

Expert en optimisation et transmission du patrimoine

RNCP38029 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313, 313n, 313p
Formacode(s)	13286, 13354, 41023, 41014, 13268
Code(s) ROME	M1707, C1205, C1504, C1303, C1204
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/09/2023
Date d'échéance	20/09/2026

Certificateur(s)

JURISCAMPUS · SIRET : 51772736800030

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'expert en optimisation et transmission du patrimoine (EOTP) est défini à la fois comme un spécialiste et un responsable de l'organisation et de la direction d'une structure de conseil d'accompagnement patrimonial.

Disposant d'une expertise avérée dans des domaines particuliers de la gestion de patrimoine, il est en la matière l'autorité de référence au sein de son organisation. Généralement placé à des postes d'encadrement ou de direction, il manage et accompagne ses équipes et met en oeuvre la politique organisationnelle et managériale qu'il a participé à élaborer pour sa structure ou son service.

Il contribue par son action à la mise en oeuvre de stratégies globales de gestion patrimoniale dans des secteurs où son niveau d'expertise est reconnu comme l'allocation d'actifs dans des produits financiers, les spécificités du patrimoine d'un chef d'entreprise ou encore l'analyse de situations patrimoniales internationales complexes.

ACTIVITÉS VISÉES

Conception des stratégies en gestion et en transmission du patrimoine

Elaborations des stratégies d'allocations d'actifs financiers

Conception et mise en oeuvre une stratégie commerciale pour une structure patrimoniale

Management des collaborateurs d'une structure patrimoniale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Constituer une trame d'entretien client à destination des collaborateurs afin de s'assurer d'un recueil complet et systématisé des informations nécessaires à un conseil patrimonial approprié à la situation et conforme à la réglementation

Concevoir un processus commun pour la réalisation de l'inventaire et du diagnostic patrimonial des clients en vue d'harmoniser les pratiques au sein de la structure, de diminuer le risque d'erreur et de permettre aux collaborateurs de cibler les préconisations les plus utiles aux clients

Élaborer des protocoles permettant de déterminer les modifications possibles de la situation conjugale des clients afin de permettre aux collaborateurs de répondre aux objectifs de ces derniers notamment sur les questions de transmission du patrimoine au conjoint, partenaire de PACS ou concubin

Constituer une palette de modifications à proposer aux clients dans la composition de leur patrimoine, soit sur leur consistance (achat, vente de biens), soit sur leurs modalités de détention (en pleine propriété, en démembrement ...) afin de rationaliser le patrimoine du client en adéquation avec ses objectifs

Mettre au point des mécanismes patrimoniaux adaptés aux situations de handicap actuelles ou potentielles du client

ou de membres de sa famille, pour assurer la protection de ces personnes vulnérables et limiter leur éventuelle dépendance

Construire des stratégies fiscales à proposer aux clients pour optimiser la gestion et la détention de leur patrimoine ainsi que la production de revenus et de charges en vue de les placer dans une situation d'imposition avantageuse tout en respectant la réglementation fiscale

Evaluer les solutions proposées par ses collaborateurs sur les analyses et les stratégies patrimoniales les plus techniques en vue d'apporter la réponse la plus en adéquation avec les besoins du client et de s'assurer de la bonne application des processus mis en place

Examiner l'analyse patrimoniale d'un chef d'entreprise réalisée par un collaborateur pour mettre en lumière les interactions entre le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel

Préconiser des stratégies patrimoniales pour la gestion du patrimoine professionnel en vue d'assurer à la fois la prospérité de l'activité entrepreneuriale et une réponse aux besoins tenant à la vie privée du chef d'entreprise

Préparer la transmission de l'entreprise à un tiers ou à un membre de la famille du client afin d'anticiper les conséquences financières pour ce dernier (diminution du salaire, coût fiscal de la transmission...)

Prévoir des mécanismes de financement et/ou assurantiel afin de prendre en compte les besoins spécifiques d'un chef d'entreprise en matière de retraite et de prévoyance (décès, maladie, invalidité, incapacité)

Examiner l'analyse patrimoniale d'un client réalisée par un collaborateur en vue de mettre en lumière les conséquences des aspects internationaux de la situation du client sur son patrimoine

Déterminer les règles nationales et internationales applicables à la situation du client pour lui proposer les stratégies patrimoniales conformes au droit

Elaborer une stratégie patrimoniale internationale en sélectionnant des mécanismes parmi ceux que proposent les droits nationaux et internationaux dont relève le client afin de satisfaire au mieux les objectifs qu'il a fixé tout en tirant parti de sa situation internationale

