

Certification Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Analyse des besoins de formation Promotion EC19

Public en reconversion : 11

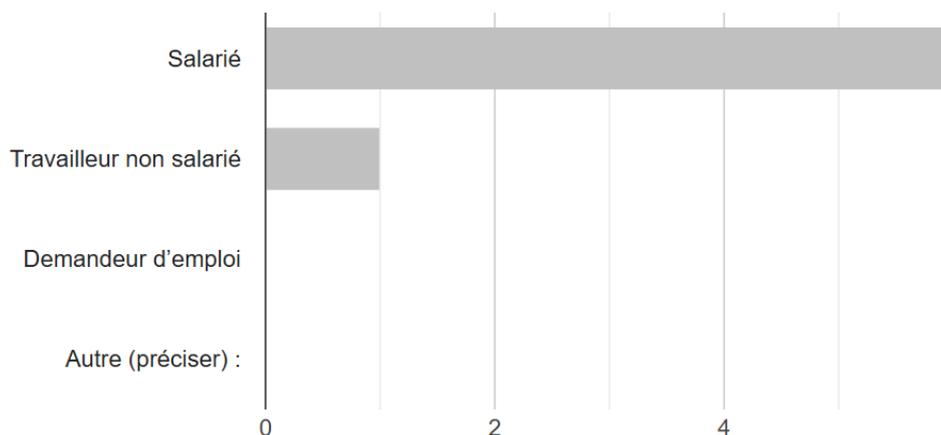
Public professionnel du secteur : 2

Objectifs :

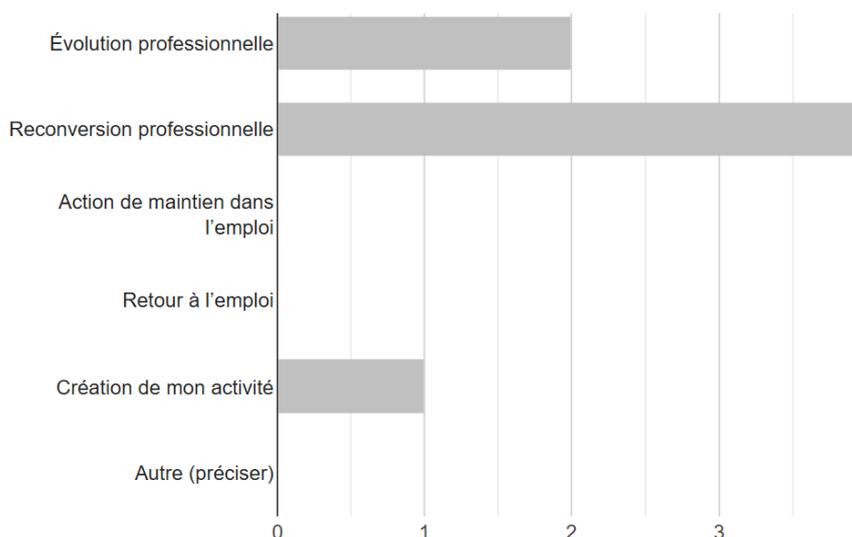
1. Informations et situations professionnelles ;
2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation ;
3. Analyse des besoins de formation des apprenants ;
4. Proposition d'adaptation du programme de formation.

