

**EXPERT EN GESTION D'ACTIFS MOBILIERS ET IMMOBILIERS (MS)**  
**REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION**  
**KEDGE BUSINESS SCHOOL**

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>Bloc 1 : Développer le portefeuille clients</b></p> <p><b>A1.1 Sélection des investisseurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Classement des investisseurs par typologie : clients, prospects, particuliers, entreprises</li> <li>- Analyse des niveaux d'actifs pour chaque investisseur et pour chaque actif (bien mobiliers et immobiliers)</li> <li>- Etablissement d'une liste de clients potentiels</li> <li>- Prise de contact avec les investisseurs identifiés dans cette liste</li> <li>- Gestion de la base de données du portefeuille en tenant compte des obligations RGPD</li> </ul> <p><b>A1.2 Préparation de l'entretien découverte</b></p>	<p><b>C1.1</b> Identifier un client potentiel parmi une base de données d'informations bancaires, en le qualifiant (prospect, particulier ou entreprise...), en fonction de la segmentation de la clientèle propre à l'employeur et de seuils minimums quantitatifs d'actifs, afin de lui proposer un entretien de découverte de son patrimoine.</p> <p><b>C1.2</b> Caractériser les questions clés nécessaires à la découverte du profil du client investisseur, en s'appuyant sur un document d'audit et en répartissant les questions par grandes thématiques, afin de préparer les conditions permettant de détenir, à l'issue de l'entretien, une première vision de sa</p>	<p><b>E1.1 Mise en situation professionnelle reconstituée</b>  <i>Evaluation des compétences C1.1, C1.2, C1.3, C1.4</i></p> <p>Alors qu'un profil d'investisseur est présenté, le candidat doit en identifier le type (particulier, entreprise, institutionnel...).</p> <p>Le candidat doit ensuite, en endossant le rôle d'expert, rédiger un document préparatoire à l'entretien de découverte d'un investisseur. Il doit ainsi préparer un questionnaire complet pour collecter les informations nécessaires à une étude patrimoniale lors de l'entretien découverte avec le client. Pour cela, il doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluer le niveau d'actif (suffisant ou non pour être intégré au portefeuille client)</li> <li>- Sélectionner les points clés de son entretien pour définir le profil du client : projet de vie, patrimoine, contraintes, statut familial et professionnel pour les clients particuliers, statuts et stratégie pour les entreprises</li> <li>- Identifier les questions techniques et légales ou réglementaires qui vont permettre d'élaborer un premier diagnostic</li> </ul>	<p>L'analyse du niveau d'actif est correctement justifiée, avec des seuils d'intervention par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Au moins 150 000 euros de patrimoine financier immobilisable</li> <li>• Au moins 1 million d'euros de patrimoine global</li> </ul> <p>Les points clés du questionnaire sont listés de façon exhaustive. Il s'agit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Du projet de vie</li> <li>• Du patrimoine</li> <li>• Du statut familial (particuliers)</li> <li>• Du statut professionnel (particuliers)</li> <li>• Des statuts (entreprises)</li> <li>• De la stratégie (entreprise)</li> </ul> <p>Les questions posées sont en adéquation avec le profil du client (particulier ou entreprise)</p> <p>Des questions précises visant à évaluer le niveau de</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition des éléments clés du questionnaire d'entretien découverte</li> <li>- Pré-remplissage du questionnaire à partir des informations connues</li> <li>- Hiérarchisation des questions par grandes thématiques</li> </ul>	<p>situation patrimoniale pour un particulier (ou de ses actifs et de sa capacité d'endettement ou de placement pour une entreprise ou un investisseur institutionnel) et de ses besoins.</p>	<p>financier et un premier inventaire du patrimoine</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hiérarchiser ces questions par grandes thématiques</li> <li>- Présenter le fil conducteur prévu, au regard du profil d'investisseur mentionné, pour établir un climat de confiance durant l'entretien.</li> </ul>	<p>connaissances financières du client sont proposées (exemple : « quels produits détenez-vous ? » « Quels gains ou pertes avez-vous déjà subis ? »)</p>
