

Expert conseil en gestion de patrimoine

RNCP38949 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014
Code(s) ROME	C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/04/2024
Date d'échéance	26/04/2028

Certificateur(s)

SA SOFTEC AVENIR FORMATION · SIRET : 37936214800049

Partenaires habilités

42 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 42 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES	39089496200054	Former
CCI TERRITORIALE ALPES DE HTE PROVENCE	18040001200019	Former
CFA CCI LE MANS	18720092800054	Former
CHAMBRE COMMERCE INDUSTRIE DE L'YONNE	18890911300121	Former
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE	18720092800013	Former
ECOFAC EVOLUTION	51869149800043	Former
ECOLE SUP COMMERCE AFFAIRES MANAGEMENT	81436722300017	Former
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT	81436722300041	Former
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT	81436722300058	Former
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES AFFAIRES ET DU MANAGEMENT	81436722300066	Former

Liste complète des 42 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38949-expert-conseil-en-gestion-de-patrimoine/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'expert conseil en gestion de patrimoine effectue une approche globale du patrimoine de ses clients (personnes morales ou physiques), dans le respect de la réglementation édictée par les autorités.

Il doit à chacun de ses clients des conseils et des services de haute qualité, adaptés à leurs besoins propres, dans le respect de leur intérêt patrimonial. Il intervient à la demande du client et dans la limite des missions qui lui sont confiées. Il exerce son activité en conformité avec la déontologie, c'est-à-dire qu'il prend en compte les besoins et les objectifs du client dans sa globalité.

Il tient compte des évolutions (réglementaires, produits) et assure le développement de son portefeuille clients.

ACTIVITÉS VISÉES

Entrée en relation et réalisation de l'audit patrimonial

Entretien avec le prospect : identification du profil et du projet patrimonial, présentation de la démarche

Inventaire de la situation patrimoniale : recueil d'informations personnelles, professionnelles, patrimoniales, familiales

Rédaction et présentation de la lettre de mission au prospect

Réalisation du diagnostic patrimonial

Expertise des flux et des stocks, des risques et des opportunités

Analyse des équipements financiers et autres déjà contractualisés par le client

Réalisation des simulations en tenant compte de changements à venir

Communication au client du rapport d'analyse patrimoniale

Création de la stratégie patrimoniale fondées sur des conseils et des services de haute qualité

Conception d'une stratégie patrimoniale sur le champ du civil, du juridique, du fiscal, du social, de la prévoyance, du financier

Présentation du bilan patrimonial

Mise en œuvre des solutions validées par le client

Suivi du client et mise à jour du bilan patrimonial

Mise en œuvre et exploitation d'une veille réglementaire, d'une veille sur les produits ou solutions patrimoniales

Vérification de la qualité du processus client mise en œuvre

Développement de l'activité et du portefeuille clients par la mobilisation d'un réseau interne et d'un réseau externe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale afin de répondre aux obligations de transparence et de conformité édictées par l'AMF/l'ACPR grâce au document d'entrée en relation qui précise les activités métiers de la société, les fournisseurs et ou partenaires et le cadre réglementaire appliqué, en veillant à adapter sa communication pour tenir compte de la situation de handicap éventuelle de son interlocuteur

S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (habilitation familiale, tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnaire, dans le but de protéger les personnes « vulnérables » et de respecter les règles liées aux conditions de validité du contrat, notamment le fait du consentement éclairé et ainsi éviter tout risque lié à l'abus de faiblesse

Identifier le projet et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme qui peuvent être multiformes soit en constitution ou valorisation soit en transmission du patrimoine, afin de déterminer les besoins et les préoccupations en utilisant une technique de questionnaire et d'écoute adaptée

Inventorier l'ensemble des informations relatives à la situation familiale, professionnelle, financière et patrimoniale pour permettre d'identifier les flux financiers entrants et sortants et les stocks patrimoniaux, en procédant au recueil des éléments qualitatifs et quantitatifs, par la collecte des données, en veillant à la protection des données

Déterminer le profil investisseur incluant sa préférence en matière d'investissement durable afin de mesurer la sensibilité au risque du client et en évaluant son niveau d'expérience et sa capacité à subir des pertes, grâce à un questionnaire adéquat afin de répondre à l'obligation en matière d'évaluation et de connaissances du client (MIF2)

Formaliser la lettre de mission en tenant compte du cadre de l'audit patrimonial, des objectifs et de la nature et des modalités de réalisation notamment les modes de rémunérations, du projet et du profil investisseur, pour répondre au cadre réglementaire (règlement général de l'AMF) et favoriser l'adhésion du client.

