

Expert en ingénierie patrimoniale internationale (MS)

RNCP36589 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313, 128
Formacode(s)	13354, 41003, 41014
Code(s) ROME	K1903, K1901, M1201, C1206, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2027

Certificateur(s)

ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE ESCP EUROPE · SIRET : 82464458700027

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Expert en ingénierie patrimoniale internationale conseille et accompagne des clients dans l'organisation et le choix de leur stratégie patrimoniale. Ses conseils permettent à ses clients d'éclairer les décisions qu'ils doivent prendre afin de structurer leur patrimoine et de le gérer de façon optimale, en tenant compte de leurs projets et de leurs objectifs à court, moyen et long termes. Ces objectifs peuvent concerner la recherche de développement de leur patrimoine, la cession de biens, la protection de leur famille, leur succession, la préparation de leur retraite, la fiscalité...

ACTIVITÉS VISÉES

Découverte et analyse du besoin de clients internationaux de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale
Construction et contractualisation d'une offre de prestation de conseil en ingénierie patrimoniale adaptée au besoin du client international
Fidélisation et gestion de la relation avec les membres du portefeuille clients de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale
Définition et mise en œuvre des conditions d'entretien et de développement d'une clientèle internationale de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale
Identification et recueil des informations nécessaires à la réalisation d'un audit patrimonial du client Analyse et évaluation de la situation patrimoniale du client
Etablissement d'un diagnostic de la situation patrimoniale du client Formalisation du bilan patrimonial du client
Recherche de solutions et exploration de leurs dimensions juridique, fiscal, financière et éthique
Choix des stratégies patrimoniales à mettre en œuvre
Formulation argumentée des préconisations d'ingénierie patrimoniale Accompagnement à la mise en œuvre des stratégies d'ingénierie patrimoniale
Définition et mise en place des modalités de veille dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires
Réalisation de recherches et analyse des dispositions juridiques et légales en lien avec les questions patrimoniales, financières et fiscales
Actualisation des compétences et connaissances professionnelles par la mise en œuvre de la formation continue, conformément aux obligations déontologiques de la profession
Constitution et développement d'un réseau de spécialistes dans les champs financiers, juridiques, fiscaux et réglementaires

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire des entretiens de découverte avec un client ou prospect dans le cadre d'une prestation de conseil en ingénierie patrimoniale et fiscale, afin de recueillir les informations nécessaires à la réalisation de l'analyse de la situation du client ou prospect.

Faciliter l'expression du client ou prospect sur ses projets, ses enjeux et ses problématiques tant personnelles que professionnelles, afin de définir son besoin en matière de conseil en ingénierie patrimoniale et fiscale et de déterminer le type de prestation et d'accompagnement à lui proposer.

Adapter sa posture et son mode dialogue aux clients ou prospects en situation de handicap, afin de garantir leur accès au type de prestation proposée.

Définir le cadre de la mission, ses modalités de collaboration, ses limites et son mode de rémunération, en afin d'établir une proposition commerciale adaptée et correctement dimensionnée.

Etablir une proposition de prestation d'accompagnement en conseil patrimonial et fiscal, afin de la présenter de façon argumentée au client en vue de la signature d'une lettre de mission.

Instaurer avec ses clients une relation de confiance, afin de tisser un lien pérenne favorisant une collaboration pouvant s'inscrire dans la durée.

Communiquer de façon simple et concrète avec ses clients, afin de faciliter leur niveau de compréhension tout au long des multiples échanges jalonnant sa mission de conseil.

Adapter son mode de relations et de communication aux clients en situation de handicap, afin de garantir leur accès aux prestations proposées et leur compréhension des dimensions techniques de l'ingénierie patrimoniale.

Respecter les principes et obligations déontologiques et règlementaires propres à l'exercice d'une mission de conseil en ingénierie patrimoniale, afin de garantir les intérêts du client et de contribuer à sa satisfaction et sa fidélisation.

Déterminer les conditions d'approche et de communication auprès de clients potentiels, afin de développer son portefeuille clients.

Définir la nature, les modalités et la fréquence de ses échanges avec ses clients, afin de maintenir un lien contribuant à leur satisfaction dans un contexte de dématérialisation de la communication et d'éloignement géographique.

Définir les différentes dimensions, paramètres et catégories d'information à prendre en compte au niveau juridique, financier et fiscal, afin de disposer des éléments suffisants pour connaître de façon approfondie la situation tant patrimoniale que personnelle du client.