<p><b>A1.3 Conduite de l'entretien découverte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conduite d'un entretien de partenariat</li> <li>- Vérification de la bonne compréhension du client</li> <li>- Evaluation de la connaissance des aspects financiers</li> <li>- Etablissement d'une photographie détaillée du patrimoine actuel du client</li> </ul>	<p><b>C1.3</b> Conduire l'entretien découverte avec le client, en créant un climat de confiance, en recueillant les informations essentielles à l'élaboration d'un diagnostic de son patrimoine et en évaluant son niveau de connaissance des aspects financiers, afin d'ancrer une relation de partenariat à long terme, pour les particuliers comme pour les personnes morales.</p> <p><b>C1.4</b> Dresser avec le client l'inventaire complet de son patrimoine actuel lors de l'entretien découverte, en détaillant les actifs et les passifs, le patrimoine financier immobilier, professionnel, ainsi que la valorisation et le mode de détention du portefeuille, afin de pouvoir formuler les meilleures propositions de gestion.</p>	<p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit individuel</li> <li>- Le livrable prend la forme d'un document de synthèse reprenant les éléments préparatoires ainsi que le questionnaire élaboré.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La grille de questionnaire est lisible (utilisation de couleurs selon les thématiques...)</li> <li>- L'inventaire du patrimoine présente : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les stocks</li> <li>• Les actifs</li> <li>• Les passifs</li> <li>• Les flux de revenus le cas échéant (salaires, dividendes, intérêts, etc.)</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>A1.4 Hiérarchisation des besoins du client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formalisation d'une synthèse de l'entretien</li> <li>- Hiérarchisation du niveau de priorité du client</li> <li>- Questionnement sur le niveau de risque perçu par le client comme acceptable</li> <li>- Définition du projet de vie, des contraintes et besoins du prospect pour les particuliers, de la stratégie globale et long terme pour la personne morale</li> <li>- Saisie du mandat de gestion pour validation et signature par le client</li> </ul>	<p><b>C1.5</b> Synthétiser et reformuler, à l'issue de l'entretien, les informations relatives à la situation patrimoniale du client et à ses attentes, en hiérarchisant ses contraintes et ses opportunités, afin de construire un panorama du profil du client.</p>	<p><b>E1.2 Mise en situation professionnelle reconstituée</b> <i>Evaluation de la compétence C1.5</i></p> <p>Sur la base d'un large recueil d'informations issues d'un entretien découverte d'un client réel ou fictif, comprenant l'ensemble des notes prises, des constats, et des relevés de situation effectués, le candidat doit, en équipe, rédiger l'ensemble du rapport d'audit.</p> <p>Le candidat doit d'abord resituer l'enjeu de l'entretien avec l'investisseur, qui peut être privé ou institutionnel.</p> <p>Il doit enfin construire le rapport final. Il doit concevoir le plan du rapport, puis le rédiger, en intégrant pour chaque partie des informations de</p>	<p>Le rapport retrace les enjeux de l'entretien de façon exhaustive, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les dimensions financières</li> <li>- Les dimensions immobilières</li> <li>- Les attentes</li> <li>- Les souhaits d'investissements</li> <li>- L'appétence ou l'aversion au risque du client est explicitement qualifiée.</li> <li>- Des schémas sont présentés</li> <li>- Les conclusions du rapport reprennent l'ensemble des données clés de façon synthétique</li> <li>- Les missions retracées dans le mandat de gestion reprennent les préconisations du rapport d'audit</li> </ul>

