

BC01 : Elaborer une étude patrimoniale pour une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

L'expert en conseil patrimonial dispose des qualités professionnelles qui lui permettent d'élaborer en toute autonomie une étude patrimoniale à l'attention de son client reposant sur un inventaire complet du patrimoine qu'il détient : patrimoine financier, immobilier, patrimoine professionnel s'il est entrepreneur. Une fois cet état des lieux réalisé, le cas échéant à l'aide des ressources de l'intelligence artificielle, il produit une analyse de situation lui permettant d'identifier les objectifs patrimoniaux de son client au regard de sa situation personnelle et professionnelle, et de son profil en tant qu'investisseur, en s'attachant notamment à déterminer avec précision le niveau d'appétence au risque de son client. Grâce à un dispositif de veille réglementaire et déontologique qui lui permet d'actualiser ses compétences et ses connaissances, l'expert en conseil patrimonial dispose de la pleine responsabilité de proposer au client une stratégie patrimoniale reposant sur la formulation de solutions répondant à ses objectifs. Attentif à ce que sa démarche de conseil soit établie sur la base d'une relation de proximité et de confiance avec son client, l'expert en conseil patrimonial déploie son activité avec déontologie et dans le respect du cadre réglementaire.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A1.1 Veille réglementaire et déontologique	C1.1.1 Piloter un dispositif de veille réglementaire et déontologique pour actualiser les compétences et les connaissances requises nécessaires à l'exercice de l'activité de conseil patrimonial afin d'offrir un service fiable et conforme aux règles en vigueur tout en garantissant une approche éthique et transparente lors des interactions avec le client.	<p>Mise en situation professionnelle reconstruite individuelle réalisée en présentiel ou à distance, associant une épreuve orale (jeu de rôles) et une épreuve écrite (production d'un audit patrimonial et de recommandations patrimoniales)</p>	C1.1.1.CR1 Le dispositif de veille proposé couvre l'ensemble du cadre réglementaire et des principes déontologiques propres à l'exercice de l'activité. Il permet de maintenir un niveau de compétences et de connaissances performant. Les évolutions réglementaires et déontologiques sont identifiées avec fiabilité et en temps utile. Les risques de non-conformité inhérents à la gestion de patrimoine sont identifiés au sein d'une cartographie évolutive.
A1.2 Découverte et analyse de la situation patrimoniale du client, identification de ses objectifs et de son profil investisseur	C1.2.1 Recueillir les informations relatives à la situation personnelle, familiale, professionnelle, fiscale et patrimoniale du client ainsi que ses besoins et attentes en conduisant un entretien de découverte personnalisé et inclusif à l'aide de supports adaptés pour établir un bilan patrimonial procurant une vision claire et objective de la situation du client dans le respect de la déontologie de la profession et du respect des règles de confidentialité et de sécurité applicables aux données personnelles.	<p>Le candidat incarne un Expert en conseil patrimonial dans le contexte de la prise en charge du dossier d'un client particulier premium et/ou dirigeant d'entreprise, incarné par un jury de professionnels du métier visé par la certification.</p> <p><i>Phase préparatoire</i></p> <p>Sur la base d'informations de 1^{er} niveau qui lui sont fournies, relatives à la situation patrimoniale du client, le candidat prépare un entretien de découverte qu'il va devoir conduire en vue d'établir un bilan précis et détaillé de la situation patrimoniale du client, qui lui permettra ensuite d'établir un audit patrimonial à partir duquel il sera en mesure d'émettre des recommandations patrimoniales personnalisées à l'attention du client.</p>	CR1.2.1 La qualité de l'écoute et du questionnement lors de l'entretien de découverte est démontrée : la situation patrimoniale, les besoins, attentes et objectifs du client ont été identifiés avec précision. La communication est bienveillante et inclusive. Les supports utilisés permettent de cerner avec efficacité les besoins du client et d'orienter l'entretien en conséquence. Le recueil des informations auprès du client est en conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD). Le bilan patrimonial est exhaustif, précis et personnalisé au regard de la situation personnelle et financière du client, de ses objectifs et priorités. Il procure une vision claire et objective de la situation financière et patrimoniale du client.
	C1.2.2 Etablir un audit patrimonial global en tenant compte, le cas échéant, des besoins spécifiques découlant d'une situation de handicap impactant le client, à partir d'analyses croisées des informations collectées établies notamment à l'aide de l'intelligence artificielle pour identifier les forces et faiblesses de la situation du client afin de l'accompagner dans sa réflexion sur la structuration et la définition de ses objectifs d'optimisation patrimoniale dans une logique de co-construction favorable à une prise de décision stratégique éclairée.	<p><i>Epreuve orale (jeu de rôles)</i></p> <p>Dans la posture professionnelle d'un Expert en conseil patrimonial, le candidat conduit l'entretien de découverte du client auprès d'un jury de professionnels du métier visé par la certification incarnant ce client particulier premium.</p> <ul style="list-style-type: none"> - il identifie les attentes et les besoins du client en termes de gestion et d'optimisation de son patrimoine - il collecte les informations caractérisant la situation patrimoniale actuelle du client 	CR1.2.2 L'analyse de la situation patrimoniale du client est précise et exhaustive. Le cas échéant, les impacts générés sur la situation patrimoniale du client par une situation de handicap l'affectant lui-même ou l'un de ses proches, sont identifiés. Les ressources de l'IA sont mobilisées à bon escient (analyse des données, détection de tendances et de risques potentiels ...). L'accompagnement décisionnel procuré au client est efficace : les informations sont présentées de manière structurée et logique, les arguments déployés sont convaincants. Les conclusions de l'audit sont validées avec le client. Les recommandations patrimoniales sont formulées de façon claire et accessible, sont opératoires et en alignement avec les besoins et attentes du client. La déontologie propre à l'activité de conseil patrimonial est respectée.
A1.3 Elaboration et suivi de la stratégie patrimoniale	C1.3.1 Construire une stratégie patrimoniale globale par univers de besoins (épargne, investissement financier et immobilier, défiscalisation, préparation à la retraite et protection sociale, transmission du patrimoine) pour proposer au client un ensemble de recommandations complexes combinatoires inclusives afin de répondre aux objectifs et priorités du client en tenant compte de son profil investisseur dans une logique de préservation et de développement de ses intérêts.		CR1.3.1 Une stratégie patrimoniale diversifiée est proposée. Elle repose sur une exploitation efficace des informations et conclusions du bilan et de l'audit patrimonial. Les recommandations patrimoniales personnalisées proposées répondent avec neutralité à des problématiques complexes. Des recommandations patrimoniales inclusives, adaptées aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, sont le cas échéant proposées : contrat épargne handicap, fonds en fiducie, ...