Etablir une méthode permettant la constitution d'un profil de risque client (ses connaissances financières, son aversion au risque, sa capacité à subir des pertes, ses préférences concernant l'impact écologique et social de ses investissements) afin de proposer des placements en accord avec les besoins et objectifs du client

Déterminer, pour chaque produit financier envisagé, le profil type des personnes susceptibles d'y investir (marché cible) en vue de rationaliser le conseil en allocation d'actifs

Mettre en place et contrôler le respect des procédures et processus liés à la gouvernance produit afin d'être en conformité avec l'obligation légale imposant cette procédure en cas de contrôle par les autorités compétentes (Autorité des marchés financiers Principales associations professionnelles, etc.).

Mettre en place des outils documentaires afin d'optimiser le recueil des informations nécessaires à la construction de stratégies financières

Développer un processus de traitement des données pertinentes quant à l'évolution des marchés financiers en vue d'anticiper les variations de valeur des produits d'investissement

Informers les collaborateurs de façon claire et synthétique en vue de leur permettre d'ajuster efficacement les investissements des clients du cabinet

Sélectionner les fonds et les produits financiers appropriés et établir un rapport d'adéquation (document obligatoire) en vue de garantir la réalisation des objectifs du client

Choisir des fonds et des produits relevant de la finance durable pour permettre au client, s'il le souhaite, de participer à la transition écologique par ses investissements

Exécuter des opérations sur les différents marchés financiers (actions, indices boursiers, devises, Forex, produits dérivés, taux d'intérêt...) en vue d'allouer les actifs du client selon les stratégies financières déterminées

Contrôler l'équilibre de répartition du portefeuille financier du client suivant des critères de rentabilité en vue de procéder aux ajustements nécessaires au maintien de la valeur du portefeuille

Arbitrer les stratégies et les placements choisis pour le compte du client en raison des fluctuations des marchés financiers afin d'éviter ou de limiter les pertes et d'empêcher que les objectifs du client ne soient pas remplis

Créer des stratégies de prospection et de démarchage afin de permettre aux collaborateurs de trouver de nouveaux clients pour la structure

Elaborer des trames de conduite d'un premier rendez-vous client à destination des collaborateurs pour faciliter l'acquisition de nouveaux clients

Construire une stratégie de fidélisation de la clientèle à destination des collaborateurs afin de pérenniser les recettes de la structure et ne pas dépendre de l'acquisition constante de nouveaux clients

Développer un réseau de partenaires proposant des produits ou des services afin de proposer aux clients une expertise et une gestion de leur patrimoine optimale

Souscrire les assurances et les garanties financières nécessaires à l'exercice du conseil en gestion de patrimoine en vue de respecter les normes légales (type d'assurance, montant garanti minimum, etc.)

Organiser l'ensemble des immatriculations, déclarations, démarches qui sont nécessaires à l'exercice de l'activité professionnelle de gestionnaire de patrimoine auprès des autorités compétentes afin que les membres de la structure exercent leur activité légalement

Superviser la mise en place des procédures de signalement imposées par la loi (lutte contre le blanchiment, traitement des réclamations, conflits d'intérêts, respect du secret professionnel, etc.) afin d'être en mesure de justifier de leur existence effective en cas de contrôle par les autorités compétentes

Assurer la conformité des activités numériques de la structure aux règles qui président le traitement des données personnelles (RGPD, recommandations de la CNIL, et propres à la gestion de patrimoine formulées par les autorités compétentes, etc.) afin d'assurer l'effectivité du droit à la protection des données personnelles et éviter des sanctions par les autorités compétentes

Motiver, fédérer et fidéliser les collaborateurs en utilisant des actions adaptées (soutien, accompagnement, sensibilisation au handicap, montée en compétences, etc.) afin de développer les compétences individuelles et collectives et de pérenniser les ressources humaines de la structure

Mettre en place une organisation de travail globale connue de tous les collaborateurs, prenant en compte, le cas échéant, les spécificités liées aux handicaps de certains salariés et suivre leur activité afin de faciliter le pilotage des tâches et de pouvoir anticiper et gérer les imprévus plus efficacement

Analyser les compétences professionnelles des collaborateurs grâce aux outils des ressources humaines (entretien d'évaluation, professionnel, etc.) en vue de faire face aux évolutions des besoins humains du cabinet et du marché et de garantir la compétitivité du cabinet

S'assurer du respect du temps de travail des collaborateurs en fonction de leur contrat de travail et des dispositions légales et conventionnelles afin de préserver la santé des salariés et éviter l'engagement de la responsabilité de la structure