Recueillir des informations détaillées, précises et fiables, sur l'ensemble de la situation personnelle et professionnelle du client et ses projets et objectifs à court, moyen et long termes, afin de déterminer son profil de risque et son mode de fonctionnement.

Analyser les informations collectées concernant la situation patrimoniale du client, sa fiscalité, leurs impacts en terme de prévoyance, de retraite ou de transmission, afin d'identifier les forces et les opportunités favorables au client, ainsi que les risques potentiels d'un point de vue financier, social, civil, fiscal et/ou matrimonial.

Identifier les évolutions potentielles des biens du client, selon ses différents projets, afin d'anticiper leurs effets sur sa situation patrimoniale et de déterminer ses besoins actuels et futurs.

Etablir un diagnostic sur l'état de la situation patrimoniale du client, afin de déterminer les problématiques à résoudre selon les différents niveaux de ses projets.

Hiérarchiser les objectifs du client, afin de déterminer les priorités permettant de rationaliser l'élaboration ultérieure de sa stratégie patrimoniale.

Rédiger le bilan de la situation patrimoniale du client, afin de lui présenter une synthèse claire et accessible.

Analyser les problématiques patrimoniales du client à résoudre, afin de déterminer les modalités financières, juridiques et fiscales à mettre en œuvre pour satisfaire ses objectifs.

Rechercher les solutions d'ingénierie patrimoniale adaptées aux problématiques et objectifs du client, afin de déterminer celles présentant le meilleur couple rendement-risque, dans le respect de ses souhaits et réticences.

Rechercher les produits d'ingénierie patrimoniale respectant les dimensions éthiques, afin de privilégier des solutions durables et responsables.

Evaluer les différentes solutions d'ingénierie patrimoniale identifiées, afin de sélectionner les plus adaptées à la situation du client.

Repérer les leviers juridiques et fiscaux sur lesquels agir, afin de consolider des choix optimaux au regard du contexte légal.

Déterminer la ou les stratégies patrimoniales à mettre en œuvre, afin de les exposer au client.

Conseiller le client sur les meilleurs choix à opérer en matière d'ingénierie patrimoniale, afin de lui permettre une prise de décision stratégique et financière éclairée.

Assurer le suivi de la mise en œuvre des recommandations émises concernant la gestion du patrimoine du client, afin de déterminer les mesures correctives à mettre en place pour assurer une gestion optimale et sécurisée de son

patrimoine.

Organiser un système de veille dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, afin de suivre en continu les évolutions en la matière.

Sélectionner les sources d'information à exploiter, afin de disposer d'informations exhaustives, actualisées et garantissant la qualité de ses analyses.

Structurer des recherches dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, afin d'optimiser et d'approprier les solutions à proposer à ses clients.

Évaluer les incidences des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires repérées aux niveaux national, européen et mondial, afin d'identifier et d'anticiper leur impact sur la situation de ses clients.

Déterminer les modalités de prise en compte des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires repérées aux niveaux national, européen et mondial, afin de garantir la fiabilité et la conformité des conseils prodigués à ses clients au regard des réglementations existantes selon les pays concernés.

Actualiser en permanence ses compétences et connaissances dans les domaines se rapportant à l'ingénierie patrimoniale et fiscale, afin de s'assurer de la fiabilité de ses conseils.

Identifier les différentes ressources mobilisables sur les champs financiers, juridiques, fiscaux et réglementaires, afin de disposer des expertises complémentaires garantissant la pertinence et l'exactitude de ses analyses et des recommandations formulées auprès de ses clients.

Blocs de compétences

RNCP36589BC01 — Gérer et développer une clientèle internationale de prestations de conseil en ingénierie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer et développer un portefeuille de clients internationaux en prestation de service d'ingénierie patrimoniale, en instaurant et en entretenant avec eux une relation de confiance contribuant à leur fidélisation et respectant les règles déontologiques propres à la profession, afin de participer au développement commercial de sa structure

Faciliter l'expression du client ou prospect sur ses projets, ses enjeux et ses problématiques tant personnelles que professionnelles, en faisant preuve d'empathie et de discrétion, afin de définir son besoin en matière de conseil en ingénierie patrimoniale et fiscale et de déterminer le type de prestation et d'accompagnement à lui proposer

Adapter sa posture et son mode dialogue aux clients ou prospects en situation de handicap, en identifiant les besoins particuliers résultant de leurs caractéristiques et en y répondant de façon adéquate, afin de garantir leur accès au type de prestation proposée