	<p>C1.3.2 Animer un programme relationnel personnalisé dans une démarche de conseil proactif omnicanal en instaurant une relation partenariale de proximité avec le client fondée sur la confiance et la transparence pour mesurer la performance de la stratégie patrimoniale adoptée et actualiser le bilan et l'audit patrimonial en fonction des évolutions de sa situation, de ses objectifs et des évolutions conjoncturelles afin de procéder aux ajustements stratégiques nécessaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - il hiérarchise les informations collectées dans la perspective de l'établissement d'un audit patrimonial <p>La posture du candidat est professionnelle. Il développe son argumentation avec assertivité et répond aux questions et objections du jury avec précision.</p> <p><i>Production écrite (audit patrimonial et recommandations patrimoniales)</i></p> <p>A l'issue de l'entretien, le candidat établit un audit patrimonial global à partir duquel il formule des recommandations patrimoniales adaptées aux enjeux et objectifs spécifiques du client dans le respect du cadre réglementaire et de la déontologie.</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle réalisée en présentiel ou à distance</p> <p>Sur la base d'une étude de cas présentant une synthèse d'équipement d'un client particulier premium et/ou dirigeant d'entreprise et le contexte d'un changement de situation de celui-ci, le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifie les conséquences et impacts à court et à long terme de ce changement (exemples : divorce, perte d'emploi, diminution de la capacité d'investissement, décès du conjoint ...) sur le patrimoine du client - émet des préconisations adaptées à ce changement permettant de procéder aux ajustements stratégiques nécessaires 	<p>CR1.3.2 La performance de la stratégie patrimoniale est évaluée avec justesse et exhaustivité. Le rythme de progression vers l'atteinte des objectifs patrimoniaux définis par le client est mesuré. Les écarts dans l'avancement vers les objectifs sont identifiés et analysés. Des ajustements stratégiques prenant en compte des événements modifiant la situation personnelle et/ou professionnelle du client ainsi que des évolutions conjoncturelles (facteurs impactants favorables ou défavorables) sont opérés si nécessaire. Le degré de satisfaction du client est évalué (qualité des services fournis, performance de la stratégie).</p>
--	--	--	---

BC02 : Conduire une stratégie de gestion et d'optimisation du patrimoine d'une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