		<p>synthèse, complétées par des schémas facilitant la compréhension.</p> <p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le livrable, qui prend la forme d'un rapport d'audit et d'un mandat de gestion, fait l'objet d'une évaluation en groupe.</li> </ul>	
<p><b>Bloc 2 : Piloter la démarche d'optimisation patrimoniale du client</b></p> <p><b>A2.1 Conduite du diagnostic patrimonial approfondi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse de la situation : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Juridique,</li> <li>o Sociale,</li> <li>o Civile,</li> <li>o Fiscale</li> </ul> </li> <li>Et pour les particuliers <ul style="list-style-type: none"> <li>o Familiale</li> <li>o Santé,</li> <li>o Prise en compte du handicap du client et/ou de son entourage</li> </ul> </li> <li>- Prise en compte des évolutions juridiques, fiscales, macro-économiques</li> <li>- Détermination des actifs et des passifs</li> <li>- Vérification du niveau de risque réellement acceptable en fonction de la situation de la personne physique (endettement) ou morale.</li> </ul>	<p><b>C2.1</b> Analyser la situation du client, en prenant en compte ses aspects juridiques, sociaux, civils, fiscaux, familiaux voire physique (situation de handicap) en analysant ses actifs et passifs et en tenant compte de l'environnement juridique, fiscal et macroéconomique, dans le but de vérifier la compatibilité du projet avec la situation personnelle du client et le niveau de risque acceptable mais aussi afin d'avoir une vision globale du patrimoine.</p> <p><b>C2.2</b> Identifier les compétences clés des partenaires (avocats, experts comptables, notaires...) à mobiliser compte tenu du diagnostic, selon la complexité de la mission et les spécificités du profil du client, afin de définir une équipe projet.</p>	<p><b>E2.1 Cas pratique</b> <i>Evaluation des compétences C2.1, C2.2.</i></p> <p>Sur la base d'un recueil d'informations issues d'un client réel ou fictif, incluant l'ensemble des données chiffrées, l'historique des placements, le niveau de risque accepté par le client, la durée « horizon temps », le candidat, doit cerner les optimisations possibles du patrimoine présenté.</p> <p>Il doit tout d'abord présenter les critères qu'il va mobiliser dans son analyse : optimisation financière, conformité, réglementations juridiques et fiscales, évolutions macroéconomiques, niveau de risque acceptable, projet de vie à moyen et long terme.</p> <p>Il doit ensuite procéder à l'analyse de la valeur du patrimoine existant selon les critères retenus.</p> <p>Il doit enfin indiquer les différents partenaires qu'il souhaite mobiliser, de manière à obtenir la meilleure combinaison possible des expertises, soutenant la stratégie patrimoniale préconisée.</p> <p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le livrable prend la forme d'un document d'analyse complet (note de synthèse), faisant l'objet d'une évaluation individuelle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les critères d'analyse sont cohérents avec le profil de l'investisseur (exemple : situation familiale, de handicap, nature particulière de projet de vie à moyen et long terme pour un particulier).</li> <li>- Les critères juridiques, fiscaux et macroéconomiques mobilisés sont actuels (exemple : mention des dernières dispositions des lois de finances pouvant impacter le client).</li> <li>- Le niveau d'actif et de passif est qualifié.</li> <li>- Le choix des partenaires est justifié au regard des besoins en expertise</li> <li>- La note de synthèse est illustrée par des schémas décrivant la mise en œuvre opérationnelle des experts partenaires.</li> </ul>

