de perte, de violation ou de divulgation non autorisée des données collectées dans le cadre de l'exécution du présent contrat, afin de lui permettre de se conformer à ses obligations, au sens de la réglementation en vigueur.

13.2. Il est rappelé qu'il appartient à l'ISCAE de recueillir tout consentement nécessaire auprès des personnes physiques concernées, en corrélation avec les finalités poursuivies par la collecte, et le traitement des données à caractère personnel rappelés à l'alinéa précédent.

Fait à Paris en deux exemplaires originaux, le 5 juin 2026,

Pour CGPC,

Raymond LEBAN
Président

Signature avec la mention "lu et approuvé "

Pour Liberté formation (ISCAE)

Roger MELZER
Gérant

Signature avec la mention (" lu et approuvé ")

ANNEXES

ANNEXE 1 : BLOCS DE COMPETENCES DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE (FICHE RNCP 36074)

Bloc n°1 : Conduire la relation client en conformité avec la réglementation	
Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">- Conduire ou finaliser toute consultation- Collecter, évaluer et structurer les données réglementaires et pertinentes- Évaluer, valider et exploiter les données pertinentes- Décliner des recommandations personnalisées concrétisant la stratégie patrimoniale proposée et les consigner dans un document cohérent avec les exigences et besoins du client, en conformité avec les réglementations applicables- Fixer le cadre définissant les rôles respectifs du client et du consultant-expert dans la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et la nature du suivi des recommandations du consultant afin d'assurer la transparence requise par la réglementation.	Mise en situation

Bloc n°2 : Réaliser un bilan patrimonial global	
Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none">- Qualifier la capacité juridique du client et de chacun des membres composant sa famille, en identifiant leurs statuts et caractéristiques spécifiques, afin de pouvoir définir des stratégies de protection personnelles adaptées- Qualifier le mode de conjugalité en vigueur au sein du ménage du client et en mesurer les divers impacts afin d'en déduire des actions de protection appropriées, y compris la nécessaire modification dudit mode de conjugalité- Spécifier les modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers au sein de la famille et mesurer leur impact respectif, dans le but de les faire évoluer en lien avec les objectifs patrimoniaux assignés- Caractériser la forme et les statuts afférents au patrimoine professionnel de la famille cliente dans le but d'assister le ou les membres de la famille entrepreneur/dirigeant qui le gèrent dans leurs choix statutaires, de rémunération et de transmission des actifs professionnel- Déterminer l'état des libéralités et avantages accordés aux héritiers dans le but d'entamer ou poursuivre une transmission anticipée du patrimoine familial. - Analyser les composantes du patrimoine familial, en pondérant les différentes catégories d'actifs en évaluant le degré de liquidité et le niveau d'endettement, afin de définir précisément les profils d'investisseur et de risque du client.- Analyser les divers risques auxquels sont spécifiquement exposés chacun des membres composant la famille du client, procéder à l'inventaire et l'évaluation des assurances souscrites, aux fins de mise en œuvre d'une stratégie assurantielle de complément ou de substitution- Qualifier et évaluer la situation du foyer fiscal du client, en déterminant les niveaux d'imposition de chacun des membres et leur impact respectif sur les revenus et le patrimoine de la famille, afin d'optimiser la contribution fiscale- Réaliser le bilan patrimonial global en mettant en évidence la composition du	Etude de cas, cas pratiques, QCM

patrimoine, son degré de liquidité et les niveaux de risques encourus, ainsi que les assurances souscrites, aux fins de proposition d'une stratégie patrimoniale adaptée et structurée autour d'axes d'optimisation conformes aux objectifs du client.	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Bloc n°3 : Concevoir une stratégie patrimoniale globale	
Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - Proposer des stratégies de protection juridique des personnes de la famille, fondées sur l'objectivation de leurs caractéristiques et de leurs comportements - Préconiser des évolutions des modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers, en étroite articulation avec les objectifs patrimoniaux - Recommander des actions de protection du conjoint ou/et de modification du mode de conjugalité en vigueur dans la famille - Préconiser des actions concernant les choix statutaires et la rémunération de l'entrepreneur /dirigeant, ainsi que la transmission des actifs professionnels. - Préconiser des actions de transmission anticipée du patrimoine familial, à la lumière des libéralités et avantages déjà accordés aux héritiers - Préconiser des actions d'investissement/ désinvestissement financier, immobilier et en bien divers, sur la base de projections du budget de fonctionnement du client, de sa capacité d'épargne et de son endettement à court, moyen et long terme - Recommander la souscription d'assurances surcomplémentaires santé, prévoyance et dépendance pour les personnes de la famille à la lumière des modalités et du degré de protection sociale obligatoire et complémentaire des membres de cette famille cliente - Proposer des contrats d'assurance-vie et d'assurance-décès ou des contrats de capitalisation adaptés à la situation et aux objectifs de la famille cliente en matière de couverture des risques, à la lumière de la fiscalité s'appliquant à ces contrats, en attirant l'attention sur les clauses bénéficiaires. - Préconiser des stratégies de préparation de la retraite sur la base d'estimations des revenus de remplacement des membres de la famille à la retraite et des dispositifs incitatifs d'épargne retraite - Conseiller le client et sa famille sur les arbitrages nécessaires entre transmission du patrimoine et bien-être dans un contexte de vie longue à la retraite. 	QCM, Etude de cas

Bloc n°4 : Assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation	
Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - Assurer l'opérationnalisation des volets constitutifs du plan d'action patrimonial contractuellement validé, en respectant la dévolution des rôles entre le client et le consultant-expert désigné, afin d'atteindre les objectifs assignés, dans l'horizon d'optimisation patrimoniale imparti - Définir le périmètre et valider les modalités d'un processus individualisé de suivi et d'actualisation en mobilisant les services ou interfaces de supervision et d'alerte idoines, afin d'intégrer régulièrement les évolutions impliquant une adaptation particulière ou une révision d'ampleur, d'une ou plusieurs des composantes du plan d'action patrimonial 	Mise en situation

ANNEXE 2 : GUIDE D'INTERVENTION DE L'ENTREPRISE DE FORMATION PARTENAIRE

Table des matières

LE METIER D'EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE	11
LE MARCHE DE LA GESTION DE PATRIMOINE.....	12
LA REGLEMENTATION DE L'ACTIVITE DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE.....	13
LES APPELLATIONS DU METIER D'EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE	15
LE DESCRIPTIF DES BLOCS DE COMPETENCES.....	15
LE RUBAN D'INTERVENTION DE L'ENTREPRISE DE FORMATION.....	17
LE POSITIONNEMENT DES CANDIDAT(E)S ET DES BENEFICIAIRES.....	18
POSITIONNEMENT DES CANDIDAT(E)S PREALABLEMENT AU PARCOURS PEDAGOGIQUE	18
POSITIONNEMENT DES BENEFICIAIRES AU DEBUT DU PARCOURS PEDAGOGIQUE	18
POSITIONNEMENT DES BENEFICIAIRES TOUT AU LONG DU PARCOURS PEDAGOGIQUE.....	18
POSITIONNEMENT DES BENEFICIAIRES DURANT LA PERIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE	18
LES EPREUVES DE CERTIFICATION	21
LE JURY DE DELIVRANCE DE LA CERTIFICATION.....	24
LA COMMUNICATION	24
L'AUDIT DE L'ENTREPRISE DE FORMATION	25

Le métier d'expert conseil en gestion de patrimoine

La définition d'un conseiller en gestion de patrimoine indique un haut niveau d'expertise dans de nombreux domaines. C'est le cas de la fiscalité, des aspects juridiques afférents, de l'immobilier ou encore du commerce. Il identifie les leviers d'action à privilégier en considérant les projets de son client professionnel ou particulier, ainsi que l'importance et la teneur de son patrimoine. Les profils personnels et le niveau de revenus sont aussi des éléments notables qui permettent de trouver les solutions les plus adéquates. Ce métier n'est pas à confondre avec le conseiller financier. Les compétences sont similaires, mais la clientèle de ce dernier ne concerne pas les grandes fortunes ou l'encadrement d'un patrimoine conséquent.