Définir le cadre de la mission, ses modalités de collaboration, ses limites et son mode de rémunération, en s'appuyant sur l'exploration du besoin du client, afin d'établir une proposition commerciale adaptée et correctement dimensionnée

Etablir une proposition de prestation d'accompagnement en conseil patrimonial et fiscal, en chiffrant son intervention et en exposant le cadre et les limites de son rôle de conseil, afin de la présenter de façon argumentée au client en vue de la signature d'une lettre de mission

Instaurer avec ses clients une relation de confiance, en veillant à leur respect et à celui de leurs intérêts tant au niveau personnel que professionnel, afin de tisser un lien pérenne favorisant une collaboration pouvant s'inscrire dans la durée

Communiquer de façon simple et concrète avec ses clients, en utilisant un vocabulaire adapté, afin de faciliter leur niveau de compréhension tout au long des multiples échanges jalonnant sa mission de conseil

Adapter son mode de relations et de communication aux clients en situation de handicap, en identifiant les mesures et dispositions appropriées à mettre en oeuvre, afin de garantir leur accès aux prestations proposées et leur compréhension des dimensions techniques de l'ingénierie patrimoniale

Respecter les principes et obligations déontologiques et réglementaires propres à l'exercice d'une mission de conseil en ingénierie patrimoniale, en appliquant strictement les obligations de confidentialité et en assurant son devoir d'information, afin de garantir les intérêts du client, de contribuer à sa satisfaction et sa fidélisation

Déterminer les conditions d'approche et de communication auprès de clients potentiels, en définissant la ou les cibles à viser et les actions à mettre en oeuvre compte tenu du positionnement de son entreprise et des moyens mis à sa disposition, afin de développer son portefeuille clients

Définir la nature, les modalités et la fréquence de ses échanges avec ses clients, en choisissant les outils – notamment numériques – et formats adaptés aux spécificités de sa clientèle et à leurs attentes et exigences

particulières, afin de maintenir un lien contribuant à leur satisfaction dans un contexte de dématérialisation de la communication et d'éloignement géographique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée

Travail individuel

Production orale

RNCP36589BC02 — Etablir le diagnostic de la situation patrimoniale du client intégrant les dimensions internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir le diagnostic de la situation patrimoniale d'un client intégrant les dimensions internationales, en conduisant l'analyse des informations relatives à sa situation personnelle et professionnelle et en repérant les problématiques à résoudre selon ses différents projets à court, moyen ou long termes, selon les pays concernés par ceux-ci, afin d'établir un bilan patrimonial permettant l'élaboration ultérieure de la stratégie à mettre en œuvre

Recueillir des informations détaillées, précises et fiables, sur l'ensemble de la situation personnelle et professionnelle du client (environnements juridique et matrimonial, patrimoines financier, immobilier et leur structuration, revenus, fiscalité, prévoyance), et ses projets et objectifs à court, moyen et long termes, afin de déterminer le profil de risque et le mode de fonctionnement du client

Analyser les informations collectées concernant la situation patrimoniale du client, sa fiscalité, leurs impacts en terme de prévoyance, de retraite ou de transmission, en utilisant des outils et des méthodologies adaptés, afin d'identifier les forces et les opportunités favorables au client, ainsi que les risques potentiels d'un point de vue financier, social, civil, fiscal et/ou matrimonial

Identifier les évolutions potentielles des biens du client, selon ses différents projets, en analysant la complémentarité entre patrimoine personnel et professionnel, afin d'anticiper leurs effets sur sa situation patrimoniale et de déterminer ses besoins actuels et futurs

Etablir un diagnostic sur l'état de la situation patrimoniale du client, en mettant en perspective l'ensemble des informations et des données tant objectives que subjectives, afin de déterminer les problématiques à résoudre selon les différents niveaux de projets du client

Hiérarchiser les objectifs du client, en vérifiant la faisabilité des projets financiers et d'investissement à court, moyen et long termes, et en tenant compte de sa situation, de ses projets, de ses préoccupations, de ses réticences et des problématiques à résoudre, afin de déterminer les priorités permettant de rationaliser l'élaboration ultérieure de sa stratégie patrimoniale

Rédiger le bilan de la situation patrimoniale du client, en ayant fait valider les objectifs et leur hiérarchisation et en veillant à s'assurer de la compréhension du client sur les incidences et les conséquences des différents choix possibles, afin de lui présenter une synthèse claire et accessible