<p><b>A2.2 Pilotage de l'équipe projet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sélection des partenaires</li> <li>- Définition d'un rétroplanning</li> <li>- Définition des rôles et des responsabilités</li> <li>- Suivi des coûts</li> <li>- Supervision des échanges entre les experts</li> </ul>	<p><b>C2.3</b> Assurer la coordination opérationnelle de l'étude, en établissant un calendrier précis et en déterminant les tâches de chacun ainsi que le temps nécessaire à la réalisation et leur coût, afin d'assurer une maîtrise de la qualité, des coûts et des délais.</p> <p><b>C2.4</b> Piloter l'équipe selon le principe de transversalité, en veillant à la cohérence des propositions et au respect du niveau de risque acceptable, afin de proposer des solutions répondant parfaitement au mandat de gestion établi par le client.</p>	<p><b>E2.2 Mise en situation professionnelle reconstituée</b> <i>Evaluation des compétences C2.3, C2.4</i></p> <p>Sur la base d'une expérience réelle en entreprise, en mode projet, le candidat, en position d'expert réseau, doit établir une proposition de coordination d'une stratégie patrimoniale, en visant à une bonne qualité d'interaction au sein de l'équipe projet.</p> <p>En s'appuyant sur le mandat de gestion qui lui est confié, le candidat doit bâtir un plan d'action, intégrant la constitution de l'équipe projet dédiée.</p> <p>Il doit établir une planification prévisionnelle prenant en compte la charge de travail des parties prenantes et la définition des livrables attendus aux différentes étapes du projet.</p> <p>Il doit ensuite décrire les actions prévues en interaction avec les experts de son réseau, en mobilisant les outils de gestion de projet, afin de s'assurer du bon suivi du dossier, du respect des délais, et de la maîtrise des coûts engendrés par les différentes phases de l'étude.</p> <p>Modalité : - Travail écrit individuel</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le projet d'étude est découpé en phases</li> <li>- Les phases de l'étude reprennent les objectifs du mandat de gestion</li> <li>- Le calendrier est compréhensible et réaliste</li> <li>- Les coûts sont détaillés</li> <li>- Les coûts sont justifiés au regard des jours prévus et des experts mobilisés</li> <li>- Des modalités de contrôle des coûts sont proposées ainsi que la périodicité du <i>reporting</i></li> <li>- Des procédures sont proposées pour faciliter le pilotage transversal (points réguliers, type de canaux à mobiliser...)</li> </ul>
<p><b>Bloc 3 : Elaborer des scénarios d'investissement, combinant actifs mobiliers et immobiliers</b></p> <p><b>A3.1 Identification des produits d'investissement envisageables</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Passage en revue des types d'investissement existants</li> <li>- Evaluation de la performance des investissements</li> <li>- Définition des produits d'investissements pouvant intéresser le client</li> </ul>	<p><b>C3.1</b> Evaluer les performances et le risque de chaque investissement, en utilisant les différentes méthodes d'évaluation pour les valeurs mobilières et pour les biens immobiliers, avec un système objectif de la performance globale et spécifique des actifs afin de sécuriser le rendement global proposé au client..</p> <p><b>C3.2</b> Identifier une offre de produits de placements financiers, monétaires, immobiliers, fonciers, en prenant en compte l'analyse des actifs possédés, les objectifs du client et les financements possibles, afin de rechercher la stratégie la plus adaptée à la situation du client.</p>	<p><b>E3.1 Mise en situation professionnelle reconstituée</b> <i>Evaluation des compétences C3.1, C3.2, C3.3</i></p> <p>Sur la base d'un document comptable réel ou fictif décrivant les investissements d'un client, incluant les données chiffrées des placements en cours, le candidat doit émettre des propositions de placements boursiers adaptées.