Contrôler et suivre la gestion des absences prévues (congrés payés, formation, etc.) et imprévues (maladie, accident du travail, injustifiées, etc.) ainsi que l'ensemble des mouvements du personnel en vue de prévoir les formalités obligatoires à accomplir et d'anticiper les besoins de remplacement

Mettre en place et coordonner la politique de rémunération et de valorisation des collaborateurs en vue de maîtriser la masse salariale et d'avoir une vision globale des progressions salariales

Vérifier que les obligations de compétence professionnelle initiale et de formations annuelles continues (obligation légale de formation) soient respectées par l'ensemble du personnel salarié afin d'être en conformité avec la réglementation et éviter la mise en œuvre de la responsabilité professionnelle

Blocs de compétences

RNCP38029BC01 — Concevoir des stratégies en gestion et en transmission du patrimoine

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer une trame d'entretien client à destination des collaborateurs afin de s'assurer d'un recueil complet et systématisé des informations nécessaires à un conseil patrimonial approprié à la situation et conforme à la réglementation

Concevoir un processus commun pour la réalisation de l'inventaire et du diagnostic patrimonial des clients en vue d'harmoniser les pratiques au sein de la structure, de diminuer le risque d'erreur et de permettre aux collaborateurs de cibler les préconisations les plus utiles aux clients

Élaborer des protocoles permettant de déterminer les modifications possibles de la situation conjugale des clients (changement de régimes matrimoniaux, PACS...) afin de permettre aux collaborateurs de répondre aux objectifs de ces derniers notamment sur les questions de transmission du patrimoine au conjoint, partenaire de PACS ou concubin

Constituer une palette de modifications à proposer aux clients dans la composition de leur patrimoine, soit sur leur consistance (achat, vente de biens), soit sur leurs modalités de détention (en pleine propriété, en démembrement ...) afin de rationaliser le patrimoine du client en adéquation avec ses objectifs

Mettre au point des mécanismes patrimoniaux adaptés aux situations de handicap actuelles ou potentielles du client ou de membres de sa famille, pour assurer la protection de ces personnes vulnérables et limiter leur éventuelle dépendance

Construire des stratégies fiscales à proposer aux clients pour optimiser la gestion et la détention de leur patrimoine

ainsi que la production de revenus et de charges en vue de les placer dans une situation d'imposition avantageuse tout en respectant la réglementation fiscale

Evaluer les solutions proposées par ses collaborateurs sur les analyses et les stratégies patrimoniales les plus techniques en vue d'apporter la réponse la plus en adéquation avec les besoins du client et de s'assurer de la bonne application des processus mis en place

Examiner l'analyse patrimoniale d'un chef d'entreprise réalisée par un collaborateur pour mettre en lumière les interactions entre le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel

Préconiser des stratégies patrimoniales pour la gestion du patrimoine professionnel en vue d'assurer à la fois la prospérité de l'activité entrepreneuriale et une réponse aux besoins tenant à la vie privée du chef d'entreprise (ex. : adapter le régime matrimonial au risque professionnel en vue de protéger le patrimoine privé et la famille du chef d'entreprise)

Préparer la transmission de l'entreprise à un tiers ou à un membre de la famille du client afin d'anticiper les conséquences financières pour ce dernier (diminution du salaire, coût fiscal de la transmission...)

Prévoir des mécanismes de financement et/ou assurantiel afin de prendre en compte les besoins spécifiques d'un chef d'entreprise en matière de retraite et de prévoyance (décès, maladie, invalidité, incapacité)

Examiner l'analyse patrimoniale d'un client afin d'appliquer les stratégies patrimoniales conformes au droit

Elaborer une stratégie patrimoniale internationale en sélectionnant des mécanismes parmi ceux que proposent les droits nationaux et internationaux dont relève le client afin de satisfaire au mieux les objectifs qu'il a fixé tout en tirant parti de sa situation internationale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, mise en situation professionnelle avec rendus de livrable et présentation orale devant jury

RNCP38029BC02 — Elaborer des stratégies en allocations d'actifs financiers

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir une méthode permettant la constitution d'un profil de risque client (ses connaissances financières, son aversion au risque, sa capacité à subir des pertes, ses préférences concernant l'impact écologique et social de ses investissements) afin de proposer des placements en accord avec les besoins et objectifs du client

Déterminer, pour chaque produit financier envisagé, le profil-type des personnes susceptibles d'y investir (marché cible) en vue de rationaliser le conseil en allocation d'actifs