L'expert en conseil patrimonial assure la pleine responsabilité du déploiement d'une stratégie patrimoniale qu'il établit et dont il est le garant. En alignement avec les objectifs et les priorités d'optimisation et de développement patrimonial déterminés en bonne intelligence avec son client, il privilégie, le cas échéant à l'aide de ressources procurées par l'intelligence artificielle, la sélection de solutions patrimoniales diversifiées en matière d'épargne, d'investissement, de prévoyance ou encore de transmission de patrimoine, en veillant à minimiser l'exposition au risque. Il sélectionne également les modes de financement les plus adaptés au regard des enjeux patrimoniaux de son client. Avec transparence et conformément à son devoir de conseil et d'information, l'expert en conseil patrimonial veille aux intérêts patrimoniaux de son client, en s'assurant de lui procurer les conditions de prises de décisions éclairées.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A2.1 Mise en œuvre de la stratégie patrimoniale	C2.1.1 Détecter les faits et les opérations atypiques lors d'une relation d'affaires avec le client en faisant preuve de vigilance et en mobilisant sa capacité d'étonnement ainsi que les ressources de l'intelligence artificielle pour identifier les transactions financières suspectes en vue d'une éventuelle déclaration de soupçon auprès de TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) dans le cadre du plan de lutte contre la fraude, le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle, réalisée en présentiel ou à distance</p> <p>A partir de recommandations patrimoniales préalablement établies auprès d'un client particulier premium (document fourni), le candidat rédige un document de synthèse constituant la feuille de route de déploiement d'une stratégie patrimoniale adaptée au profil du client et à ses objectifs. Ce document comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des solutions patrimoniales personnalisées en matière de supports d'épargne et d'investissement - des solutions patrimoniales personnalisées en matière d'investissement immobilier direct - un plan de transmission du patrimoine privé et/ou professionnel du client - des solutions de financement adaptées à chaque typologie d'investissement et à la situation financière du client - un calendrier de déploiement de l'ensemble des solutions patrimoniales constitutives de la stratégie - des modalités de contrôle périodique de la performance des solutions patrimoniales déployées - une procédure de prévention des risques de fraude et de détection de transactions financières suspectes <p>Le candidat s'attachera à démontrer la pertinence des solutions patrimoniales constitutives de la stratégie au regard du profil investisseur et des objectifs du client.</p>	CR2.1.1 Les dispositions en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) sont appliquées. La sélection des ressources d'IA mobilisées au service de la détection d'anomalies, de tendances inhabituelles et de signaux potentiels de blanchiment d'argent ou de financement du terrorisme est pertinente. Les transactions correspondant à des scénarios de fraude prédéfinis ou à des comportements suspects ou inhabituels ne correspondant pas au profil habituel du client, sont identifiées.
	C2.1.2 Déployer les solutions patrimoniales complexes combinatoires et inclusives correspondant à la stratégie établie en mode projet, dans le respect des obligations réglementaires relatives au devoir de conseil et d'information du client en déterminant les étapes de leur mise en œuvre pour atteindre les objectifs correspondant à la réalisation du projet patrimonial du client.		CR2.1.2 La feuille de route du projet de déploiement des solutions patrimoniales est établie avec précision. Les ressources internes et externes nécessaires à sa conduite sont identifiées. Les modalités et l'ensemble des coûts de mise en œuvre des solutions patrimoniales complexes et inclusives proposées sont connus et communiqués au client avec transparence. La planification des étapes du projet est réaliste. Les modalités de communication établies avec le client permettent de le tenir informé avec régularité de l'avancement du projet.
	C2.1.3 Contrôler avec objectivité les conditions du déploiement des solutions patrimoniales complexes prévues dans le respect de la feuille de route établie afin d'opérer le cas échéant les ajustements techniques et/ou temporels nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés en collaboration avec le client.		CR2.1.3 Un programme relationnel est établi avec le client visant à passer en revue la performance des solutions patrimoniales et d'ajuster la stratégie si nécessaire. La performance des solutions patrimoniales mises en place est évaluée : une mesure objective des écarts éventuels entre les résultats obtenus et les objectifs initialement fixés est proposée. Les ajustements proposés sont justifiés.
A2.2 Elaboration de solutions d'épargne et d'investissement	C2.2.1 Sélectionner les supports d'épargne et d'investissement adaptés (produits d'épargne de précaution, d'épargne de projet, d'investissement financier direct, véhicules collectifs d'investissement en valeurs mobilières et de fonds alternatifs), intégrant le cas échéant une dimension inclusive, durable et responsable, et en s'appuyant notamment sur les prédictions de performance générées par l'intelligence artificielle dans une logique de diversification, pour répondre aux objectifs patrimoniaux fixés, en cohérence avec le niveau de risque accepté par le client et l'horizon de placement, dans le respect de la réglementation bancaire et financière en vigueur.	<p>Le candidat s'attachera à démontrer la pertinence des solutions patrimoniales constitutives de la stratégie au regard du profil investisseur et des objectifs du client.</p>	CR2.2.1 Les supports d'épargne et d'investissement sélectionnés correspondent aux objectifs et à la diversité des profils des clients. La sélection des supports comporte le cas échéant des solutions d'investissements socialement responsables (ISR). La sélection des ressources d'IA mobilisées pour contribuer à l'identification des supports est justifiée. La diversification proposée permet de réduire les risques en les répartissant sur différentes classes d'actifs. Les coûts des investissements et leur impact sur la rentabilité sont analysés (frais de transaction, frais de garde, fiscalité applicable). Le cadre réglementaire de référence est connu et respecté.
	C2.2.2 Sélectionner des opportunités d'investissement immobilier direct en préconisant le cas échéant des solutions de financement inclusives et adaptées, et en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle pour répondre aux objectifs patrimoniaux visés par le client (destination du bien, génération de revenus locatifs, optimisation fiscale, diversification, appréciation du bien,		CR2.2.2 Les ressources d'IA mobilisées contribuent à la détection d'opportunités d'investissements immobiliers pertinentes. Les opportunités d'investissements immobilier direct sélectionnés correspondent aux objectifs et à la diversité des profils des clients et sont démontrées. Les risques inhérents à un investissement immobilier sont connus. Les solutions de financement sont identifiées, adaptées à la situation et aux objectifs du client. Les