</p> <p>Après avoir pris en compte les consignes décrivant les possibilités de placement qu'il peut mobiliser, le candidat doit passer en revue les différentes options boursières possibles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les pistes de croissance du portefeuille proposées reposent sur l'analyse des éléments macroéconomiques</li> <li>- Les risques liés aux contextes géopolitiques sont intégrés dans les analyses</li> <li>- Les impacts RSE sont analysés pour chaque placement</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recherche d'investissement dans des produits dits verts (green finance)</li> <li>- Prise en compte des enjeux de RSE</li> <li>- Respect des règles établies par l'AMF</li> <li>- Prise en compte des règles de déontologie et d'éthique de la profession (préconisations de la RICS...)</li> </ul>	<p><b>C3.3</b> Sélectionner des lignes d'investissement selon le type d'actifs (mobiliers et immobiliers), en tenant compte des financements innovants (green finance) et des enjeux RSE et en se conformant à la déontologie prescrite par l'AMF<sup>1</sup> et par la RICS<sup>2</sup>, afin de concilier responsabilité et performance financière.</p>	<p>Il doit ensuite indiquer de quelle manière il sélectionne les produits d'investissement pour répondre au cahier des charges du client, en explicitant les pistes qu'il privilégie pour soutenir la rentabilité attendue.</p> <p>Le candidat doit également réaliser des calculs de rendement interne grâce à l'utilisation d'outils d'analyse avancés des marchés financiers (taux de rendement interne, <i>discounted cash flows</i> etc.)</p> <p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le livrable prend la forme d'un dossier comprenant la grille d'analyse construite, ainsi qu'une restitution des dispositifs et dispositions retenus.</li> <li>- Ce rendu fait l'objet d'une évaluation individuelle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des propositions d'investissement environnementaux (green finance) sont formulées</li> <li>- La justification des propositions d'investissement fait directement référence au cahier des charges</li> <li>- Les calculs de cotation sont exacts</li> </ul>
<p><b>A3.2 Détermination des produits d'investissement mobilier et immobilier les plus adaptés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calcul des ratios de rentabilité</li> <li>- Evaluation de la rentabilité dans le temps</li> <li>- Prise en compte du contexte économique actuel et prospectif</li> <li>- Prise en compte de l'appétence au risque du client</li> </ul>	<p><b>C3.4</b> Evaluer les performances et les risques de chaque actif, en réalisant des projections, en calculant des ratios de rentabilité et des évolutions économiques prévisibles, afin de sélectionner les équilibres mobiliers / immobiliers les plus adaptés.</p> <p><b>C3.5</b> Répartir les supports d'investissement rentables en fonction des scénarii économiques et financiers et en tenant compte de la stratégie de sécurité recherchée par le client (sécurisée, équilibrée, offensive), afin de proposer les investissements les plus adaptés et avantageux au client.</p>	<p><b>E3.2 Cas pratique</b> <i>Evaluation des compétences C3.4, C3.5</i></p> <p>Sur la base des éléments d'un audit patrimonial d'un investisseur réel ou fictif, précisant ses besoins, le niveau de risque considéré acceptable, complétés par un large recueil d'informations incluant les tendances des marchés financiers et l'environnement réglementaire, le candidat, en équipe, doit procéder à la répartition des actifs visant une stratégie patrimoniale cohérente et rentable.</p> <p>Tout d'abord, le candidat doit sélectionner les actifs mobiliers et immobiliers adaptés au profil du client.</p> <p>Il doit ensuite répartir le patrimoine du client par typologie d'actifs en prenant en compte les tendances des marchés financiers et de l'immobilier et doit calculer des ratios de rentabilité.</p> <p>Il doit enfin évaluer la rentabilité des actifs mobiliers et immobiliers à « horizon temps », à moyen et à long terme en réalisant des projections.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les produits financiers retenus ainsi que la répartition de l'investissement par actif sont justifiés en reprenant les critères de rentabilité / risques et la durée de vie de l'investissement</li> <li>- Les calculs de rentabilité sont présentés à moyen et à long terme</li> <li>- Les indicateurs retenus tiennent compte du niveau de risque acceptable pour le client</li> <li>- Des tableaux descriptifs des produits de placement sont présentés. Ils intègrent : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le nom du produit</li> </ul> </li> </ul>