Mettre en place et contrôler le respect des procédures et processus liés à la gouvernance produit afin d'être en conformité avec l'obligation légale imposant cette procédure en cas de contrôle par les autorités compétentes (Autorité des marchés financiers, association professionnelle)

Mettre en place des outils documentaires (veille, bibliographie, sitographie, etc.) afin d'optimiser le recueil des informations nécessaires à la construction de stratégies financières

Développer un processus de traitement des données pertinentes quant à l'évolution des marchés financiers en vue d'anticiper les variations de valeur des produits d'investissement

Informar les collaborateurs de façon claire et synthétique en vue de leur permettre d'ajuster efficacement les investissements des clients du cabinet

Sélectionner les fonds et les produits financiers appropriés et établir un rapport d'adéquation (document obligatoire) en vue de garantir la réalisation des objectifs du client

Choisir des fonds et des produits relevant de la finance durable pour permettre au client, s'il le souhaite, de participer à la transition écologique par ses investissements

Exécuter des opérations sur les différents marchés financiers (actions, indices boursiers, devises, Forex, produits dérivés, taux d'intérêt...) en vue d'allouer les actifs du client selon les stratégies financières déterminées

Contrôler l'équilibre de répartition du portefeuille financier du client suivant des critères de rentabilité en vue de procéder aux ajustements nécessaires au maintien de la valeur du portefeuille

Arbitrer (c'est-à-dire modifier les allocations d'actifs) les stratégies et les placements choisis pour le compte du client en raison des fluctuations des marchés financiers afin d'éviter ou de limiter les pertes et d'empêcher que les objectifs du client ne soient pas remplis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, mise en situation professionnelle avec rendus de livrable et présentation orale devant jury

RNCP38029BC03 — Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale pour une structure patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer des stratégies de prospection et de démarchage afin de permettre aux collaborateurs de trouver de nouveaux clients pour la structure

Elaborer des trames de conduite d'un premier rendez-vous client à destination des collaborateurs pour faciliter l'acquisition de nouveaux clients

Construire une stratégie de fidélisation de la clientèle à destination des collaborateurs afin de pérenniser les recettes de la structure et ne pas dépendre de l'acquisition constante de nouveaux clients

Développer un réseau de partenaires proposant des produits (ex. : placement financier, produit d'épargne...) ou des services (ex. : notaires, avocats dont la présence pour certains actes est obligatoire) afin de proposer aux clients une expertise et une gestion de leur patrimoine optimale

Souscrire les assurances et les garanties financières nécessaires à l'exercice du conseil en gestion de patrimoine en vue de respecter les normes légales (type d'assurance, montant garanti minimum, etc.)

Organiser l'ensemble des immatriculations, déclarations, démarches qui sont nécessaires à l'exercice de l'activité professionnelle de gestionnaire de patrimoine (soumise à une réglementation stricte, v. le détail dans le descriptif du dossier RNCP) auprès des autorités compétentes (adhésion obligatoire à une association professionnelle, inscription auprès de l'ORIAS) afin que les membres de la structure exercent leur activité légalement.

Superviser la mise en place des procédures de signalement imposées par la loi (lutte contre le blanchiment, traitement des réclamations, conflits d'intérêts, respect du secret professionnel, etc.) afin d'être en mesure de justifier de leur existence effective en cas de contrôle par les autorités compétentes.

Assurer la conformité des activités numériques de la structure aux règles qui président le traitement des données personnelles (RGPD, recommandations de la CNIL, et propres à la gestion de patrimoine formulées par les autorités compétentes, etc.) afin d'assurer l'effectivité du droit à la protection des données personnelles et éviter des sanctions par les autorités compétentes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, mise en situation professionnelle avec rendus de livrable et présentation orale devant jury

RNCP38029BC04 — Manager les collaborateurs d'une structure patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Motiver, fédérer et fidéliser les collaborateurs en utilisant des actions adaptées (soutien, accompagnement, sensibilisation au handicap, montée en compétences, etc.) afin de développer les compétences individuelles et collectives et de pérenniser les ressources humaines de la structure

Mettre en place une organisation de travail globale connue de tous les collaborateurs, prenant en compte, le cas échéant, les spécificités liées aux handicaps de certains salariés et suivre leur activité afin de faciliter le pilotage des tâches et de pouvoir anticiper et gérer les imprévus plus efficacement

Analyser les compétences professionnelles des collaborateurs grâce aux outils des ressources humaines (entretien d'évaluation, professionnel, etc.) en vue de faire face aux évolutions des besoins humains du cabinet et du marché et de garantir la compétitivité du cabinet