Expertiser la répartition du patrimoine en procédant à l'analyse des actifs et des passifs et en utilisant un logiciel spécifique à la gestion de patrimoine afin d'identifier les forces et des faiblesses (financier, juridique, fiscal, social) de la situation patrimoniale actuelle du client et ses capacités d'épargne et d'endettement

Evaluer les performances, les risques, les contraintes et le niveau des placements déjà présents dans la situation patrimoniale du client en vérifiant notamment les caractéristiques des contrats d'assurance et la nature des instruments financiers pour pouvoir qualifier la situation patrimoniale en termes de diversification et de rentabilité

Analyser les conséquences d'une situation personnelle et ou professionnelle à venir (prévoyance, retraite, succession, cession) sur le patrimoine pour identifier l'impact sur les stocks ou les flux (les coûts et/ ou une baisse de revenus) dans le but de mettre en exergue une situation future qui pourrait créer une situation qualifiée de « difficile » pour le client ou le conjoint survivant, en réalisant des hypothèses et des projections dans le temps, tout en tenant compte de la réglementation en vigueur

Formaliser le rapport d'analyse qui met en perspective la situation financière et personnelle par rapport aux objectifs patrimoniaux souhaités par le client afin de valider la cohérence du projet patrimonial et le présenter au client, en

utilisant un vocabulaire adapté et en s'adaptant à la situation de handicap éventuelle de son interlocuteur

Construire une ingénierie patrimoniale comportant des solutions sur les domaines juridiques, fiscaux, sociaux, financiers, dans une logique de restructuration et de bonification, en y incluant notamment la diversification des placements, l'ajustement et la renégociation des équipements déjà mis en place pour atteindre les objectifs patrimoniaux du client en s'appuyant sur les analyses réalisées par les outils de l'IA, afin de construire des hypothèses d'investissement qualitatives

Présenter une stratégie patrimoniale, au travers un bilan patrimonial, qui repose sur une approche globale, en expliquant les préconisations patrimoniales afin de répondre aux devoirs de conseil et de mise en garde (AMF) pour s'assurer que le client a compris les caractéristiques techniques des solutions patrimoniales proposées, notamment en termes de disponibilité, de risques, de frais, et éventuellement de non garantie du capital investi, lors d'un entretien afin d'obtenir l'adhésion du client

Contractualiser avec le client la déclaration d'adéquation écrite, qui justifie les différentes préconisations, leurs avantages, les risques et les contraintes qu'elles comportent pour répondre aux obligations de gouvernance des produits et favoriser la prise de décision éclairée (MIF2 et DDA), afin de mettre en œuvre la stratégie patrimoniale, sur le plan opérationnel, ce support devra être adapté à la situation de handicap éventuelle du client

Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions retenues pour répondre à la stratégie patrimoniale validée par le client afin d'atteindre les objectifs patrimoniaux, en planifiant les rendez-vous avec les experts (notaires...) et les sociétés dépositaires des produits financiers, dans une logique de facilitateur et en respectant les diligences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et financement du terrorisme (LCB-FT)

Réaliser la mise à jour du bilan pour tenir compte des changements de situation et des opportunités nouvelles afin d'adapter les solutions patrimoniales inhérentes à la situation du client en évaluant les impacts de la stratégie patrimoniale initialement mise en œuvre afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs patrimoniaux du client et en utilisant entre autres, les outils digitaux de suivis de performance, dans une logique de relation de proximité établie avec le client

Actualiser en continu son niveau d'expertise grâce à la mise en œuvre d'une veille opérationnelle et à la formation, pour tenir compte des modifications réglementaires juridiques et fiscales permettant l'identification d'opportunités nouvelles à proposer à ses clients et afin de répondre à son obligation de formation dictée par les autorités de tutelle (AMF/ACPR)

Procéder à l'audit de conformité propre au parcours client pour s'assurer du respect du cadre réglementaire fixé par les autorités de tutelle (AMF/ACPR) et du RGPD dans le but de prévenir tout risque de transactions suspectes, d'opérations irrégulières, de fraudes et de détournements ou de faille dans le système informatique

Développer une stratégie omnicanale dans le but d'accroître et de fidéliser le portefeuille clients pour apporter des conseils et des informations en tant qu'expert, en diversifiant ses supports et ses outils d'information (adaptés à une situation de handicap) et en utilisant la data afin d'affiner sa connaissance client, de segmenter son portefeuille, de cibler les bons marchés et ainsi de proposer des offres pertinentes