Le travail d'un conseiller en gestion de patrimoine se décline en différentes missions. Celles-ci s'accordent avec les demandes de ses interlocuteurs :

- il développe et met en œuvre une stratégie d'investissement ;
- il présente les opportunités à ses clients : achat d'actions, assurance-vie, épargne retraite, immobilier locatif... ;
- il conseille et renseigne sur les questions juridiques et fiscales.

Il est possible d'exercer le métier en tant que conseiller en gestion de patrimoine libéral, pour le compte d'un cabinet spécialisé ou d'un grand compte. Il est amené à côtoyer et rencontrer des avocats, des notaires, des chefs d'entreprise, des agents immobiliers ou même des traders.

Le conseiller en gestion de patrimoine se distingue tout d'abord par ses aptitudes à la négociation, ainsi que ses qualités relationnelles. Il offre une écoute attentive, et apporte des réponses pertinentes à chaque client. Il sait se montrer discret afin de garantir la confidentialité des informations fournies. En ce qui concerne les compétences professionnelles, on peut s'attarder sur :

- ses connaissances en marketing ;
- ses notions en comptabilité ;
- son expertise en droit, en immobilier, en fiscalité, et les évolutions légales afférentes.

Les deux cadres d'exercice les plus fréquents concernent les Cabinets en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) et les entreprises de la Bancassurance :

- **Les Cabinets de Gestion en Patrimoine Indépendants (CGPI)**

Les experts-conseils patrimoniaux exercent en premier lieu leur activité au sein de *cabinets de gestion de patrimoine* souvent qualifiés « d'indépendants » (CGPI), qui désignent tantôt des entrepreneurs individuels ayant le statut de profession libérale, tantôt des entreprises spécialisées dans ce domaine de conseil, employant des collaborateurs qui, lorsqu'ils prodiguent le conseil au client, doivent disposer de compétences analogues à celles des dirigeants des cabinets et sont soumis aux mêmes obligations d'entretien desdites compétences.

Le cabinet d'études APRÉDIA – organisme de référence de la profession depuis 1997 - dénombrait fin 2020, dans la 20^{ème} édition de son « Livre Blanc de la Gestion de Patrimoine » publié au printemps 2021, près de 3530 *cabinets de gestion de patrimoine* employant en moyenne 2,7 personnes, c'est-à-dire au total environ 9500 professionnels dirigeants, conseillers ou employés du « Back-office ». Dont près de 6900 « conseillers en stratégie patrimoniale »¹.

- **Les entreprises de la Bancassurance**

Les experts-conseils patrimoniaux peuvent aussi exercer leur activité au sein de *réseaux de professionnels salariés de la bancassurance*, c'est-à-dire en qualité de salariés de banques de réseau ou de compagnies d'assurance, autorisés à distribuer les produits financiers et d'assurance qui peuvent faire partie de la « molécule de service de conseil ».

Selon l'Association française de banque (AFB), les « conseillers en patrimoine » représentaient 5,7% de la population des salariés des banques en 2019, soit environ 10 000 personnes, en augmentation d'un point par rapport à 2012².

Selon l'observatoire des métiers de l'assurance (OBSA), les personnels des compagnies d'assurance engagés dans « la distribution et le développement commercial » représentaient en 2019 31,7 % du total des effectifs (147600), soit environ 46900 personnes³.

Une partie de ces personnels exerce le métier de « Conseiller en gestion de patrimoine et prévoyance » qui se décline selon l'APEC en « Conseiller en gestion de patrimoine, « Gestionnaire de patrimoine », « Conseiller patrimonial » ou « Conseiller en protection sociale »⁴. L'observation des compagnies qui sont nos partenaires laisse à penser que leur nombre est du même ordre que celui des conseillers en patrimoine des banques, c'est-à-dire d'environ 10 000.

Au total, on peut considérer que le vivier des professionnels des réseaux salariés de la bancassurance qu'il est possible - et souhaitable au gré des politiques de développement des compétences - d'amener au niveau de l'Expert-conseil en gestion patrimoine par des formations certifiantes adaptées est constitué d'environ 20 000 personnes, qui s'ajoutent aux 6900 conseillers en stratégie patrimoniale travaillant en cabinet spécialisé.

Le marché de la gestion de patrimoine

Du segment des clients aisés à celui des très grandes fortunes, la compétition bat son plein dans la gestion de patrimoine et de fortune. Dans un contexte de durcissement et de complexification du jeu concurrentiel, les groupes étrangers en particulier anglo-saxons se renforcent, tels Goldman Sachs et Barclays qui ont annoncé leur retour sur les marchés français et européens. Une consolidation des banques privées se précise aussi, encouragée par des acteurs intermédiaires qui ont acquis Meeschaert, Cholet Dupont Oudart et Quilvest Banque Privée. De leur côté, les CGP accélèrent leur rapprochement tandis que les créations de multi-family office prolifèrent. À l'origine de ces grandes manœuvres : les tensions persistantes sur les marges qui exacerbent la problématique de la taille critique et poussent à l'optimisation des modèles, mais aussi l'impact des investissements pour accélérer la digitalisation.

Des CGP optimistes avec une confiance historiquement haute pour la profession

¹ Cf. le Livre blanc 2021 d'APRÉDIA sur la gestion de patrimoine pages 16 et 17.

² Profil de branche 2020 Emploi – Données statistiques au 31-12-2019 – Association française des banques (AFB)

³ Cette famille rassemble des métiers dont la finalité est de participer à la commercialisation des contrats ou produits de l'entreprise d'assurance, soit en réalisant des actes de vente, soit en encadrant, animant ou assistant les réseaux de distribution.

⁴ Cf. OEMA (Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance) – APEC : Référentiel des métiers cadres de l'assurance - Édition 2017

Dans une période sanitaire et économique toujours complexe, 95 % des CGP interrogés sont confiants pour l'avenir de leur activité et celui de l'ensemble de la profession. Cette dernière se porte même très bien selon 1 CGP sur 5 : ils étaient moitié moins à le penser il y a deux ans. Des nuances sont toutefois à apporter selon la taille du cabinet : l'optimisme est plus mesuré dans les structures de 1 à 2 personnes (14 % de CGP très confiants) qu'au sein des grands cabinets (34 %).

Si, en 2020, 58 % des conseillers estimaient que la crise avait accentué l'image positive de la profession, jouant vraisemblablement le rôle de révélateur de la qualité de leur accompagnement, ils sont désormais les $\frac{3}{4}$ à considérer que la période a un impact positif sur la façon dont les clients les considèrent.

Dans ce contexte, les CGP sont toujours aussi satisfaits de leurs fournisseurs concernant les outils numériques mis en place pour gérer les dossiers (87 % en 2021 vs 88 % en 2020) et la communication (83 % en 2021 vs 87 % en 2020). Leur satisfaction reste à un niveau élevé malgré une tendance à la baisse, sur le suivi de la relation commerciale (76 % de satisfaits en 2021 vs 85 % en 2020) et sur le traitement des dossiers (68 % de satisfaits cette année vs 81 % en 2020).

Les CGP perçoivent une attente forte des clients en matière de digital, et une sensibilité accrue au caractère diversifié et responsable de leurs placements

La majorité des CGP considèrent que le digital est désormais installé de manière durable dans les pratiques des clients, à toutes les étapes de la relation telles que les opérations d'après-vente (86 % des CGP pensent que leurs clients continueront d'utiliser le digital sur le long terme) ou pour les démarches administratives (84 %). Cette réalité les a donc incités à repenser leur activité et la moitié d'entre eux a récemment investi dans des solutions digitales, que ce soit pour leur communication ou la gestion de l'activité.