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas d'entreprise

Travail individuel et collectif

Production écrite en français et anglais

RNCP36589BC03 — Elaborer une stratégie patrimoniale personnalisée intégrant les dimensions internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer la stratégie patrimoniale

répondant aux besoins et objectifs du client, en conduisant des recherches sur les dimensions fiscales, juridiques, financières et pratiques des solutions pouvant s'offrir et en évaluant leur opportunité au regard du couple rendement-risque, afin de déterminer les différents produits d'investissement et de placement à mobiliser et les solutions optimales de structuration ou de développement de patrimoine à mettre en œuvre, dans le respect des législations et des réglementations en vigueur selon les pays concernés

Rechercher les solutions d'ingénierie patrimoniale adaptées aux problématiques et objectifs du client, en identifiant les différents produits/services correspondant à sa situation et à son profil de risque (financiers, prévoyance, assurance, investissements fonciers ou mobiliers...), afin de déterminer celles présentant le meilleur couple rendement-risque, dans le respect de ses souhaits et réticences

Rechercher les produits d'ingénierie patrimoniale privilégiant les dimensions éthiques, en appliquant des critères d'appréciation extra-financiers, afin de privilégier des solutions durables et responsables

Evaluer les différentes solutions d'ingénierie patrimoniale identifiées, en analysant une variété d'instruments financiers et en estimant leurs avantages, leurs limites, leur rentabilité, leurs risques potentiels et leurs conséquences, afin de sélectionner les plus adaptées à la situation du client

Repérer les leviers sur lesquels agir, en analysant les lois et réglementations en vigueur selon les pays concernés, et les cas de jurisprudence s'y référant, et en tenant compte de la situation personnelle et professionnelle du client sur les plans juridique, fiscal et pratique, afin de consolider des choix optimaux au regard du contexte légal

Déterminer la ou les stratégies patrimoniales à mettre en oeuvre, en vérifiant leur adéquation avec la situation globale du client, les priorités et objectifs définis ainsi que son profil de risque, afin de les exposer au client

Formaliser des préconisations d'ingénierie patrimoniale adaptée à la situation spécifique du client, en établissant une description précise et chiffrée des opérations à mettre en oeuvre et en définissant le cadre juridique et fiscal, et les axes d'améliorations ou de développement vers lequel diriger le client

Conseiller le client sur les meilleurs choix à opérer en matière d'ingénierie patrimoniale, en explicitant et en argumentant les avantages, limites et risques associés à chacun et en lui donnant les outils et éléments de compréhension suffisants, afin de lui permettre une prise de décision stratégique et financière éclairée

Assurer le suivi de la mise en oeuvre des recommandations émises concernant la gestion du patrimoine du client, en veillant à la conformité des opérations et en tenant compte des évolutions touchant sa situation et celle des marchés et de la législation, afin de déterminer les mesures correctives à mettre en place pour assurer une gestion optimale et sécurisée du patrimoine de son client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas d'entreprise

Travail individuel et collectif

Production écrite en français et anglais

RNCP36589BC04 — Structurer et exercer une fonction de veille juridique et fiscale intégrant les dimensions internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser un système de veille dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, en définissant le périmètre des investigations et études à mener et en déterminant les modalités de collecte et de traitement de données à appliquer, afin de suivre en continu les évolutions en la matière

Sélectionner les sources d'information à exploiter, en évaluant leur fiabilité, leur complémentarité et leur pertinence au regard de ses problématiques et de celles de ses clients, afin de disposer d'informations exhaustives, actualisées et garantissant la qualité de ses analyses

Structurer des recherches dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires aux niveaux national, européen et mondial, en analysant les évolutions des dispositions légales et les cas de jurisprudence s'y référant, afin d'optimiser et d'approprier les solutions à proposer à ses clients

Évaluer les incidences des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires repérées aux niveaux national, européen et mondial, en identifiant les contraintes et opportunités dont elles sont porteuses, afin d'identifier et d'anticiper leur impact sur la situation de ses clients

Déterminer les modalités de prise en compte des évolutions juridiques, fiscales et réglementaires repérées aux niveaux national, européen et mondial, en étudiant les réglementations et les cas de jurisprudence en rapport avec la situation de ses clients, afin de garantir la fiabilité et la conformité des conseils prodigués à ses clients au regard des réglementations existantes selon les pays concernés