<sup>1</sup> AMF : Autorité des marchés financiers

<sup>2</sup> RICS : Royal Institution of Chartered Surveyors (organisation professionnelle mondiale des métiers de l'immobilier, de l'urbanisme et de la construction)

		<p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le livrable prend la forme du tableau de répartition des actifs construit, complété par les argumentaires.</li> <li>- Il fait l'objet d'une évaluation en groupe.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le montage du produit (fonds de pension, nouveau produit d'épargne...)</li> <li>• La rentabilité dans le temps</li> </ul> <p>– Le tableau de répartition des actifs est structuré par grands actifs, avec en fonction des portefeuilles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Le monétaire</li> <li>– Les fonds euros d'assurance-vie</li> <li>– Les actions</li> <li>– L'immobilier</li> <li>– Etc.</li> </ul> <p>– Les projections intègrent des calculs de rentabilité</p> <p>– Les calculs de rentabilité sont exacts</p>
<p><b>Bloc 4 : Conduire la stratégie patrimoniale multi-supports</b></p> <p><b>A4.1 Organisation du déploiement opérationnel de la stratégie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Rappel des objectifs poursuivis</li> <li>– Présentation des avantages de chaque option</li> <li>– Présentation des risques de chaque option</li> <li>– Défense d'investissements responsables (enjeux de RSE)</li> <li>– Prise en compte des contraintes (juridiques, fiscales, comptables, financières, techniques...)</li> <li>– Défense des orientations retenues</li> </ul>	<p><b>C4.1</b> Rédiger la stratégie patrimoniale retenue, en définissant clairement les objectifs, les avantages de chaque option ainsi que les risques encourus, afin de rester dans une démarche de transparence (compliance).</p> <p><b>C4.2</b> Sécuriser les recommandations en intégrant l'impact des contraintes juridiques, fiscales, comptables, financières et techniques, afin de préserver les intérêts du client.</p> <p><b>C4.3</b> Présenter la feuille de route reprenant les préconisations, en défendant les orientations retenues, et en l'orientant si nécessaire vers un ou des spécialistes afin de susciter l'adhésion du client.</p>	<p><b>E4.1 Rédaction d'un support de présentation à l'attention d'un investisseur</b> <i>Evaluation des compétences C4.1, C4.2, C4.3</i></p> <p>Sur la base d'un document prévisionnel de répartition des actifs pour un investisseur réel ou fictif, ainsi que d'éléments caractérisant son profil, le candidat doit, en équipe, préparer un support de présentation à destination du client, reprenant l'ensemble des préconisations</p> <p>Le candidat doit prévoir, tout d'abord, de faire apparaître en première partie du support, les durées de placements envisagés. Seront établies les catégories suivantes : produits à court terme (1-3 ans), à moyen terme (5-10 ans) et à long terme.</p> <p>Dans une seconde partie du support, le candidat fera figurer la rentabilité des actifs sélectionnés, en tenant compte des durées de placement retenues.</p> <p>Enfin, dans une dernière partie, il organisera l'ensemble des préconisations, en intégrant les problématiques de valorisation, de financement, de détention, de liquidités et de transmission des actifs.</p>	<p>– La structuration du document final correspond au cahier des charges</p> <p>– Les contenus attendus dans chacune des parties du cahier des charges sont présents dans le document final</p> <p>– Les enjeux de RSE sont intégrés à l'analyse des avantages et inconvénients des différents placements</p> <p>– Les potentiels des marchés, les contextes géopolitiques, les évolutions et les enjeux macro-économiques sont intégrés dans les recommandations</p> <p>– Les demandes du client sont reprises dans les préconisations</p> <p>– Les objections possibles sont anticipées dans le but d'arriver à des compromis recevables pour les deux parties</p>