Concernant les investissements financiers de leurs clients, 3 CGP sur 5 considèrent qu'ils n'ont pas été impactés par la crise ou l'ont été de manière plutôt positive. Une très large majorité (84 %) perçoit ses clients comme confiants quant à leurs placements. Aussi, près de la moitié des CGP ressent une sensibilité accrue des clients pour la diversification de leurs avoirs (57 %) et le caractère social et responsable de leurs investissements (50 %). Les $\frac{3}{4}$ des conseillers constatent que les clients sont de plus en plus nombreux à vouloir donner du sens à leur épargne et près de la moitié sont aujourd'hui convaincus que le critère ISR est primordial dans leurs choix.

Les CGP souhaitent davantage valoriser leur offre ISR pour satisfaire leurs clients

Aujourd'hui, 62 % des CGP considèrent le caractère ISR comme important, presque deux fois qu'en 2019 (35 %). Plus de quatre conseillers sur cinq admettent devoir être davantage pro-actifs vis-à-vis de leurs clients pour promouvoir ces investissements. Afin d'être guidés dans cette démarche pédagogique, ils souhaitent être toujours plus accompagnés par les établissements financiers (67 %).

Selon les CGP, si 69 % des clients considèrent le critère environnemental comme le plus important pour choisir un fonds responsable, 22 % sont attentifs à l'impact sur l'économie réelle. Un tiers des CGP connaissent les fonds labellisés « Relance » disponibles chez leurs fournisseurs, et 47 % les trouvent intéressants à proposer à leurs clients, ce qui laisse envisager un potentiel de développement encourageant.

Une dynamique toujours favorable pour l'épargne retraite

4 ans après entrée en vigueur de la loi Pacte, quatre CGP sur cinq considèrent qu'elle continue d'insuffler une dynamique positive sur le développement de la retraite individuelle ; un sur deux le pensant aussi pour la retraite collective. 83 % des conseillers considèrent que le nouveau PER suscite un intérêt accru des clients : parmi ceux qui n'ont pas de branche dédiée à la retraite, près de la moitié des CGP compte en développer une. La retraite individuelle arrive ainsi en tête (49 %) des ambitions de développement à moyen terme pour les CGP, suivie par les fonds ISR (48 %) et le private equity (35 %), qui sont en progression depuis 2020.

La réglementation de l'activité de conseil en gestion de patrimoine

Si la réglementation n'était pas inexistante avant la crise de 2008, il est clair que, en réponse à cette crise et au vu de la complexification des produits, les gouvernements et les régulateurs européens ont eu la volonté de :

- Réduire *l'asymétrie d'information* entre les épargnants - investisseurs et les producteurs de solutions financières ;
- Informer et éclairer ces clients de l'industrie financière ;
- Mieux prendre en charge leurs intérêts et former les professionnels à cette fin ;
- Agir sur le processus de conception des produits (en phase pré-commerciale) et de - donner aux régulateurs des pouvoirs d'intervention sur les produits en cas de risque.

À partir principalement de trois textes maîtres (PRIIPS, MIF2 et DDA)⁵, distincts mais en interaction, les gouvernements et les régulateurs européens ont souhaité assurer un niveau de protection identique de la clientèle quel que soit le canal de distribution et conduire les fournisseurs de produits ou solutions (en vente directe et en intermédiation) à agir dans le meilleur intérêt des clients, de manière honnête et loyale.

La réglementation a plus précisément été renforcée dans six principaux domaines : l'information précontractuelle, les conflits d'intérêts et la rémunération de la distribution, le service de conseil, la gouvernance produit, les nouveaux pouvoirs d'intervention des régulateurs et la formation initiale et continue des vendeurs ou intermédiaires.

Des mots de régulation plus ou moins nouveaux ont été introduits, auxquels la pratique, les conflits entre acteurs et la jurisprudence sont censés donner sens.

Au total et pour reprendre les mots du président de l'AMF, Robert OPHÈLE, à la conférence des ESAs, les autorités européennes de régulation, en juillet 2018 à LISBONNE, face à des pressions pour créer encore de nouvelles règles auxquelles il faut - *temporairement au moins* - résister, la profession et les régulateurs entrent dans « *un long voyage de mise en œuvre de la réglementation* ».

Et ledit « *voyage* » va conduire, par exemple, à :

- Définir ce que sont des préconisations « *adéquates* » vs. des « *préconisations appropriées* » ;
- Relier conformité à la réglementation et responsabilité des conseillers ;
- Gérer la montée en puissance de la gouvernance produit et donner corps au souhait (du régulateur) de simplification des produits ;
- Mettre en œuvre la distribution et l'explication du contenu du DIC/KID et de sa contribution à la transparence/pertinence de l'information délivrée aux investisseurs ;
- Apprécier les effets de l'exposition des conseillers et de leurs clients à des directives, MIFID2 et DDA, encore « *sectorielles* » et les perspectives de convergence de ces réglementations ;
- Faire évoluer les usages du courtage.

L'accroissement non seulement du volume mais aussi des exigences de la réglementation est une source de coûts fixes qui peut mettre en danger la rentabilité, voire la viabilité, de l'activité des conseillers et experts en gestion de patrimoine et qui signifie pour eux un risque accru de non-conformité, notamment de défaut de conseil, potentiellement porteurs de lourdes sanctions pécuniaires et de perte de réputation.

Les conseillers et experts en gestion de patrimoine doivent en conséquence se former pour appréhender l'esprit et les conditions de bonne mise en œuvre des réglementations et s'organiser pour avoir des processus d'action à la fois conformes et efficaces en termes de qualité, coût et délai. Ils doivent aussi satisfaire à des obligations de formation continue dont il vaut mieux que le contenu contribue à l'atteinte des objectifs précédents.

Si le conseil en gestion de patrimoine n'est pas une profession réglementée, le professionnel qui délivre ce conseil est soumis à plusieurs *réglementations liées à la nature de ses préconisations*.

Ainsi, les experts-conseils en gestion de patrimoine :

- Sont soumis aux réglementations touchant les prestataires de services d'investissement (PSI) et les conseils en investissement financier (CIF), sous tutelle de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), s'ils informent sur/conseillent à propos de/fournissent des instruments financiers d'investissement (de placement d'argent)⁶ ;

⁵ PRIIPS (Packaged Retail Investment and Insurance-based Products) : Règlement européen sur l'information à donner au client concernant les produits d'investissement financier complexes et les produits d'investissement fondés sur des assurances, qui a permis de rapprocher la réglementation des produits financiers et celle des produits d'assurance-vie

MIFID2 : Deuxième Directive européenne sur les marchés d'instruments financiers

DDA : Directive européenne sur la distribution d'assurance

⁶ Le conseil est « sous régulation PSI » s'il est salarié d'un établissement de bancassurance, « sous régulation CIF » s'il exerce son activité avec le « statut d'indépendant ».

- Doivent respecter les réglementations touchant les intermédiaires en assurance (IAS), sous tutelle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), s'ils informent/conseillent à propos de/fournissent des produits d'assurance non vie et vie (appartenant à la catégorie des « produits d'investissement fondés sur l'assurance » ou PIA) ;
- Sont dans le champ des réglementations touchant les intermédiaires en transactions immobilières, sous tutelle des lois Hoguet et ALUR, s'ils interviennent dans des opérations d'investissement immobilier ;
- Sont enfin concernés par les réglementations touchant les Intermédiaires en Opérations de Banque et de Services de Paiement (IOBSP), sous tutelle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), s'ils interviennent dans des opérations de crédit.