Actualiser en permanence ses compétences et connaissances dans les domaines se rapportant à l'ingénierie patrimoniale et fiscale, en ayant recours à la formation et en capitalisant sur ses expériences, afin de s'assurer de la fiabilité de ses conseils

Identifier les différentes ressources mobilisables sur les champs financiers, juridiques, fiscaux et réglementaires, en s'appuyant sur les compétences des membres de son réseau, afin de disposer des expertises complémentaires garantissant la pertinence et l'exactitude de ses analyses et des recommandations formulées auprès de ses clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier de recherche

Travail collectif

Production écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité de ce métier s'exerce au sein de banques, d'établissements financiers, d'offices notariaux, de cabinets d'avocats d'affaires, de sociétés de conseils en investissement, de cabinets de gestion, d'audit ou d'expertise financière. Il exerce en France ou à l'étranger. Dans les deux cas, il est amené à intervenir sur des aspects juridiques et fiscaux au niveau de la législation internationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseil en gestion patrimoniale internationale
family officer
Ingénieur patrimonial
Directeur du développement en banque privée
Directeur des opérations
Wealth advisor
Conseiller en banque privée
Asset manager
Risk manager en financement

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'Expert en ingénierie patrimoniale internationale officie en conformité avec la réglementation légale régissant son activité au sein de son pays d'exercice en fonction de l'activité qu'il exerce. En France, depuis Juillet 2010, l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a mis en place un examen obligatoire : la Certification AMF (En application du Règlement Général de l'AMF, Livre III Prestataires, art.313-7-1) pour les professionnels exerçant une activité de placement financier (banquiers et gérants d'actifs). La préparation à la certification Expert en ingénierie patrimoniale internationale ne prépare pas spécifiquement à cette certification AMF qui ne concerne que les gérants financiers. Lorsqu'il exerce en tant qu'avocat, l'expert en ingénierie patrimoniale internationale doit posséder le diplôme d'avocat et être inscrit à l'ordre des avocats. Lorsqu'il exerce en tant que notaire, il doit posséder le diplôme de notaire et être inscrit à l'ordre des notaires.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 748 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) L5X91 — Juristes et avocats · tension 3/5 (Modérée) P3X90 — Professionnels du droit · tension 4/5 (Élevée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	24 202
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
L5X91 — Juristes et avocats
P3X90 — Professionnels du droit
QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Candidats empruntant la voie d'accès hors VAE (parcours de formation), conditions générales d'accès, sont recevables les candidatures de participants titulaires d'un diplôme suivant :

Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)

Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)

Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel de niveau BAC + 5

Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle.

Titre inscrit au RNCP niveau 7 (ancienne nomenclature niveau I)

Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus Pour des diplômes anciens, qui ne sont plus actuellement délivrés, on se rapprochera de ceux qui s'y sont éventuellement substitués.

Conditions d'accès dérogatoires :

a) Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables, après une procédure de Validation des acquis personnels et professionnels (VAPP), les candidatures de personnes justifiant a minima de 5 années d'expérience professionnelle (hors stage, césure, cursus initial en alternance). Pour cette voie d'accès, une description du dispositif de la VAPP permettant d'apprécier les connaissances, les méthodes et les savoir-faire du candidat, comportant notamment la composition de la commission pédagogique, devra être présentée ainsi que toute pièce constitutive de ce dispositif adaptée au programme.

b) Par dérogation pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants :

Niveau M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle

Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum Le pourcentage total des dérogations prévues au a) et au b) ci-dessus ne doit pas excéder 40%.

Un niveau d'anglais minimum B2 est requis

De plus, en formation continue, une expérience professionnelle minimale de 3 années est requise

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

Le jury est composé de 4 membres dont deux professionnels extérieurs à l'entité certificatrice et dont l'exercice des fonctions (ingénierie patrimoniale dans un contexte international)

Base légale

Date de décision	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2027
Date de dernière délivrance possible	01/07/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	39	0	86 %	91 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP30813

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://escp.eu/programmes/executive-masters/executive-mastere-specialise-gip>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36589/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	5 000 € – 35 000 €
Durée	360 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	19
Parcours menés à terme	13
Taux d'achèvement	68 %
Période	10/2022 – 10/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	24
Montant total engagé	64 946 €
Coût moyen par dossier	2 706 €
Durée moyenne	360 h
Période	07/2022 – 06/2026
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.