Favoriser le développement de l'activité patrimoniale par la création et ou la participation à un réseau externe afin de mobiliser les différents acteurs et ou apporteurs d'affaires dans le but d'accroître le nombre de clients grâce au partage d'informations, à la formation, à l'accompagnement et à la participation à des événements de networking

Participer au développement d'une équipe en interne (mandataires ou salariés) en mobilisant les techniques de management opérationnel : intégration, formation, évaluation pour permettre la revue des portefeuilles clients et la montée en compétences de ses collaborateurs afin d'atteindre les objectifs de performances fixés et d'assurer ainsi la pérennité financière de la structure

Blocs de compétences

RNCP38949BC01 — Auditer un client patrimonial

LISTE DE COMPÉTENCES

Formaliser l'entrée en relation en présentant la démarche patrimoniale afin de répondre aux obligations de transparence et de conformité édictées par l'AMF/l'ACPR grâce au document d'entrée en relation qui précise les activités métiers de la société, les fournisseurs et ou partenaires et le cadre réglementaire appliqué, en veillant à adapter sa communication pour tenir compte de la situation de handicap éventuelle de son interlocuteur

S'assurer auprès du client qu'il n'est pas soumis à une procédure juridique dite de protection (habilitation familiale, tutelle ou curatelle) et libre de son consentement par un questionnaire, dans le but de protéger les personnes « vulnérables » et de respecter les règles liées aux conditions de validité du contrat, notamment le fait du consentement

éclairé et ainsi éviter tout risque lié à l'abus de faiblesse

Identifier le projet et les objectifs patrimoniaux à court, moyen, long terme qui peuvent être multiformes soit en constitution ou valorisation soit en transmission du patrimoine, afin de déterminer les besoins et les préoccupations en utilisant une technique de questionnement et d'écoute adaptée

Inventorier l'ensemble des informations relatives à la situation familiale, professionnelle, financière et patrimoniale pour permettre d'identifier les flux financiers entrants et sortants et les stocks patrimoniaux, en procédant au recueil des éléments qualitatifs et quantitatifs, par la collecte des données, en veillant à la protection des données

Déterminer le profil investisseur incluant sa préférence en matière d'investissement durable afin de mesurer la sensibilité au risque du client et en évaluant son niveau d'expérience et sa capacité à subir des pertes, grâce à un questionnaire adéquat afin de répondre à l'obligation en matière d'évaluation et de connaissances du client (MIF2)

Formaliser la lettre de mission en tenant compte du cadre de l'audit patrimonial, des objectifs et de la nature et des modalités de réalisation notamment les modes de rémunérations, du projet et du profil investisseur, pour répondre au cadre réglementaire (règlement général de l'AMF) et favoriser l'adhésion du client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée – jeu de rôle face au jury

RNCP38949BC02 — Analyser la situation patrimoniale du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Expertiser la répartition du patrimoine en procédant à l'analyse des actifs et des passifs et en utilisant un logiciel spécifique à la gestion de patrimoine afin d'identifier les forces et des faiblesses (financier, juridique, fiscal, social) de la situation patrimoniale actuelle du client et ses capacités d'épargne et d'endettement

Évaluer les performances, les risques, les contraintes et le niveau des placements déjà présents dans la situation patrimoniale du client en vérifiant notamment les caractéristiques des contrats d'assurance et la nature des instruments financiers pour pouvoir qualifier la situation patrimoniale en termes de diversification et de rentabilité

Analyser les conséquences d'une situation personnelle et ou professionnelle à venir (prévoyance, retraite, succession, cession) sur le patrimoine pour identifier l'impact sur les stocks ou les flux (les coûts et/ ou une baisse de revenus) dans le but de mettre en exergue une situation future qui pourrait créer une situation qualifiée de « difficile » pour le client ou le conjoint survivant, en réalisant des hypothèses et des projections dans le temps, tout en tenant compte de la réglementation en vigueur

Formaliser le rapport d'analyse qui met en perspective la situation financière et personnelle par rapport aux objectifs patrimoniaux souhaités par le client afin de valider la cohérence du projet patrimonial et le présenter au client, en utilisant un vocabulaire adapté et en s'adaptant à la situation de handicap éventuelle de son interlocuteur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée - Entretien technique