A cet égard, conduire la relation client en conformité avec ces réglementations est une compétence cruciale.

Les appellations du métier d'expert conseil en gestion de patrimoine

La profession de CGP est encore jeune et est donc, parfois, confrontée à certains a priori. Pourtant, les professionnels, de même que leurs clients, peuvent s'appuyer sur un cadre strict, des obligations et des statuts. Le CGP est par exemple tout à la fois :

- Un conseiller en investissements financiers,
- Un intermédiaire en assurance, en opérations bancaires, en transactions immobilières,
- Un démarcheur financier et bancaire,
- Un conseiller juridique et fiscal, s'il dispose de la « compétence juridique appropriée ».

Le CGP peut donc dispenser ses conseils en fonction de chaque situation familiale et professionnelle, établir un bilan patrimonial ou encore définir une stratégie d'actifs financiers à long terme. Il travaille de manière indépendante. À ce titre, il doit être en mesure d'établir une lettre de mission et de facturer des honoraires.

Le descriptif des blocs de compétences

La certification Expert-conseil en gestion de patrimoine est structurée en 4 blocs de compétences (cf. fiche RNCP 36074 – Section « Les blocs de compétences »), décrits ci-après en détaillant les modalités d'évaluation.

Bloc n°1 : Conduire la relation client en conformité avec la réglementation	
Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - Conduire ou finaliser toute consultation - Collecter, évaluer et structurer les données réglementaires et pertinentes - Évaluer, valider et exploiter les données pertinentes - Décliner des recommandations personnalisées concrétisant la stratégie patrimoniale proposée et les consigner dans un document cohérent avec les exigences et besoins du client, en conformité avec les réglementations applicables - Fixer le cadre définissant les rôles respectifs du client et du consultant-expert dans la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et la nature du suivi des recommandations du consultant afin d'assurer la transparence requise par la réglementation. 	<p>Mise en situation</p> <p><i>Épreuve orale d'entretien avec un client patrimonial</i></p> <p><i>Épreuve écrite relative à la conformité à la réglementation</i></p>

Bloc n°2 : Réaliser un bilan patrimonial global	
Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - Qualifier la capacité juridique du client et de chacun des membres composant sa famille, en identifiant leurs statuts et caractéristiques spécifiques, afin de pouvoir définir des stratégies de protection personnelles adaptées - Qualifier le mode de conjugalité en vigueur au sein du ménage du client et en mesurer les divers impacts afin d'en déduire des actions de protection appropriées, y compris la 	<p>Etude de cas, cas pratiques, QCM</p>

<p>nécessaire modification dudit mode de conjugalité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Spécifier les modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers au sein de la famille et mesurer leur impact respectif, dans le but de les faire évoluer en lien avec les objectifs patrimoniaux assignés - Caractériser la forme et les statuts afférents au patrimoine professionnel de la famille cliente dans le but d'assister le ou les membres de la famille entrepreneur/dirigeant qui le gèrent dans leurs choix statutaires, de rémunération et de transmission des actifs professionnels - Déterminer l'état des libéralités et avantages accordés aux héritiers dans le but d'entamer ou poursuivre une transmission anticipée du patrimoine familial. <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les composantes du patrimoine familial, en pondérant les différentes catégories d'actifs en évaluant le degré de liquidité et le niveau d'endettement, afin de définir précisément les profils d'investisseur et de risque du client. - Analyser les divers risques auxquels sont spécifiquement exposés chacun des membres composant la famille du client, procéder à l'inventaire et l'évaluation des assurances souscrites, aux fins de mise en œuvre d'une stratégie assurantielle de complément ou de substitution - Qualifier et évaluer la situation du foyer fiscal du client, en déterminant les niveaux d'imposition de chacun des membres et leur impact respectif sur les revenus et le patrimoine de la famille, afin d'optimiser la contribution fiscale - Réaliser le bilan patrimonial global en mettant en évidence la composition du patrimoine, son degré de liquidité et les niveaux de risques encourus, ainsi que les assurances souscrites, aux fins de proposition d'une stratégie patrimoniale adaptée et structurée autour d'axes d'optimisation conformes aux objectifs du client. 	<p><i>Epreuves écrites de QCM de vérification de la capacité à réaliser les différentes composantes de l'audit patrimonial</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Bloc n°3 : Concevoir une stratégie patrimoniale globale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> - Proposer des stratégies de protection juridique des personnes de la famille, fondées sur l'objectivation de leurs caractéristiques et de leurs comportements - Préconiser des évolutions des modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers, en étroite articulation avec les objectifs patrimoniaux - Recommander des actions de protection du conjoint ou/et de modification du mode de conjugalité en vigueur dans la famille - Préconiser des actions concernant les choix statutaires et la rémunération de l'entrepreneur /dirigeant, ainsi que la transmission des actifs professionnels. - Préconiser des actions de transmission anticipée du patrimoine familial, à la lumière des libéralités et avantages déjà accordés aux héritiers - Préconiser des actions d'investissement/ désinvestissement financier, immobilier et en bien divers, sur la base de projections du budget de fonctionnement du client, de sa capacité d'épargne et de son endettement à court, moyen et long terme - Recommander la souscription d'assurances surcomplémentaires santé, prévoyance et dépendance pour les personnes de la famille à la lumière des modalités et du degré de protection sociale obligatoire et complémentaire des membres de cette famille cliente - Proposer des contrats d'assurance-vie et d'assurance-décès ou des contrats de capitalisation adaptés à la situation et aux objectifs de la famille cliente en matière de couverture des risques, à la lumière de la fiscalité s'appliquant à ces contrats, en attirant l'attention sur les clauses bénéficiaires. - Préconiser des stratégies de préparation de la retraite sur la base d'estimations des revenus de remplacement des membres de la famille à la retraite et des dispositifs incitatifs d'épargne retraite - Conseiller le client et sa famille sur les arbitrages nécessaires entre transmission du patrimoine et bien-être dans un contexte de vie longue à la retraite. 	<p>QCM, Etude de cas</p> <p><i>Épreuve écrite de traitement d'un cas patrimonial</i> - Préconisations de stratégie patrimoniale sur la base d'un bilan patrimonial global</p> <p><i>Epreuves écrites de QCM de vérification de la capacité à réaliser les différentes composantes de l'audit patrimonial</i></p>

Bloc n°4 : Assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation

Liste de compétences	Modalités d'évaluation

<ul style="list-style-type: none"> - Assurer l'opérationnalisation des volets constitutifs du plan d'action patrimonial contractuellement validé, en respectant la dévolution des rôles entre le client et le consultant-expert désigné, afin d'atteindre les objectifs assignés, dans l'horizon d'optimisation patrimoniale imparti - Définir le périmètre et valider les modalités d'un processus individualisé de suivi et d'actualisation en mobilisant les services ou interfaces de supervision et d'alerte idoines, afin d'intégrer régulièrement les évolutions impliquant une adaptation particulière ou une révision d'ampleur, d'une ou plusieurs des composantes du plan d'action patrimonial 	<p>Mise en situation</p> <p><i>Épreuve écrite de traitement d'un cas patrimonial –Actualisation des préconisations de stratégie patrimoniale face à des changements de situation</i></p> <p><i>Epreuves écrites de QCM de vérification de la capacité à réaliser les différentes composantes de l'audit patrimonial</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Le ruban d'intervention de l'entreprise de formation

(i) CGCP propose un ensemble de ressources agrégées en *capsules de e-learning* accessibles sur la plateforme de CGPC et des *supports d'intervention en classe* virtuelle ou présentielle pouvant utilement accompagner les intervenant(e)s en charge de faire acquérir aux bénéficiaires les compétences de chacun des 4 blocs de compétences de la certification professionnelle « Expert conseil en gestion de patrimoine », décrits ci-avant.