S'assurer du respect du temps de travail des collaborateurs en fonction de leur contrat de travail et des dispositions légales et conventionnelles afin de préserver la santé des salariés et éviter l'engagement de la responsabilité de la structure

Contrôler et suivre la gestion des absences prévues (congrés payés, formation, etc.) et imprévues (maladie, accident du travail, injustifiées, etc.) ainsi que l'ensemble des mouvements du personnel en vue de prévoir les formalités obligatoires à accomplir et d'anticiper les besoins de remplacement

Mettre en place et coordonner la politique de rémunération et de valorisation des collaborateurs en vue de maîtriser la masse salariale et d'avoir une vision globale des progressions salariales

Vérifier que les obligations de compétence professionnelle initiale et de formations annuelles continues (obligation légale de formation) soient respectées par l'ensemble du personnel salarié afin d'être en conformité avec la réglementation et éviter la mise en œuvre de la responsabilité professionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, mise en situation professionnelle avec rendus de livrable et présentation orale devant jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'expert en optimisation et transmission du patrimoine peut exercer dans des entreprises de toutes tailles :

Un cabinet spécialisé en gestion de patrimoine
Une banque, un service banque privé ou gestion de fortune
Une compagnie d'assurance ou de placement en produits d'assurance
Un cabinet de courtage d'assurances ou de crédits
Une agence immobilière ou un réseau de vente immobilière
Une étude notariale
Un cabinet d'avocat national ou international
Un cabinet d'expertise comptable
Un société spécialisée dans la gestion de fonds financiers
(liste non exhaustive)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Expert en optimisation et transmission de patrimoine
Ingénieur patrimonial
Gestionnaire de fortune
Expert en stratégie patrimoniale
Expert patrimonial prévoyance
Expert en allocation d'actifs financiers
Directeur commercial gestion privée
Conseiller privé en Gestion de Patrimoine du chef d'entreprise
Expert en stratégies patrimoniales internationales
Family officer
Consultant en immobilier patrimonial
Juriste spécialisé en patrimoine
Conseiller Financier senior
Conseiller Expert en produits d'assurances
Gestionnaire de patrimoine

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le secteur d'activité de la gestion de patrimoine obéit à une réglementation complexe et en constant renouvellement.
Investissement financier : Articles L. 541-1 et s. et D. 541-1 et s. du code monétaire et financier ; articles 325-1 et s. du Règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), régissant le statut de conseiller en investissement financier.

Financement participatif : Articles L. 548-1 et s. et D. 548-1 et s. du code monétaire et financier régissant le statut d'intermédiaire en financement participatif.

Immobilier : Loi « Hoguet » no 70-9 du 20 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.

Assurance : Directive 2002/92/CE du 09 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance ; articles L. 511-1 et s. et R. 511-1 et s. du Code des assurances régissant la distribution d'assurance.

Conseil juridique et rédaction d'acte : Article 54 de la Loi no 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques, consacrant l'exigence d'une « compétence juridique appropriée ».

Intermédiation en opérations de banque et en service de paiement : Articles L. 519-1 et s. et R. 519-1 du Code monétaire et financier.

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)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 891 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance · tension 2/5 (Faible) QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 630
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX01 — Experts de la finance QAX02 — Experts de la banque QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un diplôme inscrit au RNCP au niveau 6 ou au niveau 7 dans la catégorie NSF 313 ou NSF 128, ou être titulaire d'un Master 1 en Droit délivré par une Université, ou être titulaire d'un autre diplôme de niveau Maîtrise, jugé par le comité de sélection, équivalent à l'un des diplômes cités précédemment, ou pouvoir attester, dans un domaine en lien avec la gestion de patrimoine, d'une expérience professionnelle jugée suffisante par le comité de sélection.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury final est composé de 5 membres dont 3 membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 940 €
Prise en charge	Branches concernées
8 940 €	Valeur par défaut · 213 branches

Base légale

Date de décision	20/09/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/09/2026
Date de dernière délivrance possible	20/09/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	46	0	94 %	—
2020	14	1	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP21777

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
www.juriscampus.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38029/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Formations à distance	1
Sessions	de 10/2025 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	134
Parcours menés à terme	52
Taux d'achèvement	39 %
Période	05/2024 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	142
Montant total engagé	935 296 €
Coût moyen par dossier	6 587 €
Durée moyenne	265 h
Période	03/2024 – 08/2026
France compétences	44 %
Reste à charge titulaire	39 %
Entreprise	12 %
France Travail	4 %
OPCO	1 %
Régions	0 %

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