	transmission du patrimoine) en alignement avec la stratégie patrimoniale adoptée dans le respect du cadre réglementaire en vigueur.	Il démontrera également sa capacité à sélectionner des dispositifs appropriés visant à maîtriser les impacts fiscaux des investissements.	règlementations applicables à l'investissement immobilier, à son financement et les dispositifs fiscaux afférents sont connus. L'impact du taux d'intérêt du prêt sur le coût de l'investissement est mesuré et analysé. La rentabilité locale de l'investissement est calculée.
A2.3 Elaboration de solutions de financement	C2.3.1 Sélectionner un mode de financement privé et/ou professionnel sur mesure en tenant compte des besoins à court et long terme du client, de sa situation financière ainsi que des caractéristiques spécifiques de son projet et des facteurs de risque, en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle, pour déterminer des options de financement appropriées afin d'obtenir les fonds nécessaires dans une logique de gestion financière responsable respectueuse du cadre réglementaire en vigueur.	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée individuelle réalisée en présentiel ou à distance, associant une épreuve écrite (production d'un rapport d'arbitrage patrimonial) et une épreuve orale (soutenance devant un jury professionnel)</p> <p>A partir d'une simulation de gestion et de suivi de portefeuille de valeurs mobilières constitué principalement d'actions, le candidat devra prendre des décisions d'arbitrage et les expliquer en lien avec la macroéconomie, les événements géopolitiques et l'actualité des entreprises. Il devra expliquer ces prises de décisions dans le rapport écrit et les présenter lors de la soutenance orale.</p> <p><i>Production écrite (rapport d'arbitrage patrimonial)</i></p> <p>Dans la posture professionnelle d'un Expert en conseil patrimonial exerçant une action de contrôle et de suivi du portefeuille de valeurs mobilière d'un client particulier premium, le candidat expose :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les modalités de contrôle périodique de la performance des solutions patrimoniales déployées - les ajustements techniques et/ou temporels qu'il considère nécessaires d'effectuer, en les justifiant <p><i>Epreuve orale</i></p> <p>Dans la posture professionnelle d'un Expert en conseil patrimonial, le candidat expose auprès d'un jury de professionnels du métier visé par la certification les tenants et les aboutissants du rapport d'arbitrage patrimonial qu'il a produit à l'attention de son client particulier premium. La posture du candidat est professionnelle. Il développe son argumentation avec assertivité et répond aux questions et objections du jury avec précision.</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle, réalisée en présentiel ou à distance</p> <p>Le bilan patrimonial et l'audit patrimonial d'un client TNS (travailleur non salarié) sont mis à la disposition du candidat. A partir de l'analyse de</p>	CR2.3.1 Les besoins financiers du projet sont évalués de manière précise et exhaustive. La situation financière du client, y compris ses actifs, ses passifs, ses flux de trésorerie et sa capacité de remboursement sont analysés avec justesse. Les caractéristiques du projet sont identifiées. Les ressources d'IA mobilisées sont pertinentes (détection des opportunités, simulation de scénarios et évaluation de leur impact sur le projet patrimonial du client, optimisation des démarches administratives ...). Les principaux facteurs de risque associés au projet sont identifiés et évalués. Les différentes options de financement sont identifiées et catégorisées. Les solutions de financement sont personnalisées et adaptées. Les réglementations applicables à l'activité de financement privé et/ou professionnel sont connues et respectées.
A2.4 Elaboration de solutions de prévoyance	C2.4.1 Sélectionner des solutions de préparation au départ en retraite du client en cohérence avec sa situation et ses objectifs personnels et patrimoniaux (âge de départ et niveau de vie souhaité) en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle et en identifiant les dispositifs appropriés pour garantir une transition financière sereine entre vie active et retraite dans le respect de la réglementation en vigueur.		CR2.4.1 La cohérence des solutions de préparation au départ en retraite sélectionnées au regard de la situation, du niveau de vie actuel du client, de ses objectifs de retraite et de son horizon de retraite est démontrée. Les dispositifs de préparation de départ à la retraite existants sont connus. Les ressources d'IA mobilisées sont pertinentes (détection des opportunités, simulation de scénarios et évaluation de leur impact sur le projet patrimonial du client, optimisation des démarches administratives ...). Les avantages des différents dispositifs au regard des objectifs du client est démontrée. Les contraintes et risques afférents aux différents dispositifs sont identifiés. Le cadre réglementaire de référence est connu et respecté.
	C2.4.2 Sélectionner des solutions de prévoyance (assurance invalidité, incapacité de travail, perte d'emploi, décès, santé et dépendance, assurance de biens, assurance vie, assurance accidents, assurance emprunteur ...) en mobilisant notamment les ressources de l'intelligence artificielle et en optant pour un niveau de couverture de risques adapté en cohérence avec la situation, les objectifs de protection et d'anticipation du client pour se prémunir des conséquences financières d'événements imprévus dans le respect des Codes de la sécurité sociale et des assurances.		CR2.4.2 Les solutions de prévoyance sélectionnées sont cohérentes au regard de la situation et des objectifs du client. Les ressources d'IA mobilisées sont pertinentes (détection des opportunités, simulation de scénarios et évaluation de leur impact sur le projet patrimonial du client, optimisation des démarches administratives ...). Le niveau des prestations servies par les différentes solutions ainsi que les coûts afférents sont évalués et analysés. Les avantages fiscaux procurés par les différentes solutions proposées sont connus et évalués. Le cadre réglementaire de référence est connu et respecté.
	C2.4.3 Sélectionner des solutions de transmission de patrimoine privé et/ou professionnel du client en évaluant sa situation financière, ses actifs, ses passifs, ses flux de trésorerie et ses engagements financiers, notamment à partir des ressources de l'intelligence artificielle et en prenant appui sur les dispositifs juridiques appropriés pour proposer un plan de transmission personnalisée répondant aux besoins et aux objectifs spécifiques du cédant afin de minimiser l'impact fiscal de la transmission et les risques de survenance de conflits entre les héritiers tout en assurant la protection durable des actifs.		CR2.4.3 L'analyse de la situation financière du client est réalisée avec justesse. L'évaluation du patrimoine du client est exhaustive (actifs, passifs, flux de trésorerie et engagements financiers). Les ressources d'IA mobilisées sont pertinentes (détection des opportunités, simulation de scénarios et évaluation de leur impact sur le projet patrimonial du client, optimisation des démarches administratives ...). Les dispositifs juridiques et fiscaux de transmission de patrimoine sont identifiés et utilisés de façon optimale, leurs impacts sont évalués avec justesse. Les types de cessions de patrimoine privé et/ou professionnel sont connus. Le plan de transmission est réaliste et cohérent avec la situation financière et les objectifs du client.
A2.5 Elaboration de solutions d'optimisation fiscale	C2.5.1 Sélectionner des solutions d'optimisation fiscale en identifiant les dispositifs fiscaux appropriés en cohérence avec la diversité de situations clients et de leurs objectifs patrimoniaux pour réduire la pression fiscale sur les revenus et le patrimoine (déductions, crédits d'impôt, abattements ...) dans le respect du Code général des impôts.		CR2.5.1 Les dispositifs d'optimisation fiscale sélectionnés sont diversifiés et catégorisés. Ils sont cohérents au regard de la situation et des objectifs du client. La capacité des différents dispositifs à réduire significativement la pression fiscale du client est démontrée. Les contraintes et risques afférents aux différents dispositifs sont identifiées. Les solutions proposées n'exposent pas le client à des risques de sanctions ou de redressement fiscal. Des solutions d'optimisation fiscale inclusives, adaptées aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, sont le cas échéant proposées : contrat épargne handicap, fonds en fiducie, ...