(ii) Les thèmes traités dans les capsules de e-learning accessibles sur la plateforme CGPC et les supports d'intervention mis à disposition sont les suivants :

Bloc de compétences n°1 : Conduire la relation client en conformité avec la réglementation

- Découverte du métier d'ECGP (Déroulement d'une action de conseil – Découverte des éléments du patrimoine et de la protection-Suivi du déroulement d'un cas de bout en bout).
- Réglementation et normes de pratiques du conseil en gestion de patrimoine (4 activités règlementées pour le conseil en gestion de patrimoine-La réglementation pour le Conseil en Investissements financiers-La réglementation pour l'intermédiaire d'assurance-La réglementation du conseil en opérations sur biens divers et en transactions immobilières-Les normes de pratiques et les engagements de l'ECGP certifié).
- Méthodologie de conduite des entretiens client en conformité avec la réglementation (information sur les prestations fournies-recueil des informations pertinentes-présentation de pistes de préconisations).

Bloc de compétences n°2 : Réaliser un bilan patrimonial global

- Audit juridique des personnes et des biens et stratégie patrimoniale civiles
- Gestion des finances de la famille
- Audit et stratégie d'investissements patrimoniaux
- Audit social/assurantiel et stratégies de protection des personnes et du patrimoine
- Audit de la situation fiscale et gestion de la contribution fiscale

Bloc de compétences n°3 : Concevoir une stratégie patrimonial globale

- Méthodologie de traitement d'un cas de gestion patrimoniale globale (analyse des données-bilan patrimonial global originel-préconisations adéquates)
- Minicas « situation/solution patrimoniale »
- Cas de gestion patrimoniale globale présentés et traités

Bloc de compétences n°4 : Assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation

- Méthodologie de traitement d'un cas de gestion patrimoniale globale (analyse des données-bilan patrimonial global originel-préconisations adéquates)
- Minicas « situation/solution patrimoniale ».
- Cas d'actualisation d'un bilan patrimonial global et des préconisations patrimoniales y associées.

(iii) Une capsule de e-learning comprend :

- un cours recensant les connaissances et compétences utiles dans le domaine de gestion de patrimoine concerné,
 - un ensemble de quiz d'évaluation du niveau de compétence atteint dans le domaine
- Les quiz d'évaluation doivent être effectués à l'issue de l'étude de chaque leçon avec un taux de succès de 70% au moins pour pouvoir passer à la leçon qui suit.

La réalisation avec succès de ces quiz, assortie de retours vers le cours autant que de besoin, constitue la base d'une préparation efficace aux épreuves d'évaluation des compétences de la certification. Chaque capsule de e-learning est mise à jour à la lumière et au rythme de l'évolution du contexte du métier d'« Expert conseil en gestion de patrimoine », réglementations touchant aux solutions patrimoniales notamment.

(iv) L'entreprise de formation proposant le parcours pédagogique visant la certification s'engage à assurer le suivi de l'autoformation à distance des bénéficiaires sur la plateforme de formation sur la base de l'accès à cette plateforme accordé au Responsable du parcours avec le statut de « Group leader ».

Le positionnement des candidat(e)s et des bénéficiaires

Positionnement des candidat(e)s préalablement au parcours pédagogique

Le positionnement des candidat(e)s disposant des prérequis, avant d'intégrer le parcours pédagogique visant la certification professionnelle « Expert conseil en gestion de patrimoine » est indispensable.

L'entreprise de formation en charge du parcours pédagogique communiquera à CGPC un **modèle de sa grille de positionnement et des tests** permettant de prendre une décision de **qualification de la candidature**.

Positionnement des bénéficiaires au début du parcours pédagogique

Une évaluation diagnostique est nécessaire en début de chaque bloc de compétences. L'entreprise de formation en charge du parcours pédagogique communiquera à CGPC, pour chacun des 4 blocs de compétences, les évaluations diagnostiques corrigées des bénéficiaires qui ont obtenu le résultat le plus faible, le plus élevé et le médian.

Positionnement des bénéficiaires tout au long du parcours pédagogique

Les évaluations formatives et sommatives se feront au minimum à un rythme semestriel et par bloc de compétences. Elles seront communiquées à l'issue de chaque semestre suivant les modalités habituelles de l'entreprise de formation en charge du parcours pédagogique.

Positionnement des bénéficiaires durant la période de formation en entreprise

Voici un exemple de grille de positionnement des bénéficiaires durant la période de formation en entreprise, que vous pouvez utiliser pour valider les missions confiées au bénéficiaire avec le tuteur(trice) en entreprise ou le Maître(sse) d'apprentissage.

Nom et prénom de l'étudiant(e) ou de l'étudiant(e) des métiers :	<input type="checkbox"/> Mme	
	<input type="checkbox"/> M.	
	Téléphone :	
	Courriel :	

Nom (raison sociale) de l'entreprise de son employeur :		
Adresse de l'entreprise :	CP :	Ville :
Nom et prénom et coordonnées du(de la) Maître(sse) d'apprentissage ou du(de la) Tuteur(ric) en entreprise :	<input type="checkbox"/> Mme	
	<input type="checkbox"/> M.	
	Téléphone :	
	Courriel :	

Nom et prénom du(de la) représentant(e) de l'entreprise de formation en charge du parcours pédagogique :	<input type="checkbox"/> Mme	
	<input type="checkbox"/> M.	
	Téléphone :	
	Courriel :	
Certification professionnelle visée :	N-7 ECGP certifiée par CGPC	Session :
Date de réalisation du positionnement :		
Modalité de réalisation du positionnement :	<input type="checkbox"/> En distanciel	

Bloc de compétences n°1 : Conduire la relation client en conformité avec la réglementation

Objectifs	Tâches en rapport avec les objectifs pouvant être confiées à l'étudiant(e) des métiers	
	Oui	Non
Conduire ou finaliser toute consultation - <i>préalable (entretien de découverte) ou ultérieure</i> - en définissant précisément le champ et les modalités de son intervention, afin de fournir une réponse adaptée aux spécificités du client - <i>particulier, professionnel, entreprise</i> - et aux objectifs patrimoniaux assignés.		
Collecter, évaluer et structurer les données règlementaires et pertinentes - <i>personnelles, professionnelles, financières, fiscales...</i> - en les agrégeant dans le système d'information dédié, afin de définir précisément le profil financier du client épargnant/investisseur et son échelle de risque		
Évaluer, valider et exploiter les données pertinentes - <i>personnelles, professionnelles, financières, fiscales...</i> - agrégées dans le système d'information dédié, afin de procéder à un bilan patrimonial fiable et exhaustif.		
Décliner des recommandations personnalisées concrétisant la stratégie patrimoniale proposée et les consigner dans un document cohérent avec les exigences et besoins du client, en conformité avec les réglementations applicables.		
Fixer le cadre définissant les rôles respectifs du client et de l'expert conseil dans la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et la nature du suivi des recommandations afin d'assurer la transparence requise par la réglementation.		

Bloc de compétences n°2 : Réaliser un bilan patrimonial global

Objectifs	Tâches en rapport avec les objectifs pouvant être confiées à l'étudiant(e) des métiers	
	Oui	Non
Qualifier la capacité juridique du client et de chacun des membres composant sa famille, en identifiant leurs statuts et caractéristiques spécifiques, afin de pouvoir définir des stratégies de protection personnelles adaptées.		
Qualifier le mode de conjugalité en vigueur au sein du ménage du client et en mesurer les divers impacts afin d'en déduire des actions de protection appropriées, y compris la nécessaire modification dudit mode de conjugalité.		
Spécifier les modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers au sein de la famille et mesurer leur impact respectif, dans le but de les faire évoluer en lien avec les objectifs patrimoniaux assignés.		
Caractériser la forme et les statuts afférents au patrimoine professionnel de la famille cliente dans le but d'assister le ou les membres de la famille entrepreneur/dirigeant qui le gèrent dans leurs choix statutaires, de rémunération et de transmission des actifs professionnels <i>in fine</i> .		
Déterminer l'état des libéralités et avantages accordés aux héritiers dans le but d'entamer ou poursuivre une transmission anticipée du patrimoine familial.		
Analyser les composantes du patrimoine familial, en pondérant les différentes catégories d'actifs - <i>financiers, immobiliers, en biens divers</i> - et en évaluant le degré de liquidité et le niveau d'endettement, afin de définir précisément les profils d'investisseur et de risque du client.		

