

**REFERENTIEL DU TITRE DE EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE**

**Candidat en situation de handicap :**

Dans le cadre du respect du règlement d'examen et avec l'accord du certificateur, tout candidat reconnu en situation d'handicap peut saisir le référent handicap de l'organisme de formation/ou CFA pour demander un aménagement des modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur conseil du référent handicap de l'organisme de formation, dans le respect des spécifications du référentiel et après accord du certificateur, le format de la modalité pourra être adaptée.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>Entrée en relation et réalisation de l'audit patrimonial</b></p> <p><u>Entretien avec le prospect</u> : identification du profil et du projet patrimonial, présentation de la démarche</p> <p><u>Inventaire de la situation patrimoniale</u> : recueil d'informations personnelles, professionnelles, patrimoniales, familiales</p>	<p>C1.1 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</p>	<p><b>A. Mise en situation professionnelle reconstituée – jeu de rôle face au jury</b></p> <p>SCENARIO ENTREE EN RELATION AVEC UN PROSPECT PATRIMONIAL</p> <p><b>C1.1. C1.2 C1.3 C1.4 C1.5 C1.6</b></p> <p>ETAPE 1 : jeu de rôle, épreuve individuelle, un des membres du jury sera le prospect patrimonial et répondra aux questions posées par le</p>	<p><b>PAR BLOC D'ACTIVITE</b></p> <p>C1.1 Le document d'entrée en relation est conforme aux règles de la profession les obligations de transparence et de conformité sont respectées : autorisations, accréditations, partenaires-fournisseurs, selon les normes fixées par l'AMF et l'ACPR) et les informations légales (code monétaire et financier), fournies permettent au client de pouvoir s'engager en toute connaissance de cause.</p>

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D'AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES



SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



<p>Rédaction et présentation de la lettre de mission au prospect</p>	<p>C1.2 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 questionnement, 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</p> <p>C1.3 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.</p>	<p>candidat, le second jury sera observateur.</p> <p>Le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- formaliser son un document d'entée en relation,</li> <li>- s'assurer de la capacité contractuelle du client</li> <li>- identifier le projet patrimonial du client,</li> <li>- inventorier l'ensemble des informations patrimoniales,</li> <li>- déterminer le profil du prospect patrimonial grâce à un questionnaire,</li> </ul> <p>ETAPE 2 : en dehors de la présence du jury : il produit la lettre de mission grâce aux informations collectées en étape 1, remise au secrétaire de session</p>	<p>Le candidat précise les sanctions (<i>pécuniaires, avertissements, interdictions...</i>) qui peuvent être prises en cas de non-respect, par les autorités de tutelle ORIAS AMF</p> <p>C1.2 Grâce à la mise en œuvre des techniques de questionnement, de reformulation et d'écoute, le candidat s'assure de la liberté et de la capacité à contracter du client pour se prémunir de tout risque d'abus de faiblesse.</p> <p>C1.3 Les objectifs patrimoniaux sont identifiés et reformulés-ils sont hiérarchisés et priorisés. Le processus de questionnement est formalisé à partir d'une matrice et correspond aux exigences de la profession</p> <p>C1.4 La collecte des informations patrimoniales est complète (porte sur les différents domaines) - Le recueil</p>
--	--	--	--

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D'AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES

Evolution Professionnelle | Diplômes et Titres | Solutions Entreprises | Formation Professionnelle

SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



	<p>C1.4 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.</p> <p>C.1 5 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).</p> <p>C1.6 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.</p>		<p>d'informations répond aux normes de la profession (réglementations PRIIPS et MIF2) et permet de mesurer la fiabilité des éléments collectés, la RGPD est appliquée correctement</p> <p>C1.5 le niveau de connaissances et la qualification expérience du client sont correctement évalués, le questionnaire utilisé répond aux exigences de la réglementation en vigueur (MIF2). Les préférences en matière de développement durable sont évaluées et expliquées. Le profil client est justement qualifié : conservateur, prudent, équilibré, dynamique, offensif...</p> <p>C1.6 Le contenu de la lettre de mission répond aux exigences de la réglementation en vigueur (règlement général de l'AMF), elle précise notamment le déroulé de la mission à venir, la nature des prestations et les obligations de conseils, le vocabulaire utilisé est compréhensible par un plus grand nombre.</p>
--	--	--	--

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D'AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES

Evolution Professionnelle Diplômes et Titres Solutions Entreprises Formation Professionnelle

SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



<p><b>Réalisation du diagnostic patrimonial</b></p> <p>Expertise des flux et des stocks, des risques et des opportunités</p> <p>Analyse des équipements financiers et autres déjà contractualisés par le client</p> <p>Réalisation des simulations en tenant compte de changements à venir</p> <p>Communication au client du rapport d'analyse patrimoniale</p>	<p>C2.1 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 (<i>financier, juridique, fiscal, social</i>) de la situation patrimoniale actuelle du client et ses capacités d'épargne et d'endettement</p> <p>C2.2 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.</p>	<p><b>A. MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE RECONSTITUEE</b></p> <p><i>EPREUVE INDIVIDUELLE</i> Réalisée sur poste informatique équipé d'un logiciel de gestion de patrimoine</p> <p>A partir d'un scénario client qui précise les informations personnelles, financières, les objectifs patrimoniaux et le profil investisseur, le candidat est invité à réaliser le rapport d'audit qui est le diagnostic patrimonial de la situation à court, moyen et long terme</p> <p><b>B. ENTRETIEN TECHNIQUE</b></p> <p>Face au jury composé de deux professionnels de la gestion de patrimoine, le candidat qualifie, justifie et argumente le diagnostic patrimonial réalisé durant la mise en situation professionnelle reconstituée.</p>	<p>C2.1 les analyses produites par le candidat sur les stocks et les flux, les emplois, les calculs de la capacité d'endettement et d'épargne sont correctement réalisés : la structure des actifs est juste et argumentée ; l'évaluation de la protection sociale est correctement réalisée (retraite et prévoyance) ; l'estimation relative à la pression fiscale est correctement calculée, les méthodes de calcul utilisées sont fiables et permettent de produire des chiffres exacts</p> <p>C2.2. Les rendements sont chiffrés et calculés (ratio performance/frais), les risques sont évalués : sécurité du capital garanti – les méthodes de calcul sont correctement utilisées</p> <p>La diversification des solutions choisies initialement par le client est correctement identifiée et analysée</p>
---	---	--	---

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D'AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES

Evolution Professionnelle    Diplômes et Titres    Solutions Entreprises    Formation Professionnelle

SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr    www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



	<p>C2.3 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.</p> <p>C2.4 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.</p>		<p>C2.3 les projections réalisées sont correctement chiffrées, les revenus futurs sont correctement évalués (incapacité et perte d’autonomie, retraite, décès, pension de réversion)</p> <p>La situation relative à la transmission/succession est analysée et argumentée (frais de succession chiffrés)</p> <p>C2.4 La cohérence entre la situation patrimoniale et les objectifs patrimoniaux est qualifiée; la présentation est claire et soignée , l’analyse produite par le candidat ne présente pas d’erreurs et est accessible à un plus grand nombre</p> <p>Les forces et les faiblesses de la situation patrimoniale sont identifiées et mesurées; le rapport réalisé ne présente pas d’erreurs de calculs.</p>
--	---	--	--

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D’AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES



SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



<p><b>Création de la stratégie patrimoniale fondées sur des conseils et des services de haute qualité</b></p> <p>Conception d'une stratégie patrimoniale sur le champ du civil, du juridique, du fiscal, du social, de la prévoyance, du financier</p> <p>Présentation du bilan patrimonial</p> <p>Mise en œuvre des solutions validées par le client</p> <p>Suivi du client et mise à jour du bilan patrimonial</p>	<p>C3.1 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.</p> <p>C3.2 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</p>	<p><b>A. MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE RECONSTITUEE</b></p> <p><b>C3.1 – C3.2-3.3-C3.4 C3.5</b></p> <p><i>EPREUVE INDIVIDUELLE</i> Réalisée sur poste informatique équipé d'un logiciel de gestion de patrimoine et suite office</p> <p>A partir d'un scénario client qui présente un rapport d'analyse patrimoniale, le candidat rédige la déclaration d'adéquation et un rétroplanning de mise en œuvre de la stratégie patrimoniale.</p> <p>La stratégie patrimoniale devra être modifiée en raison d'un changement, pour répondre à la nécessité de suivi.</p>	<p>C3.1 L'ingénierie patrimoniale comporte plusieurs phases organisées en sous domaines de préconisations : fiscales, financières, sociales, juridiques.</p> <p>Elle est conforme aux objectifs patrimoniaux et au profil investisseur du client. Elle tient compte de la situation initiale et de la sensibilité du client en matière de finance durable. L'effet bénéfique est identifié, selon un horizon temps déterminé.</p> <p>Les outils prédictifs utilisés sont qualitatifs.</p> <p>Les solutions patrimoniales préconisées sont argumentées, chiffrées ; mesurables et cohérentes. Les méthodes de calcul utilisées sont fiables.</p> <p>C3.2 La présentation des dispositifs est complète : caractéristiques techniques, les impacts financiers et fiscaux et le cas échéant, le niveau de risque, la disponibilité, les frais, la durée, conformément au règlement général de l'AMF</p> <p>Le produit proposé doit répondre à la notion de marché cible. Les conseils prodigués sont</p>
--	---	--	--

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D'AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES



SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



	<p>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.</p> <p>C3.3 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</p> <p>C3.4 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</p>	<p><b>B. ENTRETIEN TECHNIQUE</b></p> <p>Face au jury composé de deux professionnels de la gestion de patrimoine, le candidat qualifie, justifie et argumente la déclaration d'adéquation et le rétroplanning réalisés durant la mise en situation professionnelle reconstituée. Il argumente la réécriture de la stratégie initiale pour tenir compte du changement.</p>	<p>qualitatifs. Le bilan patrimonial présenté doit être clair, précis et sans équivoque pour un public de non spécialiste, conformément à l'obligation de mise en garde (règlement général de l'AMF).</p> <p>C3.3 La déclaration d'adéquation écrite est conforme à la réglementation en vigueur (Respect RGPD-AMF-MIF2-DDA). Le candidat vérifie que le client a compris la stratégie proposée, en utilisant un langage compréhensible par un plus grand nombre. Le client est informé des contraintes et risques, conformément à l'obligation de conseil.</p> <p>C3.4 Le candidat présente un rétroplanning propre à la mise en œuvre des actions patrimoniales et explique au client le bon déroulé des étapes à venir.</p> <p>La réglementation LCB-FT est respectée</p>
--	---	--	--

	<p>capitaux et financement du terrorisme (LCB-FT).</p> <p>C3.5 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.</p>		<p>C3.5 Les objectifs patrimoniaux et les informations personnelles du client sont actualisés et conduisent à la nécessaire adaptation des préconisations antérieures.</p> <p>Le candidat utilise des outils digitaux de suivis de performance fiables, en cohérence avec les pratiques de la profession.</p>
--	--	--	---

<p>Mise en œuvre et exploitation d’une veille réglementaire, d’une veille sur les produits ou solutions patrimoniales</p> <p>Vérification de la qualité du processus client mise en œuvre</p> <p>Développement de l’activité et du portefeuille clients par la mobilisation d’un réseau interne et d’un réseau externe</p>	<p>C4.1 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)</p> <p>C4.2 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.</p> <p>C4.3 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,</p>	<p><b>A. LE DOSSIER DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES</b></p> <p>C4.1 – C4.2 - C4.3 – C4.4 – C4.5</p> <p>Au cours de sa période pratique en entreprise (stage, alternance...), le candidat devra réaliser un dossier de pratiques professionnelles composé de 5 fiches descriptives sur les activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1. Appropriation de la veille</li> <li>• 2. Parcours conformité client</li> <li>• 3. Stratégie client omnicanale</li> <li>• 4. Mobilisation du réseau externe</li> <li>• 5 Développement de l’expertise du réseau interne</li> </ul> <p>Les fiches descriptives d’activité sont composées d’un contexte, d’un audit, d’un plan d’action,</p>	<p>C4.1 La réglementation est respectée(AMF/ACPR), le candidat est en capacité de décrire le processus de veille mis en place, les sources utilisées sont fiables et vérifiables, les obligations de formation obligatoires inhérentes aux différents statuts (CIF, IAS, IOBSP) sont précisées.</p> <p>C4.2 Le processus conformité du parcours client répond aux exigences réglementaires (AMF/ACPR): les documents sont conformes (contractualisation de la lettre de mission), le suivi est formalisé grâce à un planning. Le RGPD ainsi que les risques liés à la cybercriminalité sont pris en compte</p> <p>C4.3 La stratégie mise en œuvre mobilise l’utilisation de différents outils/supports, elle est contextualisée et nourrie par la DATA, ses objectifs sont fixés et les indicateurs de</p>
--	--	---	--

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D’AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES

Evolution Professionnelle | Diplômes et Titres | Solutions Entreprises | Formation Professionnelle

SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr www.softec.fr

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749



	<p>de cibler les bons marchés et ainsi de proposer des offres pertinentes</p> <p>C4.4. 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 évènements de networking</p> <p>C4.5 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.</p>	<p>des résultats.</p> <p><b>C. ENTRETIEN TECHNIQUE</b></p> <p>Le candidat qualifié, argumente et justifie le contenu du dossier de pratiques professionnelles</p>	<p>performances permettent d'obtenir des résultats mesurables et mesurés.</p> <p>Les outils mobilisés et correspondent à la réalité de la pratique professionnelle.</p> <p>C4.4 Les sollicitations du réseau sont efficaces, les techniques d'animation et de communication sont mises en œuvre</p> <p>L'action mise en place est liée à des résultats qualifiés et mesurables. Le candidat est en capacité de présenter des indicateurs de performance</p> <p>C4.5 Les techniques de management opérationnel sont maîtrisées : les objectifs fixés sont formulés selon la méthode SMART, l'action mise en place permet de présenter des résultats mesurés et qualifiés. Le candidat est en capacité de présenter des indicateurs de performance</p>
--	--	---	--

DOCUMENT PROTÉGÉ AU TITRE

DES DROITS D'AUTEUR – DIFFUSION ET

REPRODUCTION INTERDITES



**SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE** Chemin du bocage - 49240 AVRILLE  
02.41.43.38.22 - info@softec.fr [www.softec.fr](http://www.softec.fr)

SIREN 379 362 148 - RCS ANGERS - N°TVA intracommunautaire : FR 06 379 362 148 00049  
SAS au capital de 38112,25€ - N°Agrément OF : 52490076749