1. Informations et situations professionnelles

Situation professionnelle des apprenants



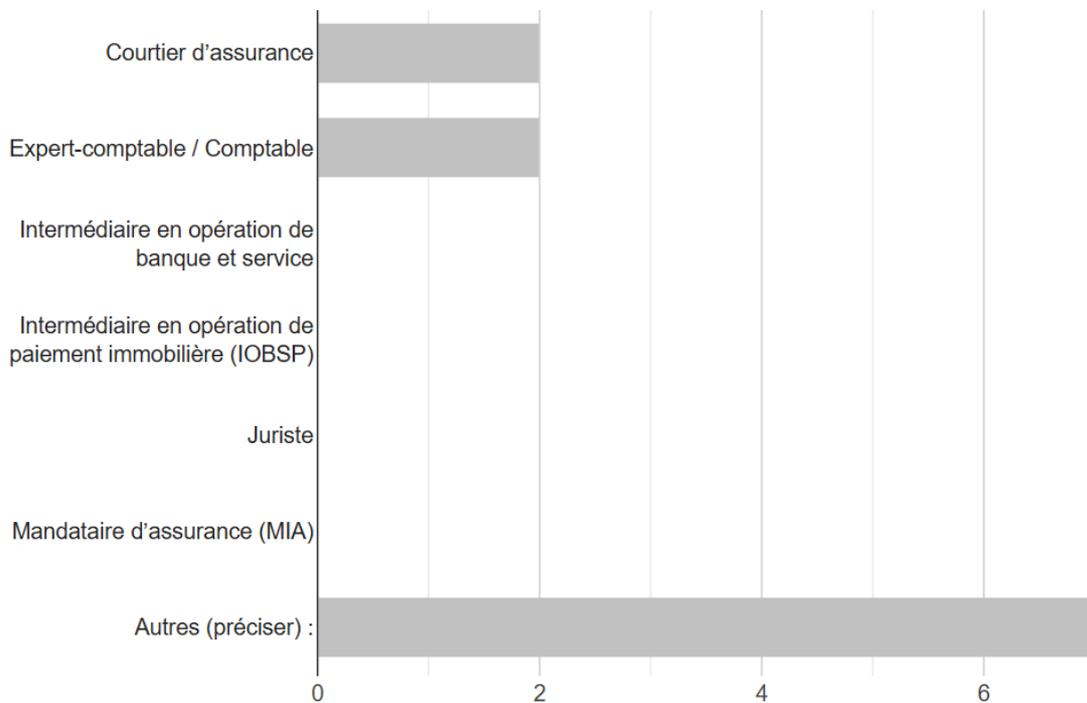
Objectif principal de la formation



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Activité professionnelle

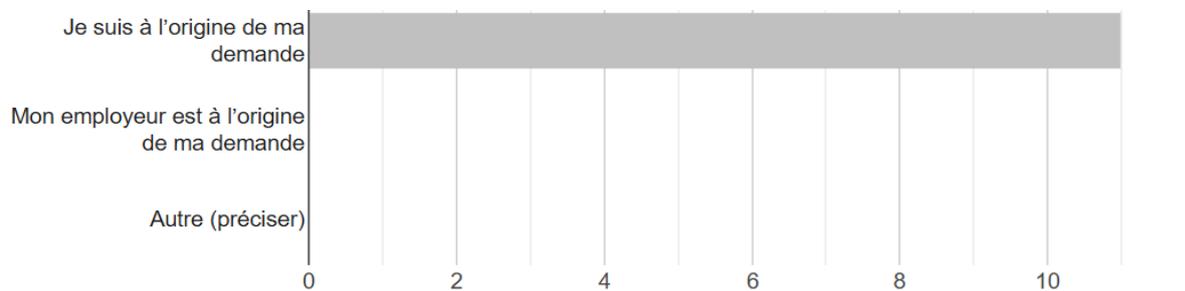


Autres : Contrôleur Financier, Cadre e Pilote de Ligne.

Ancienneté dans la fonction (en années)

Moins de 1 an	Entre 1 et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans	Entre 5 et 10 ans	Plus de 10 ans
1	4	5	0	0	1

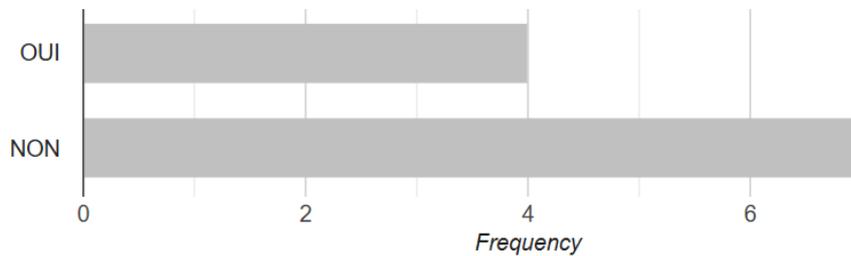
Origine des demandes d'inscription



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Avez-vous suivi des formations similaires dans le passé ?



2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation

Classement des domaines d'expertise que les apprenants aimeraient développer au cours de la formation

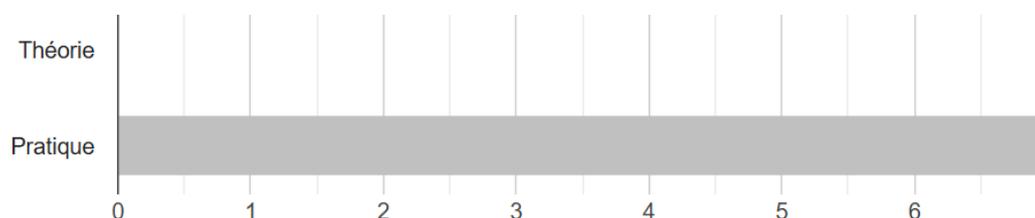
Domaine d'expertise	Rang
Doctrine administrative ou fiscale	1
Faits d'actualité	2
Jurisprudence (cour de cassation conseil constitutionnel)	3
Obligation de nature législative ou réglementaire	4
Technique relation client (conquête et défense de portefeuilles)	5
Technique financière	6
Technique patrimoniale	7