Analyser les divers risques - <i>aléas de la vie, dépendance, décès,...</i> - auxquels sont spécifiquement exposés chacun des membres composant la famille du client, procéder à l'inventaire et l'évaluation des assurances souscrites, aux fins de mise en œuvre d'une stratégie assurantielle de complément ou de substitution.		
Qualifier et évaluer la situation du foyer fiscal du client, en déterminant les niveaux d'imposition de chacun des membres et leur impact respectif sur les revenus et le patrimoine de la famille, afin d'optimiser la contribution fiscale.		
Réaliser le bilan patrimonial global en mettant en évidence la composition du patrimoine, son degré de liquidité et les niveaux de risques encourus, ainsi que les assurances souscrites, aux fins de proposition d'une stratégie patrimoniale adaptée et structurée autour d'axes d'optimisation conformes aux objectifs du client.		

Bloc de compétences n°3 : Concevoir une stratégie patrimonial globale

Objectifs	Tâches en rapport avec les objectifs pouvant être confiées à l'étudiant(e) des métiers	
	Oui	Non
Proposer des stratégies de protection juridique des personnes de la famille, fondées sur l'objectivation de leurs caractéristiques et de leurs comportements.		
Préconiser des évolutions des modes de détention des actifs immobiliers et mobiliers, en étroite articulation avec les objectifs patrimoniaux.		
Recommander des actions de protection du conjoint ou/et de modification du mode de conjugalité en vigueur dans la famille.		
Préconiser des actions concernant les choix statutaires et la rémunération de l'entrepreneur /dirigeant, ainsi que la transmission des actifs professionnels.		
Préconiser des actions de transmission anticipée du patrimoine familial, à la lumière des libéralités et avantages déjà accordés aux héritiers.		
Préconiser des actions d'investissement/ désinvestissement financier, immobilier et en bien divers, sur la base de projections du budget de fonctionnement du client, de sa capacité d'épargne et de son endettement à court, moyen et long terme.		
Recommander la souscription d'assurances surcomplémentaires santé, prévoyance et dépendance pour les personnes de la famille à la lumière des modalités et du degré de protection sociale obligatoire et complémentaire des membres de cette famille cliente		
Proposer des contrats d'assurance-vie et d'assurance-décès ou des contrats de capitalisation adaptés à la situation et aux objectifs de la famille cliente en matière de couverture des risques, à la lumière de la fiscalité s'appliquant à ces contrats, en attirant l'attention sur les clauses bénéficiaires		
Préconiser des stratégies de préparation de la retraite sur la base d'estimations des revenus de remplacement des membres de la famille à la retraite et des dispositifs incitatifs d'épargne retraite		
Conseiller le client et sa famille sur les arbitrages nécessaires entre transmission du patrimoine et bien-être dans un contexte de vie longue à la retraite.		

*Bloc de compétences n°4 : Assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation

Objectifs	Tâches en rapport avec les objectifs pouvant être confiées à l'étudiant(e) des métiers	
	Oui	Non

Assurer l'opérationnalisation des volets constitutifs du plan d'action patrimonial contractuellement validé, en respectant la dévolution des rôles entre le client et le consultant-expert désigné, afin d'atteindre les objectifs assignés, dans l'horizon d'optimisation patrimoniale imparti.		
Définir le périmètre et valider les modalités d'un processus individualisé de suivi et d'actualisation en mobilisant les services ou interfaces de supervision et d'alerte idoines, afin d'intégrer régulièrement les évolutions – <i>personnelles, professionnelles, économiques, réglementaires...</i> - impliquant une adaptation particulière ou une révision d'ampleur, d'une ou plusieurs des composantes du plan d'action patrimonial.		

Les épreuves de certification

(i) Les épreuves de certification sont au nombre 8 :

Épreuve E1 (écrite – 1 heure) Le (la) candidat(e) réalise un QCM visant à contrôler sa capacité à appréhender la situation juridique des personnes et des biens relatifs à un client et définir des stratégies patrimoniales civiles pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

Épreuve E2 (écrite – 1 heure) Le (la) candidat(e) réalise un QCM visant à contrôler sa capacité à réaliser un audit de la situation financière d'un client et à définir des stratégies d'investissements patrimoniaux pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

Épreuve E3 (écrite – 1 heure) Le (la) candidat(e) réalise un QCM visant à contrôler sa capacité à réaliser un audit de la situation sociale et assurantielle d'un client et à définir des stratégies de protection des personnes et du patrimoine de sa famille pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

Épreuve E4 (écrite – 1 heure) Le (la) candidat(e) réalise un QCM visant à contrôler sa capacité à réaliser un audit de la situation fiscale d'un client et à définir des actions de maîtrise de la contribution fiscale pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

Epreuve E5 (écrite – 1 heure) Le (la) candidat(e) réalise un QCM visant à contrôler sa capacité à agir efficacement en conformité avec la réglementation touchant ses activités de conseil en investissements financiers et en opérations sur biens divers, intermédiaire d'assurances, intermédiaire en opérations de banque et service de paiement et intermédiaire en transactions immobilières,

Epreuve E6-I (écrite – 2 heures) À partir d'un dossier mis à sa disposition, le candidat réalise un audit patrimonial global du client et effectue des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs du client,

Epreuve E6-II (écrite – 2 heures) À partir d'un dossier mis à sa disposition, qui contient les résultats d'un audit patrimonial global effectué pour un client et des recommandations personnalisées de stratégie patrimoniale ayant résulté de cet audit à la lumière des objectifs affichés par le client, ainsi que la notification d'un ou plusieurs événements venant modifier la situation du client, le candidat est invité actualiser les préconisations initiales de manière à ce que ces dernières soient adaptées à la nouvelle situation du client et à ses objectifs,

E7 (orale- 1 heure) Le (la) candidat(e) est face à un client (membre du jury) et d'un conseil ou d'un membre de sa famille (membre du jury). A l'issue de sa présentation au client et du questionnement de ce dernier, le(la) candidat(e) présente au client/jury des pistes de recommandations personnalisées.

(ii) Les épreuves 5 et 7 interviennent pour l'obtention du bloc de compétences 1.
Les épreuves E1, E2, E3, E4, E6-I et E6-II interviennent pour l'obtention des blocs de compétences 2, 3 et 4.
Dans les conditions détaillées décrites ci-après.

(i) Bloc de compétences n°1 : Conduire la relation client en conformité avec la réglementation

Épreuve E5 (écrite – 1 heure) Le (la) candidat(e) réalise un QCM visant à contrôler sa capacité à agir efficacement en conformité avec la réglementation touchant ses activités de conseil en investissements financiers et en opérations sur biens divers, intermédiaire d'assurances, intermédiaire en opérations de banque et service de paiement et intermédiaire en transactions immobilières.

Épreuve E7 (orale – 1 heure) Le(la) candidat(e) est face à un client (membre du jury) et d'un conseil ou d'un membre de sa famille (membre du jury). A l'issue de sa présentation au client et du questionnement de ce dernier, le(la) candidat(e) présente au client/jury des pistes de recommandations personnalisées.

Le jury est composé de deux « **Experts conseils en gestion de patrimoine** » disposant à minima de 5 années d'expérience professionnelle.