<p><b>A4.2 Suivi de la rentabilité du portefeuille client en actifs financiers et/ou immobiliers</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivi de l'évolution des marchés financiers (exemple : placements « Pierre Papier », <i>stock-options</i>, SICAV ...)</li> <li>- Mise en place d'outils de <i>reporting</i></li> <li>- Analyse des outils de <i>reporting</i></li> <li>- Prise en compte des évolutions prévisibles de la situation du client</li> </ul>	<p><b>C4.4</b> Mettre en œuvre les outils de gestion permettant d'évaluer en permanence l'évolution des marchés financiers (exemple : placements « Pierre Papier », <i>stock-options</i>, SICAV ...), en mobilisant des outils numériques de <i>reporting</i> adaptés à la stratégie retenue et en définissant des indicateurs de performance à suivre, afin de réduire le risque de perte.</p> <p><b>C4.5</b> Programmer une relation de suivi régulière avec le client, en identifiant les éventuels écarts par rapport aux indicateurs définis et en suivant l'évolution des marchés financiers qui pourraient l'impacter, dans l'objectif exclusif de la satisfaction des intérêts du client.</p>	<p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le rendu prend la forme de support de présentation construit.</li> <li>- Il fait l'objet d'une évaluation en groupe.</li> </ul> <p><b>E4.2 Cas pratique</b> <i>Evaluation des compétences C4.4, C4.5</i></p> <p>Sur la base d'un portefeuille de placement réel ou fictif, incluant la variation des valeurs mobilières et immobilières sur une période de 3 mois, le candidat doit illustrer la méthodologie qu'il souhaite mettre en œuvre pour assurer un <i>reporting</i> régulier vis-à-vis du client.</p> <p>Pour cela, le candidat doit caractériser les indicateurs de performance qu'il juge pertinents pour que le client puisse suivre la vie de son portefeuille, dans une logique de clarté et de compréhension.</p> <p>Reprenant les éléments donnés en énoncé qui précisent les variations de valeur constatées sur une période de trois mois, le candidat doit identifier les écarts significatifs entre les réalisations et les prévisions, et prévoir une présentation des écarts, visuelle pour le client.</p> <p>Il doit enfin réaliser une présentation destinée au client, documentant les actions d'ajustement à mettre en œuvre en fonction de la performance des lignes d'investissement et des écarts constatés.</p> <p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le livrable prend la forme du tableau de bord complet,</li> <li>- Il fait l'objet d'une évaluation individuelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les indicateurs clés attendus (ex : éléments financiers, suivi des risques) sont présents dans l'argumentaire préparé.</li> <li>- Les éventuels écarts avec les indicateurs sont expliqués dans la présentation au client</li> <li>- Les risques liés au contexte économique sont explicités.</li> <li>- La présentation destinée au client est sourcée</li> </ul>
<p><b>Bloc 5 : Contrôler régulièrement la sûreté et la conformité des investissements du client</b></p> <p><b>A5.1 Vérification de la conformité du portefeuille</b></p>	<p><b>C5.1</b> Définir et mettre en œuvre les procédures de contrôle éthique et déontologique en matière de conseil et de protection du consommateur, en tenant compte du cadre juridique de chacun des actifs, placements et véhicules, afin de prévenir tout risque de manquement à l'éthique et à la déontologie.</p>	<p><b>E5.1 Cas pratique</b> <i>Evaluation des compétences C5.1, C5.2, C5.3, C5.4, C5.5</i></p> <p>Sur la base d'un portefeuille patrimonial réel ou fictif, comprenant la répartition des actifs au sein de ce</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les règles de déontologie et d'éthique sont restituées</li> <li>- Les différentes normes réglementaires et fiscales sont expliquées</li> <li>- Les cadres juridiques en lien avec les différents produits sont identifiés</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition de procédures de vérification</li> <li>- Application des principes de déontologie du métier</li> <li>- Evaluation du risque de non-conformité</li> <li>- Réalisation de rapports de <i>reporting</i></li> </ul> <p><b>A5.2 Adaptation de la stratégie aux évolutions juridiques.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Veille juridique</li> <li>- Prise en compte des évolutions juridiques, fiscales, réglementaires dans la stratégie (Bâle 3...)</li> <li>- Explication au client des impacts de ces évolutions sur la stratégie patrimoniale à retenir</li> <li>- Elaboration des <i>reportings</i> obligatoires</li> </ul>	<p><b>C5.2</b> Estimer l'impact du risque de non-conformité pour le client, en appliquant les principes spécifiques de la déontologie des métiers de la gestion de patrimoine (contrôlée par l'AMF) et de l'immobilier (code de déontologie de la RICS), afin d'anticiper et agir pour réduire ces risques.</p> <p><b>C5.3</b> Adapter l'organisation patrimoniale retenue en intégrant les évolutions prévisibles de la situation du client (échéances d'emprunt, transmission d'une entreprise, départ à la retraite, etc.) et les évolutions juridiques, fiscales et réglementaires (Bâle 3...) constatées et anticipées, afin d'anticiper les risques légaux et de non-conformité.</p> <p><b>C5.4</b> Diriger la production des rapports d'activité, en répondant aux obligations réglementaires en matière de <i>reportings</i> (ex : ceux relatifs aux contrats d'assurance vie) afin de rester dans une logique de transparence et de conformité et de faciliter la pleine information du client.</p> <p><b>C5.5</b> Organiser une veille en conduisant des recherches documentaires, financières, juridiques et fiscales afin de sécuriser l'organisation patrimoniale proposée.</p>	<p>portefeuille ainsi que le cadre juridique associé à chacun de ses actifs, le candidat doit identifier les risques de non-conformité des véhicules de placement.</p> <p>A partir des informations mises à sa disposition, le candidat doit tout d'abord repérer les actifs selon leur typologie, mobiliers et immobiliers.</p> <p>Ce repérage effectué, il doit vérifier le cadre juridique de chaque ligne de placement, afin de s'assurer que les conditions de conformité soient respectées, dans le but d'aligner l'ensemble du portefeuille au regard des normes réglementaires.</p> <p>Dans le cas où il identifie des produits non conformes, il doit proposer des placements de substitution sur d'autres véhicules, dans le respect de la stratégie patrimoniale définie avec le client.</p> <p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail écrit</li> <li>- Le livrable prend la forme d'une note technique</li> <li>- Il fait l'objet d'une évaluation individuelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les principes déontologiques de l'AMF et de la RICS sont restitués.</li> <li>- Les justifications des non conformités identifiées sont exactes</li> <li>- La typologie des véhicules d'investissement préconisés reprend les demandes confiées dans le mandat de gestion</li> <li>- L'analyse des risques fait référence à des éléments réglementaires</li> <li>- Les préconisations, d'adaptation de l'organisation patrimoniale en cas de risque futur de non-conformité, sont justifiées</li> <li>- Les évolutions récentes présentant un risque de non-conformité sont présentées dans la note technique</li> </ul>
---	--	--	--