RNCP38949BC03 — Expertiser et optimiser une stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Construire une ingénierie patrimoniale comportant des solutions sur les domaines juridiques, fiscaux, sociaux, financiers, dans une logique de restructuration et de bonification, en y incluant notamment la diversification des placements, l'ajustement et la renégociation des équipements déjà mis en place pour atteindre les objectifs patrimoniaux du client en s'appuyant sur les analyses réalisées par les outils de l'IA, afin de construire des hypothèses d'investissement qualitatives

Présenter une stratégie patrimoniale, au travers un bilan patrimonial, qui repose sur une approche globale, en expliquant les préconisations patrimoniales afin de répondre aux devoirs de conseil et de mise en garde (AMF) pour s'assurer que le client a compris les caractéristiques techniques des solutions patrimoniales proposées, notamment en termes de disponibilité, de risques, de frais, et éventuellement de non garantie du capital investi, lors d'un entretien afin d'obtenir l'adhésion du client

Contractualiser avec le client la déclaration d'adéquation écrite, qui justifie les différentes préconisations, leurs avantages, les risques et les contraintes qu'elles comportent pour répondre aux obligations de gouvernance des produits et favoriser la prise de décision éclairée (MIF2 et DDA), afin de mettre en œuvre la stratégie patrimoniale, sur le plan opérationnel, ce support devra être adapté à la situation de handicap éventuelle du client

Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions retenues pour répondre à la stratégie patrimoniale validée par le client afin d'atteindre les objectifs patrimoniaux, en planifiant les rendez-vous avec les experts (notaires...) et les sociétés dépositaires des produits financiers, dans une logique de facilitateur et en respectant les

diligences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et financement du terrorisme (LCB-FT)

Réaliser la mise à jour du bilan pour tenir compte des changements de situation et des opportunités nouvelles afin d'adapter les solutions patrimoniales inhérentes à la situation du client en évaluant les impacts de la stratégie patrimoniale initialement mise en œuvre afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs patrimoniaux du client et en utilisant entre autres, les outils digitaux de suivis de performance, dans une logique de relation de proximité établie avec le client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée - Entretien technique

RNCP38949BC04 — Suivre et développer l'activité patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Actualiser en continu son niveau d'expertise grâce à la mise en œuvre d'une veille opérationnelle et à la formation, pour tenir compte des modifications réglementaires juridiques et fiscales permettant l'identification d'opportunités nouvelles à proposer à ses clients et afin de répondre à son obligation de formation dictée par les autorités de tutelle (AMF/ACPR)

Procéder à l'audit de conformité propre au parcours client pour s'assurer du respect du cadre réglementaire fixé par les autorités de tutelle (AMF/ACPR) et du RGPD dans le but de prévenir tout risque de transactions suspectes, d'opérations irrégulières, de fraudes et de détournements ou de faille dans le système informatique

Développer une stratégie omnicanale dans le but d'accroître et de fidéliser le portefeuille clients pour apporter des conseils et des informations en tant qu'expert, en diversifiant ses supports et ses outils d'information (adaptés à une situation de handicap) et en utilisant la data afin d'affiner sa connaissance client, de segmenter son portefeuille, de cibler les bons marchés et ainsi de proposer des offres pertinentes

Favoriser le développement de l'activité patrimoniale par la création et ou la participation à un réseau externe afin de mobiliser les différents acteurs et ou apporteurs d'affaires dans le but d'accroître le nombre de clients grâce au partage d'informations, à la formation, à l'accompagnement et à la participation à des événements de networking

Participer au développement d'une équipe en interne (mandataires ou salariés) en mobilisant les techniques de management opérationnel : intégration, formation, évaluation pour permettre la revue des portefeuilles clients et la montée en compétences de ses collaborateurs afin d'atteindre les objectifs de performances fixés et d'assurer ainsi la pérennité financière de la structure

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel - entretien technique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité du métier de l'Expert Conseil en Gestion de Patrimoine s'exerce au sein d'établissements financiers (banques, sociétés de gestion de patrimoine) parfois en relation avec différents intervenants (notaire, avocat, agent immobilier) et en contact avec les clients. Elle varie selon le secteur : banque privée, gestion de patrimoine.