		<p>ces documents, ce dernier rédige un document de synthèse au sein duquel il formule des solutions patrimoniales alliant :</p> <ul style="list-style-type: none">- protection sociale du dirigeant (retraite et prévoyance)- diminution de la pression fiscale <p>Le candidat s'attachera à démontrer la pertinence des solutions patrimoniales sélectionnées au regard du profil investisseur et des objectifs du client.</p>	
--	--	--	--

BC03 : Elaborer et conduire une stratégie de développement commercial ciblant une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise

L'expert en conseil patrimonial établit et met en oeuvre une stratégie commerciale reposant sur la détermination d'objectifs de développement. Son analyse de l'environnement interne et externe de son activité lui permet de déterminer un ensemble d'actions de prospection et de fidélisation omnicanales déployées dans le cadre d'un plan permettant d'atteindre les objectifs commerciaux visés. Il élabore des propositions commerciales complexes visant à convaincre ses clients de la pertinence des solutions patrimoniales qu'il préconise et à optimiser la relation d'affaires. Il contrôle le processus commercial dont il est pleinement responsable, analyse les résultats obtenus en s'appuyant sur un ensemble d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs, dans une logique d'amélioration continue de sa performance commerciale.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A3.1 Elaboration d'une stratégie de développement commercial	C3.1.1 Etablir une stratégie de développement commercial omnicanal en s'appuyant sur une matrice d'analyse de l'environnement interne et externe reposant notamment sur un recours aux ressources de l'intelligence artificielle pour déterminer les orientations, les priorités et fixer les objectifs commerciaux afin de maximiser la valeur à long terme du portefeuille clients à fort potentiel et haut de gamme.	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle, réalisée en présentiel ou à distance</p> <p>Sur la base d'un cas pratique présentant le contexte d'une entreprise souhaitant mettre en oeuvre une stratégie de développement commercial de son activité de conseil patrimonial auprès d'une clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise, et dans la posture professionnelle d'un Expert en conseil patrimonial, le candidat formule une proposition stratégique en réponse à cet objectif au sein d'un document de synthèse présentant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la stratégie de développement commercial envisagée ainsi que son plan de déploiement opérationnel (plan d'action commercial) - les actions de prospection et de fidélisation constitutives du plan d'action commercial - un tableau de bord de suivi de la performance commerciale reposant sur des indicateurs qualitatifs et quantitatifs <p>Le candidat s'attachera à démontrer la pertinence de l'ensemble de ses propositions au regard du contexte d'entreprise dans lequel le déploiement de la stratégie commerciale est envisagé.</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles, réalisé en présentiel ou à distance</p> <p><i>Phase préparatoire</i></p> <p>Sur la base d'un cas pratique contenant des informations décrivant le contexte patrimonial d'un client particulier premium et/ou dirigeant d'entreprise, le candidat incarne le rôle d'un</p>	CR3.1.1 Les matrices d'analyse interne et externe (SWOT) et d'analyse concurrentielle (Porter) sont établies avec justesse et précision. Les ressources d'IA mobilisées sont pertinentes (identification des tendances du marché, des comportements des consommateurs, des innovations et opportunités, simulation de scénarios d'évolution du marché et de l'environnement concurrentiel, ...). La définition des axes stratégiques est établie avec clarté. Les objectifs sont identifiés avec précision (augmenter le chiffre d'affaires, développer les parts de marché, améliorer la marge bénéficiaire, ...). Ils sont SMART : spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, temporellement définis et hiérarchisés, écologiquement responsables.
	C3.1.2 Concevoir un plan d'action commercial omnicanal reposant sur une proposition de valeur différenciante en déterminant les actions nécessaires, en définissant les échéances et en budgétisant les ressources et moyens opérationnels pour atteindre les objectifs stratégiques visés afin de développer la performance commerciale.		CR3.1.2 Le caractère distinctif et la valeur ajoutée de l'offre sont identifiés et démontrés. Les clientèles cibles sont identifiées, qualifiées et quantifiées avec précision. Les actions opérationnelles visant à atteindre les objectifs commerciaux fixés sont décrites et les étapes-clés de leur réalisation, dûment planifiées. Les conditions financières, humaines et logistiques de leur réalisation sont évaluées de façon réaliste.
A3.2 Conduite de la stratégie de développement commercial	C3.2.1 Convertir les leads SQL (Sales Qualified Leads) identifiés en prospects qualifiés puis en clients durables en déployant des actions de prospection commerciale omnicanale pour développer le portefeuille de clients en cohérence avec les personas ciblés.	<p>CR3.2.1 Les actions de prospection commerciale déployées sont répertoriées et priorisées. Elles sont cohérentes au regard des objectifs durables à atteindre. Les canaux de prospection offline et online sélectionnés sont adaptés aux cibles et aux objectifs. Les ressources financières, humaines et matérielles nécessaires à la conduite des actions sont identifiées et leur planification est détaillée.</p> <p>CR3.2.2 Les données marketing et commerciales issues des outils de gestion de la relation client (CRM) sont exploitées avec pertinence au service de détermination des actions de fidélisation. Les actions déployées prennent en compte les besoins et attentes de la clientèle en portefeuille. Les dispositifs de fidélisation sont cohérents (programme de fidélité, parrainage, récompense, recommandation, ...). La qualité de l'expérience client est évaluée dans la durée.</p> <p>CR3.2.3 Les indicateurs-clés de performance commerciale (KPI) sélectionnés et regroupés au sein d'un tableau de bord sont cohérents au regard des objectifs fixés par la stratégie commerciale. Les données du tableau de bord sont fiables et exploitables : récentes, exhaustives et traçables. Les réussites et opportunités de développement commercial sont identifiées. Les axes d'amélioration sont mis en évidence (écarts entre prévision et réalisation)</p>	CR3.2.1 Les actions de prospection commerciale déployées sont répertoriées et priorisées. Elles sont cohérentes au regard des objectifs durables à atteindre. Les canaux de prospection offline et online sélectionnés sont adaptés aux cibles et aux objectifs. Les ressources financières, humaines et matérielles nécessaires à la conduite des actions sont identifiées et leur planification est détaillée.
	C3.2.2 Conduire des actions de fidélisation omnicanale de la clientèle patrimoniale en instaurant une relation de proximité et de confiance à l'aide de dispositifs adaptés pour procurer au client une expérience positive, personnalisée et engageante afin de garantir une croissance durable du portefeuille client.		CR3.2.2 Les données marketing et commerciales issues des outils de gestion de la relation client (CRM) sont exploitées avec pertinence au service de détermination des actions de fidélisation. Les actions déployées prennent en compte les besoins et attentes de la clientèle en portefeuille. Les dispositifs de fidélisation sont cohérents (programme de fidélité, parrainage, récompense, recommandation, ...). La qualité de l'expérience client est évaluée dans la durée.
	C3.2.3 Analyser les indicateurs de performance commerciale en mesurant les succès et en identifiant les axes d'amélioration pour apporter les ajustements nécessaires afin de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles éclairées et d'améliorer la performance commerciale durable.		CR3.2.3 Les indicateurs-clés de performance commerciale (KPI) sélectionnés et regroupés au sein d'un tableau de bord sont cohérents au regard des objectifs fixés par la stratégie commerciale. Les données du tableau de bord sont fiables et exploitables : récentes, exhaustives et traçables. Les réussites et opportunités de développement commercial sont identifiées. Les axes d'amélioration sont mis en évidence (écarts entre prévision et réalisation)
A3.3 Négociation d'une proposition commerciale complexe	C3.3.1 Élaborer une proposition commerciale complexe personnalisée en démontrant la valeur ajoutée de la solution formulée pour convaincre le client de	CR3.3.1 La proposition commerciale est structurée et contextualisée conformément aux besoins et attentes des clients. Les avantages concurrentiels des prestations patrimoniales proposées sont mises en avant et corrélés avec les enjeux spécifiques du client. L'offre	