## **L'obtention de la certification s'appuie sur 4 composantes :**

1. La validation de l'intégralité des blocs de compétences
2. La validation d'une thèse professionnelle. La thèse professionnelle est un travail d'étude pratique appliqué à un domaine particulier ou à une fonction particulière. Sa thématique est liée à une mission en entreprise.

Projet action traitant d'une problématique d'entreprise, elle débouche sur l'élaboration de propositions concrètes permettant à chacun d'appliquer immédiatement les concepts, méthodes et outils acquis pendant la formation. La thèse professionnelle constitue un retour d'expérience et une expertise dans le domaine.

Ce travail donne lieu à la rédaction d'un document et à une soutenance individuelle devant un jury composé du tuteur école et du tuteur entreprise. Le choix du sujet est laissé au soin de l'apprenant qui doit en faire part au responsable de la certification pour validation et pour attribution d'un tuteur école. Ce dernier encadrera l'apprenant dans la rédaction de son travail selon un calendrier précis qui lui sera remis en début de formation. Le tuteur école est un enseignant à KEDGE BS reconnu pour son expertise dans le domaine. De manière conjointe, l'apprenant est encadré au sein de l'entreprise par un tuteur entreprise

3. La réalisation d'une mission en entreprise d'une durée minimale de 4 mois, et d'une durée maximale de 6 mois, servant d'ancrage à la thèse professionnelle. L'expérience en entreprise peut être réalisée dans le cadre d'un format alterné, dès lors que le calendrier du programme le permet. La durée de référence équivalente est de 132 jours en entreprise.
4. Le passage du Sulitest en début et en fin de cursus. Le *Sulitest* est le premier outil reconnu internationalement pour mesurer la sensibilité et améliorer la connaissance des étudiants en RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et en développement durable. Les étudiants du programme le passent en début de leur scolarité puis mesurent leur progression au regard des apprentissages et expériences vécues durant leurs années d'étude en le repassant en fin de cursus

### **Obtention de la VAE :**

Pour une obtention totale, en plus de l'écriture du dossier habituel de preuves (livret 2), le candidat désirent obtenir la certification par la voie de la VAE devra présenter une analyse problématisée d'un sujet professionnel en lien avec le référentiel de certification qui propose un état de l'art (étude documentaire s'appuyant sur de la littérature professionnelle et scientifique) permettant d'aboutir sur une analyse étayée d'une situation professionnelle, voire des recommandations.

Pour une obtention partielle (bloc par bloc), le candidat devra présenter un dossier de preuves sur la base des éléments attendus (Cf : livret 2), ainsi qu'une analyse problématisée d'un sujet professionnel en lien avec le référentiel de certification qui propose un état de l'art (étude documentaire s'appuyant sur de la littérature professionnelle et scientifique) permettant d'aboutir sur une analyse étayée d'une situation professionnelle, voire des recommandations.

Soit le candidat réalise la production attendue au cours de sa VAE, soit il est en mesure de proposer un document équivalent produit au cours de son activité professionnelle.