Condition d'obtention du bloc : Note moyenne aux deux épreuves E5 et E7 $\geq 10/20$ sans note d'épreuve inférieure à 8/20

(ii) Bloc de compétences n°2 : Réaliser un bilan patrimonial global

Rappel

A travers les épreuves passées pour obtenir les blocs de compétences 2, 3 et 4, le(la) candidat(e) doit montrer sa capacité - sur la base d'un dossier mis à sa disposition, à réaliser l'audit patrimonial global d'un client, à formaliser des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs de ce client, et enfin à indiquer comment ses recommandations seront suivies et actualisées, en fonction des divers scénarios d'évolution validés.

Les **4 épreuves E1 à E4 (écrites – 4 heures au total)** comptant pour l'obtention du Bloc 2 visent à contrôler sa capacité à :

[Épreuve E1 (écrite – 1 heure)] appréhender la situation juridique des personnes et des biens relatifs à un client et définir des stratégies patrimoniales civiles pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E2 (écrite – 1 heure)] réaliser un audit de la situation financière d'un client et à définir des stratégies d'investissements patrimoniaux pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E3 (écrite – 1 heure)] réaliser un audit de la situation sociale et assurantielle d'un client et à définir des stratégies de protection des personnes et du patrimoine de sa famille pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E4 (écrite – 1 heure)] réaliser un audit de la situation fiscale d'un client et à définir des actions de maîtrise de la contribution fiscale pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client.

Condition d'obtention du bloc : Note moyenne aux quatre épreuves E1 à E4 $\geq 10/20$ sans note d'épreuve inférieure à 8/20

(iii) Bloc de compétences n°3 : Concevoir une stratégie patrimonial globale

Rappel

A travers les épreuves passées pour obtenir les blocs de compétences 2, 3 et 4, le(la) candidat(e) doit montrer sa capacité - sur la base d'un dossier mis à sa disposition, à réaliser l'audit patrimonial global d'un client, à formaliser des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs de ce client, et enfin à indiquer comment ses recommandations seront suivies et actualisées, en fonction des divers scénarios d'évolution validés.

Les 5 épreuves comptant pour l'obtention du Bloc 3 sont les suivantes :

Épreuve E6I – 1 (écrite – 2 heures)

À partir d'un dossier mis à sa disposition, le candidat réalise un audit patrimonial global du client, effectue des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs du client.

[Épreuve E1 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à appréhender la situation juridique des personnes et des biens relatifs à un client et définir des stratégies patrimoniales civiles pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E2 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à réaliser un audit de la situation financière d'un client et à définir des stratégies d'investissements patrimoniaux pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E3 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à réaliser un audit de la situation sociale et assurantielle d'un client et à définir des stratégies de protection des personnes et du patrimoine de sa famille pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E4 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à réaliser un audit de la situation fiscale d'un client et à définir des actions de maîtrise de la contribution fiscale pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client.

Condition d'obtention du bloc : Note moyenne aux cinq épreuves E6-I et E1 à E4 \geq 10/20 sans note d'épreuve inférieure à 8/20

(iv) Bloc de compétences n°4 : Assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation

Rappel

A travers les épreuves passées pour obtenir les blocs de compétences 2, 3 et 4, le(la) candidat(e) doit montrer sa capacité - sur la base d'un dossier mis à sa disposition, à réaliser l'audit patrimonial global d'un client, à formaliser des recommandations personnalisées concrétisant une stratégie patrimoniale adaptée à la situation et aux objectifs de ce client, et enfin à indiquer comment ses recommandations seront suivies et actualisées, en fonction des divers scénarios d'évolution validés.

Les 5 épreuves comptant pour l'obtention du Bloc 4 sont les suivantes :

Épreuve E6II -2 (écrit – 2 heures)

À partir d'un dossier mis à sa disposition, qui contient les résultats d'un audit patrimonial global effectué pour un client et des recommandations personnalisées de stratégie patrimoniale ayant résulté de cet audit à la lumière des objectifs affichés par le client, ainsi que la notification d'un ou plusieurs événements venant modifier la situation du client, le candidat est invité actualiser les préconisations initiales de manière à ce que ces dernières soient adaptées à la nouvelle situation du client et ses objectifs.

[Épreuve E1 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à appréhender la situation juridique des personnes et des biens relatifs à un client et définir des stratégies patrimoniales civiles pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E2 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à réaliser un audit de la situation financière d'un client et à définir des stratégies d'investissements patrimoniaux pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E3 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à réaliser un audit de la situation sociale et assurantielle d'un client et à définir des stratégies de protection des personnes et du patrimoine de sa famille pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client,

[Épreuve E4 (écrite – 1 heure)] Contrôle de la capacité à réaliser un audit de la situation fiscale d'un client et à définir des actions de maîtrise de la contribution fiscale pertinentes au regard de cette situation et des objectifs dudit client.

Condition d'obtention du bloc : Note moyenne aux cinq épreuves E6-II et E1 à E4 \geq 10/20 sans note d'épreuve inférieure à 8/20

Le jury de délivrance de la certification

Le Jury de délivrance de la certification de CGPC se réunit chaque année en juillet et en octobre à l'issue d'une session de l'examen de certification.

Il est composé de quatre personnes ayant une expérience professionnelle dans le domaine de la gestion de patrimoine et ou de la formation professionnelle dans ce domaine, désignées par CGPC en tant que tels.

A l'issue d'une session d'examen de certification et selon la modalité de fonctionnement choisie pour cette session, le Jury :

- (modalité 1) examine les résultats obtenus par les candidat(e)s aux différentes épreuves organisées par le partenaire et consulte autant que de besoin les copies d'épreuve anonymisées pour éventuellement opérer des repêchages pour un ou plusieurs blocs de compétences - les candidat(e)s sont alors déclaré(e)s admis(e) par décision du Jury [ADDJ] pour les blocs de compétences concernés ;[Les résultats finaux des candidat(e)s aux épreuves de certification sont communiqués au partenaire par CGPC dans un délai maximal de 45 jours suivant la date de la dernière épreuve]
- (modalité 2) opère un contrôle des résultats des candidat(e)s aux épreuves organisées par le partenaire et des admissions/ajournements décrétés par le Jury de délivrance de la certification délégué constitué par le partenaire avec l'accord de CGPC, à partir d'un sondage min mix et médian [Cette modalité supposant la création d'un jury de certification délégué ne s'applique pas la première année d'un partenariat].

Réclamation ou contestation relative à une épreuve de certification

- Les décisions du Jury de certification sont souveraines et sans appel, sauf rectification d'erreurs matérielles éventuelles.
- Tout candidat possède la faculté de consulter la copie de toute épreuve de certification.
- La demande de consultation doit être formulée par écrit dans un délai de 2 mois à compter de la date de réunion du Jury de délivrance.
- Un entretien du candidat avec le responsable de l'épreuve de certification est organisé à réception de la demande.
- La copie est examinée dans le cadre d'un entretien contradictoire. Au terme dudit entretien, en l'absence d'erreur factuelle ou matérielle avérée, des prescriptions ou axes d'amélioration peuvent être formulés, dans la perspective d'une épreuve de certification ultérieure.

Irrégularités lors d'une épreuve de certification

- Les irrégularités affectant les conditions d'organisation ou de déroulement des épreuves constatées par un candidat ou par un examinateur/correcteur sont signalées immédiatement au responsable du déroulement des épreuves.
- Le responsable du déroulement des épreuves peut prononcer l'annulation d'une ou plusieurs d'entre elles pour irrégularité, par décision motivée.

Troubles et fraude

- En cas de troubles dans une salle causés par un candidat, les autres candidats sont invités à prévenir le surveillant responsable de la salle. Celui-ci peut procéder à tout aménagement ou changement de place de candidats qu'il estime nécessaire au bon déroulement de l'examen.