	<p>sa pertinence dans une logique de collaboration mutuellement profitable à long terme afin de conclure un contrat de vente de prestations.</p>	<p>Expert en conseil patrimonial élaborant une proposition commerciale en vue de l'exposer et de la négocier auprès de son client dans le cadre d'un entretien.</p>	<p>comprend la totalité des éléments lui permettant de prendre une décision éclairée. Les connaissances techniques et réglementaires utiles au traitement des demandes spécifiques des clients sont mobilisées.</p>
	<p>C3.3.2 Conduire une négociation commerciale complexe inclusive en utilisant les techniques appropriées pour aboutir à une solution mutuellement bénéfique dans une logique d'équilibre entre préservation des intérêts du client et rentabilité durable de l'activité commerciale.</p>	<p><i>Epreuve orale (jeu de rôles)</i></p> <p>Dans la posture professionnelle d'un Expert en conseil patrimonial, le candidat conduit l'entretien de présentation de sa proposition commerciale auprès d'un jury de professionnels du métier visé par la certification incarnant le client particulier premium et/ou dirigeant d'entreprise auquel cette proposition s'adresse. Durant sa présentation orale, le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - caractérise le contexte, les attentes et les objectifs du client en établissant le lien avec la proposition commerciale qu'il formule - négocie les termes de la proposition auprès de son client en vue d'obtenir un accord <p>La posture du candidat est professionnelle. Il développe son argumentation avec assertivité et répond aux questions et objections du jury avec précision.</p>	<p>CR3.3.2 La négociation est préparée en amont et intègre la dimension complexe de la transaction commerciale. Elle est conduite dans un climat de dialogue ouvert et de communication assertive. Les arguments sont convaincants : ils sont clairs et compréhensibles par toutes les diversités de parties prenantes. Les objections sont traitées avec empathie cognitive. Les techniques de négociation utilisées sont respectueuses de la déontologie des affaires. Les techniques de conclusion de la négociation commerciale sont maîtrisées et utilisées à bon escient.</p>

BC04 : Manager un écosystème de professionnels experts, de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires

L'expert en conseil patrimonial se garantit de pouvoir procurer des solutions patrimoniales complexes à sa clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprises, en s'entourant des compétences à haut niveau de technicité de professionnels experts tels que notaires, avocats fiscalistes, experts-comptables ... Il s'assure également du rayonnement de son activité en établissant des partenariats avec des apporteurs d'affaires, susceptibles de contribuer au développement de son chiffre d'affaires. Conscient du fait que le principe de la recommandation constitue un gage de qualité et de confiance pour la clientèle, l'expert en conseil patrimonial sait s'associer avec responsabilité à des prescripteurs dont l'influence et l'audience lui permettent de conforter sa réputation et/ou de se faire connaître en se démarquant de la concurrence.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A4.1 Veille environnementale de l'activité de conseil patrimonial	C4.1.1 Analyser l'environnement de l'activité de conseil patrimonial à partir d'informations politiques, économiques, juridiques, financières, fiscales, sociales et environnementales en s'appuyant le cas échéant sur les ressources de l'intelligence artificielle pour identifier les opportunités et les menaces afin de mettre en place un écosystème de professionnels permettant de proposer une prestation de conseil en gestion de patrimoine pertinente au client.	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles, réalisé en présentiel ou à distance</p> <p><i>Phase préparatoire</i></p> <p>Sur la base d'un cas pratique présentant un projet collectif de création d'un cabinet d'expertise patrimoniale, le candidat incarne le rôle d'un Expert en conseil patrimonial associé au projet, à qui il a été assigné la mission d'établir une stratégie visant à ce que le futur Cabinet dispose, dès son démarrage, des ressources en compétences indispensables à sa crédibilité sur le marché et à l'atteinte de ses objectifs : professionnels experts, prescripteurs, apporteurs d'affaires.</p> <p><i>Epreuve orale (jeu de rôles)</i></p> <p>Dans la posture professionnelle d'un Expert en conseil patrimonial associé à un projet de création d'un Cabinet d'expertise patrimoniale, le candidat présente, auprès d'un jury de professionnels du métier visé par la certification incarnant ses pairs (experts en conseil patrimonial associés au projet), les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une analyse de l'environnement de conseil patrimonial - une démarche de sélection de professionnels experts en vue qu'ils deviennent partenaires du Cabinet et acteurs de la constitution de son offre commerciale 	<p>CR4.1.1 La pertinence des sources d'informations est vérifiée. Les données qualitatives et quantitatives disponibles sont fiables, récentes et traçables. Les ressources d'IA sont mobilisées à bon escient (analyse des données, détection de tendances et de risques potentiels ...). Les évolutions et tendances de l'activité de conseil patrimonial ainsi que les opportunités et facteurs de risques dont elles sont porteuses sont identifiées et catégorisées. L'écosystème proposé est performant et durable.</p> <p>CR4.2.1 Une typologie d'enjeux patrimoniaux complexes susceptibles de nécessiter la mobilisation de professionnels experts est identifiée : enjeux juridiques, légaux, comptables et fiscaux ; enjeux financiers ; enjeux de gestion et d'investissement immobilier, ... Les sources d'identification de collaborations potentielles sont précisées. Les professionnels sont sélectionnés par catégorie.</p> <p>CR4.2.2 La méthodologie de conduite de projet est sélectionnée avec discernement. Le périmètre de l'activité, les objectifs et les conditions de leur atteinte, sont décrits grâce à des outils adaptés. La répartition des rôles et responsabilités des membres des équipes mobilisées est effectuée selon les compétences de chacun (matrice RACI, diagramme de Gantt ...). Les outils collaboratifs agiles utilisés favorisent la coordination et l'avancement du projet. Ils sont utilisables et accessibles par toutes les parties prenantes.</p>
A4.2 Sélection de professionnels experts et gestion de projet transverse	<p>C4.2.1 Constituer un réseau de professionnels experts dans leur domaine (notaires, avocats fiscalistes, experts-comptables, ...) en activant les leviers de sourcing adaptés pour formuler des solutions patrimoniales complètes, innovantes, à haut niveau de technicité et à forte valeur ajoutée en mobilisant l'intelligence collective afin de répondre avec précision aux besoins, attentes et objectifs spécifiques du client.</p> <p>C4.2.2 Organiser en mode projet, en tant que chef d'orchestre, les interventions des professionnels experts mobilisés sur la mise en œuvre du projet patrimonial du client en utilisant des outils de définition des rôles et responsabilités des parties prenantes ainsi que des outils collaboratifs agiles et inclusifs pour coordonner l'ensemble de leurs actions respectives afin de formuler des solutions combinatoires répondant à l'atteinte des objectifs visés dans une logique de coopération intégrative.</p>		<p>CR4.3.1 La sélection des individus et/ou entités susceptibles de recommander et de promouvoir l'offre de prestations patrimoniales est effectuée avec discernement (clients satisfaits, partenaires commerciaux, membres d'associations et réseaux professionnels, leaders d'opinion ...). Les leviers de motivation extra-financiers et financiers des partenaires potentiels sont identifiés (reconnaissance, alignement de valeurs éthiques, partage de compétences, rémunération, réciprocité commerciale, avantages en nature, ...).</p> <p>CR4.4.1 Les techniques d'animation sont adaptées à la typologie des partenaires (professionnels experts, prescripteurs ou apporteurs d'affaires) et aux nécessités opérationnelles (réunions physiques et/ou virtuelles, plateforme collaborative ...). La communication est empathique, assertive et inclusive. Les informations diffusées présentent un intérêt opérationnel pour leurs destinataires. Elles sont synthétiques, structurées et chiffrées.</p>
A4.3 Sélection de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires	C4.3.1 Constituer un réseau de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires en sélectionnant les collaborations potentiellement fructueuses et en identifiant les leviers de motivation des professionnels ciblés pour qu'ils assurent la recommandation et la promotion de l'offre de prestations patrimoniales auprès d'une cible de clientèle de particuliers premium et/ou de dirigeants d'entreprise afin de générer de nouvelles relations d'affaires.		
A4.4 Animation du réseau de partenaires	C4.4.1 Animer en présentiel et/ou en distanciel le réseau de partenaires en mobilisant des capacités d'intelligence relationnelle pour encourager la collaboration et les synergies inclusives et fédérer les acteurs autour d'un projet collectif afin de créer un écosystème dynamique et performant, générateur de résultats tangibles et durables.		