L'activité est assurée à titre principal par des professionnels exerçant en mode libéral (les indépendants), ou par des salariés de Banques, de Compagnies d'Assurances, de Sociétés de Gestion, ou à titre accessoire par des membres des professions ordinales (Notaires, Avocats, Expert-Comptable, de plus en plus de cabinets créent des services en interne dédiés à la gestion de patrimoine et cherchent donc à embaucher des ECGP).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller en Gestion de Patrimoine - Conseiller en gestion banque privée

Conseiller Expert Patrimonial - Consultant Patrimonial - Conseiller clientèle haute gamme

Conseiller Privé - Conseiller Premium - Conseiller affinité

Gestionnaire Patrimoine - Conseiller Patrimonial - Conseiller en développement de patrimoine

Conseiller en patrimoine financier - Conseiller en gestion de capitaux - Conseiller en investissements financiers

Conseiller en gestion de fortune

Conseiller en investissements privés

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La certification AMF (règlement général de l'AMF)

l'examen AMF a pour objectif de vérifier que les personnes exerçant certaines fonctions disposent d'un tronc commun

de connaissances et compétences indispensables à l'exercice de leurs fonctions. Les prestataires de services d'investissement, y compris les sociétés de gestion de portefeuille, doivent s'assurer que leurs salariés occupant l'une des 8 fonctions clés disposent d'un socle de connaissances minimales déterminées par des normes européennes et nationales, dans l'intérêt des clients. Il est également obligatoire pour tous les conseillers en investissements financiers depuis le 1er janvier 2020. Les professionnels exerçant l'une des fonctions clés ci-dessous sont tenus de réussir l'examen AMF ou la vérification interne auprès de leur employeur prestataire de services d'investissement. Ils exercent leur activité sous l'autorité ou pour le compte d'un prestataire de services d'investissement, y compris les sociétés de gestion de portefeuille, ou exercent en tant que conseillers en investissements financiers.

L'expert Conseil en Gestion de Patrimoine doit disposer de pas moins de 5 statuts : ne concerne que les indépendants

Conseiller en investissements financiers (CIF) - ,

Intermédiaire en assurance - IA

Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement - IOBSP

Démarcheur bancaire et financier

Intermédiaire en transactions immobilières,

Chacun de ces statuts dispose de ses propres règles. Celles-ci portent notamment sur un niveau de compétences obligatoire, la souscription d'un contrat d'assurance en responsabilité civile professionnelle, des garanties financières, ou encore l'adhésion obligatoire à une association professionnelle.

Les obligations déontologiques du métier : articles 325-3 à 325-17 du règlement général de l'AMF.

Compétences : disposer des connaissances et des qualifications nécessaires pour exercer leur métier

Informations : fournir aux clients des informations claires, précises et transparentes sur les produits et services proposés

Confidentialité préserver la confidentialité des informations personnelles et financières de leurs clients.

Indépendance : agir dans le meilleur intérêt de leurs clients, sans subir de pressions ou d'influences extérieures

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, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	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)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Etre titulaire d'un niveau 6 validé

Procédure de sélection : entretien et tests - appétence pour le domaine de la gestion de patrimoine et de la relation client

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

Le jury est composé de 3 membres dont 2 membres extérieurs indépendants de SOFTEC - professionnels - dont 1 sera nommé Président

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	7 820 €
Selon la branche	6 213 € – 8 016 €
Prise en charge	Branches concernées
7 820 €	Valeur par défaut · 200 branches
8 016 €	CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNFPE des sociétés d'assurances
7 990 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, CPNEFP du Crédit Mutuel
6 213 €	CPNE du notariat, CPNEFP de la métallurgie
7 710 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 137 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 885 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 800 €	CNPE des sociétés financières

Base légale

Date de décision	26/04/2024
Durée de l'enregistrement	4 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/04/2028
Date de dernière délivrance possible	26/04/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	104	13	98 %	—
2022	146	0	99 %	70 %
2021	111	0	98 %	68 %
2020	78	0	99 %	57 %
2019	66	3	98 %	87 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP36498

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP34923, RNCP35077, RNCP35452, RNCP36074, RNCP36498, RNCP36629, RNCP36658, RNCP37158

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://softec.fr/certifications>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38949/>

Où se former

Formations référencées	4
Organismes	2
Régions couvertes	2
Prix indicatif	11 800 € – 12 000 €

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	22
Organismes gestionnaires (CFA)	20
Organismes formateurs	20
Régions couvertes	8
Départements couverts	18
Organismes certifiés Qualiopi	20
Formations à distance	1
Sessions	de 08/2025 à 08/2029

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	2
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2025 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	6 702 €
Coût moyen par dossier	3 351 €
Durée moyenne	1100 h
Période	09/2025 – 11/2025
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

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