- En cas de flagrant délit de fraude ou de tentative de fraude durant une épreuve, le surveillant sous la supervision du responsable du déroulement des épreuves, prend des mesures pour la faire cesser.
- Le surveillant saisit les pièces permettant d'établir la réalité des faits et fait appel au surveillant responsable de la salle. Celui-ci dresse un procès-verbal contresigné par le candidat (modèle de procès-verbal disponible).
Lorsque ce dernier refuse de signer, mention en est portée au procès-verbal.
- Lorsque la fraude n'est constatée qu'a posteriori (au moment de la correction par exemple), ce procès-verbal n'est pas requis. Toutefois, l'ensemble des pièces concourant à matérialiser la fraude doivent être transmises.
Dans l'attente de la décision de la section disciplinaire, la copie doit être corrigée dans les mêmes conditions que celles des autres candidats. Le jury ne peut en aucun cas attribuer à un étudiant la note zéro en raison d'un soupçon de fraude.
La délibération du jury est provisoire. Aucun relevé de notes ou aucune attestation de réussite ne peut être délivré à l'étudiant tant que la section disciplinaire ne s'est pas prononcée.
Lorsque l'examen comporte un second groupe d'épreuves, le candidat suspecté de fraude est admis à y participer si ses résultats le lui permettent.

La communication

- Le partenaire assure une communication exacte, sincère et non trompeuse sur « la certification », sur son site internet et via la plaquette de présentation de « la certification ».
- Le partenaire s'assure de la bonne utilisation du logo CGPC. Il doit aussi faire figurer systématiquement un rappel du niveau de qualification et du numéro RNCP.
- Le partenaire communique sur le caractère de « Sésame » de « la certification » pour exercer les activités réglementées constitutives du métier d'expert conseil en gestion de patrimoine,
- Le partenaire communique sur la reconnaissance internationale de « la certification », via le signalement de l'obtention conjointe du titre de « Certified Financial planner » et de la plus-value que confère l'appartenance à la communauté professionnelle de référence des « Certified Financial Planners » forte de ses 200 000 membre opérant dans 27 pays, à travers le monde, ainsi que de la possibilité de se prévaloir de la certification ISO 22 222 en « Personal Financial Planning »

L'audit de l'entreprise de formation

Dans le cadre de sa prestation concourant au développement de compétences visant la certification professionnelle « Expert conseil en gestion de patrimoine », conformément à l'article 3.1 du contrat portant organisation de prestations relatives à une certification professionnelle, il est expressément convenu que **CGPC** se réserve le droit d'auditer le co-contractant (en interrogeant notamment le responsable pédagogique, les intervenant(e)s, les candidats, le jury) à tout moment, en effectuant un contrôle sur place. Ce contrôle se déroulera sur la base de la grille décrite ci-après.

Grille d'audit du partenaire

ENTREPRISE DE FORMATION :			
L'audit porte sur 4 critères évalués sur un échantillonnage de bénéficiaires et d'intervenant(e)s choisi(e)s en début d'audit par l'auditeur(trice). En cas de non-conformité, l'entreprise de formation propose dans le mois qui suit la date de l'audit des mesures afin de lever les non-conformités identifiées.			
Critère 1 : modalités de communication sur la certification professionnelle « Expert conseil en gestion de patrimoine » et sur CGPC			
Indicateur	Niveau attendu	Preuves fournies	Conformité ou description et justification de l'écart
Respect de la terminologie afférente à l'inscription au RNCP	Brochures, site Internet, power point de présentation (JPO, prérentrée), tout support de communication à destination des parties prenantes faisant état de la certification professionnelle préparée (règlement pédagogique, livret de l'alternance, bulletins de notes, etc.), à CGPC et France compétences		
Utilisation conforme des outils de communication mis à disposition par CGCP : règlement relatif à l'identité de marque + logo du certificateur et de France Compétences.			
Capacité à décrire les principales caractéristiques de la certification professionnelle et du parcours pédagogique qui en découle : descriptif du contenu, voies et conditions d'accès, prérequis, modalités d'évaluation et de validation de la certification professionnelle.			
Capacité à informer sur les taux d'obtention de la certification professionnelle, les équivalences, les poursuites d'études et débouchés métiers.			
Critère 2 : modalités de positionnement des candidat(e)s et des bénéficiaires			
Capacité à positionner les candidat(e)s avant d'entrer dans le parcours pédagogique (prérequis du certificateur de compétences...).	Processus d'admission, grille d'entretien de sélection, PV d'admission, Dossier de candidature (CV, relevés de notes),...		
Capacité à positionner les candidat(e)s dans les entreprises suivant les exigences de CGCP.	Processus d'accompagnement de la recherche d'une entreprise (contrat d'apprentissage/Contrat de professionnalisation). Mise à disposition d'un réseau d'entreprises partenaires Tableau de placement des candidats en entreprise/taux de placement des candidats en entreprise Fiches de postes		
Capacité à positionner les bénéficiaires à l'entrée du parcours pédagogique	Processus d'évaluation diagnostique et sa prise en compte dans		

	l'aménagement du parcours pédagogique		
Capacité à positionner les bénéficiaires tout au long du parcours pédagogique en entreprise et en OF ou CFA	Processus d'évaluation formative et sommative Livret d'alternance Réunion maître(sse)s d'apprentissages, tuteur(trice)s en entreprise Process de suivi école/entreprise Évaluation des bénéficiaires en entreprise Livret de l'alternance RDV maître(sse)s d'apprentissages, tuteur(trice)s en entreprise		
Critère 3 : modalités d'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mises en œuvre			
Capacité à mettre à disposition des candidats à la certification professionnelle les moyens humains et matériels nécessaires à l'acquisition des compétences des différents blocs de compétences, conformément aux exigences de CGCP	CV des intervenant(e)s Organigramme des équipes encadrantes CV du référent pédagogique Liste du matériel pédagogique (LMS, ...) Présentation des locaux		
Capacité à délivrer aux bénéficiaires les informations nécessaires sur le déroulement du parcours pédagogique, les modalités pédagogiques, les modalités et critères d'évaluation et de rattrapages, de même que les modalités d'obtention de la certification.	Règlement pédagogique/Règlement de la certification professionnelle Calendrier de formation/planning des épreuves de certification Règlement des examens Convocation aux épreuves de certification et de rattrapages		
Capacité à déployer le parcours pédagogique conformément aux exigences de CGPC, du référentiel de compétences et de la maquette pédagogique : respect des volumes horaires, crédits ect, intitulé des modules de formation, progression pédagogique ; respect des référentiels d'activités et de compétences de CGPC.	Calendriers annuels Plannings du parcours pédagogique Syllabi Supports de cours Bulletins de notes		
Capacité à recueillir les appréciations des parties prenantes et mettre en œuvre des modalités de traitement des difficultés rencontrées par les parties	Enquêtes de satisfaction PV des comités pédagogiques		

prenantes, des réclamations exprimées par ces dernières, des aléas survenus en cours de prestation.			
Capacité à mettre en œuvre des mesures d'amélioration à partir de l'analyse des appréciations et des réclamations	Compte rendu réunion tuteurs Participation aux comités des pilotage		
Critère 4 : modalités de présentation des candidats aux épreuves de certification et suivi de l'insertion professionnelle			
Capacité à transmettre au certificateur les informations nécessaires à la présentation des candidats au jury de certification	Tableau de présentation des candidats au jury Dossier des candidats Participation aux pré-jurys de certification		
Capacité à mettre en œuvre les moyens de suivi de l'insertion professionnelle des candidat(e)s certifié(e)s	Enquêtes d'insertion Tableau de suivi de l'insertion professionnelle des certifié(e)s		