A4.5 Pilotage de la performance des apporteurs d'affaires	C4.5.1 Evaluer la contribution des apporteurs d'affaires à partir d'indicateurs de performance qualitatifs et quantitatifs en identifiant les points de succès et les axes d'amélioration pour mettre en place d'éventuelles actions correctives afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés et assurer la croissance pérenne de l'activité.	<ul style="list-style-type: none"> - la répartition prévisionnelle des rôles, attributions et responsabilités des professionnels experts mobilisés - une méthodologie de constitution d'un réseau de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires utiles à la notoriété et à la prospérité du Cabinet - une proposition de stratégie d'animation du réseau de partenaires fédéré autour du projet collectif porté par le Cabinet et ses associés - un ensemble d'outils d'évaluation de la performance des apporteurs d'affaires 	CR4.5.1 Les indicateurs qualitatifs et quantitatifs de suivi de performance sont adaptés aux objectifs fixés aux apporteurs d'affaires. L'interprétation des indicateurs de performance est objective. Les ajustements proposés sont justifiés au regard des écarts constatés par rapport aux objectifs visés et sont réalistes. Les actions préconisées pour procéder aux ajustements nécessaires sont expliquées.
	C4.5.2 Communiquer les résultats commerciaux qualitatifs et quantitatifs aux prescripteurs et aux apporteurs d'affaires dans le cadre d'un reporting d'activité mettant en évidence l'impact de leurs actions pour stimuler la relation partenariale afin de renforcer leur engagement durable dans une logique de démonstration de la valeur ajoutée du partenariat.		CR4.5.2 Le reporting d'activité permet une appréciation globale des actions de recommandation et de promotion conduites par les prescripteurs et les apporteurs d'affaires et des résultats obtenus au regard des objectifs fixés. Il permet une prise de décision éclairée et une allocation de ressources optimisée. Les informations contenues dans le reporting sont structurées et chiffrées. Son format est concis et visuel (tableaux, graphiques ...).

***Evaluation transversale : Mémoire d'expertise appliqué à une problématique professionnelle issue de la mise en situation réelle du, de la candidat(e) au sein d'une entreprise**

Modalité d'évaluation individuelle transverse complémentaire à celles définies dans les blocs de compétences	Critères d'évaluation
<p>Rédaction d'un mémoire d'expertise reposant sur le traitement d'une problématique complexe de gestion de patrimoine issue de l'expérience professionnelle du, de la candidat(e).</p> <p>Le, la candidat(e) formalise des préconisations de résolution de la problématique identifiée en s'appuyant sur des éléments factuels issus d'une étude de l'environnement global de l'entreprise et de l'analyse de sa situation actuelle.</p> <p>Les recommandations et axes d'amélioration proposés ainsi que les conditions de leur mise en oeuvre sont argumentées par une revue de littérature résultant d'une étude approfondie des concepts inhérents à la problématique choisie.</p> <p>Cette modalité d'évaluation fait l'objet d'un rendu écrit individuel et d'une soutenance orale devant un jury composé de manière mixte d'experts métier et de représentants de la pédagogie.</p>	<p><u>Production écrite</u></p> <p>Le contexte est clair, la problématique justifiée et son enjeu démontré.</p> <p>Les concepts-clés et méthodes sont expliqués et justifiés avec rigueur.</p> <p>Le développement est structuré, l'analyse rigoureuse et les solutions proposées sont réalistes, argumentées et budgétisées.</p> <p>Les solutions sont évaluées de manière critique, accompagnées d'une réflexion prospective et la conclusion valide ou infirme les hypothèses.</p> <p>La rédaction est fluide, sans erreurs d'orthographe, de grammaire et de syntaxe ; le vocabulaire est précis et le formalisme attendu est respecté.</p> <p><u>Soutenance orale</u></p> <p>La présentation des éléments-clés est synthétique et structurée, à l'aide de supports clairs et accessibles.</p> <p>Le, la candidat(e) fait preuve de recul critique, de nuances dans l'analyse.</p> <p>Le stress est maîtrisé.</p> <p>Les réponses sont précises. Le, la candidat(e) fait preuve d'écoute active et de capacité à rebondir.</p> <p>La défense et la maîtrise du sujet à l'oral sont convaincantes, reflétant un travail réflexif approfondi.</p>

Modalités d'acquisition de la certification

Le titre d'Expert en conseil patrimonial est acquis lorsque le, la candidat(e) a satisfait aux exigences suivantes de façon cumulative :

- Validation de l'ensemble des blocs de compétences constitutifs de la certification considérée
- Validation de l'évaluation transversale : Mémoire d'expertise* appliqué à une problématique professionnelle issue de la mise en situation réelle du, de la candidat(e) au sein d'une entreprise
- Réalisation d'une période d'expérience professionnelle correspondant au métier visé par la certification au sein d'une entreprise d'une durée de 48 semaines soit 240 jours, pouvant être ramenée sur dérogation, à un minimum de 32 semaines soit 160 jours avec l'accord du certificateur.
En cas d'admission directe en 2^{ème} année du parcours certifiant, un aménagement spécifique de la période d'expérience professionnelle (expérience différente, modalités d'adaptation du cursus, durée raccourcie) est proposé au, à la candidat(e) en accord avec le certificateur IPAC.