Classement par ordre d'importance des objectifs de la formation

Domaine d'expertise	Rang global
Obtenir une certification	1
Acquérir de nouvelles compétences	2
Changer de domaine professionnel	3
Progresser dans votre carrière	4

Autres : Développer une nouvelle expertise.

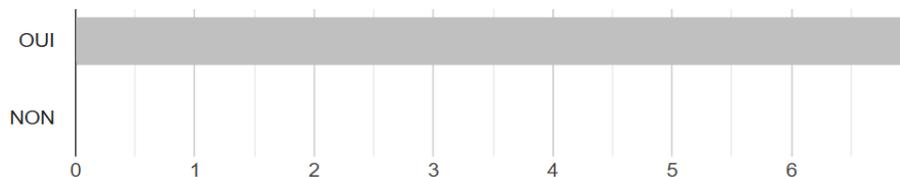
Préférences des apprenants concernant les moyens pédagogiques



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Êtes-vous à l'aise pour poser des questions et interagir avec d'autres apprenants ?



3. Analyse des besoins du parcours de formation

Les objectifs professionnels identifiés :

L'analyse révèle une diversité de motivations professionnelles significatives.

- Reconversion professionnelle (71%) 11/13 ;
- Evolution professionnelle (29%) 2/13.

Cette répartition révèle un groupe en forte mutation professionnelle, avec des profils expérimentés cherchant une réorientation vers la gestion de patrimoine.

Thèmes principaux répondant au mieux aux besoins des participants :

- Audit patrimonial global et stratégies civiles ;
- Fiscalité du patrimoine ;
- Relation client et méthodologie du conseil ;
- Réglementation professionnelle.

Les savoirs (connaissances) souhaités :

- Expertise juridique spécialisée (droit civil, droit des sociétés, stratégies de transmission patrimoniale et protection du patrimoine familial) ;
- Compétences fiscales approfondies (fiscalité des particuliers, fiscalité successorale et optimisation, régimes sociaux et fiscaux des entrepreneurs, actualité fiscale et réglementaire) ;
- Connaissances financières et économiques (allocation d'actifs et diversification, produits d'épargne et d'investissement, assurance-vie et placements financiers et analyse macroéconomique).

Les apprenants attendent le développement de connaissances en **fiscalité**, en **droit patrimonial**, en **transmission**, et sur les **fondamentaux** de la gestion patrimoniale.

Les « savoir-faire » (compétences techniques) recherchés :

- Audit patrimonial global ;
- Bilan patrimonial intégré ;
- Elaboration de stratégies personnalisées ;
- Suivi et actualisation.

Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Les compétences techniques les plus recherchées concernent la **réalisation d'un diagnostic patrimonial**, la capacité à **conseiller efficacement**, et à **analyser les besoins du client**.

Les « savoir-être » (compétences comportementales) recherchés :

- Instauration de la confiance ;
- Ecoute active et empathie ;
- Communication ;
- Posture professionnelle.
- Adaptabilité ;

L'**écoute**, la **relation client**, la **discrétion**, et la **posture professionnelle** (éthique, accompagnement) apparaissent comme des dimensions comportementales centrales à développer.

4. Proposition d'adaptation du programme de formation

Le programme actuel couvre l'ensemble des besoins techniques fondamentaux exprimés par le groupe EC19. Les connaissances spécialisées recherchées ainsi que les compétences pratiques souhaitées sont intégralement traitées dans les différents modules du programme.

La demande spécifique concernant la méthodologie de conseil client trouve sa réponse dans le module 7 « *réaliser un processus de conseil dans l'intérêt du client, visant l'excellence* », particulièrement adapté aux profils en reconversion nécessitant une approche structurée.

Concernant les compétences comportementales particulièrement demandées par les apprenants, certains figurent déjà dans le référentiel de compétences du titre (fiche RNCP36074).

Il convient cependant de sensibiliser les formateurs aux spécificités du groupe pour intégrer systématiquement les dimensions relationnelles et opérationnelles dans leur enseignement techniques. Il faudra aussi penser à intensifier le module 6 et 7 avec des exercices pratiques et des cas différents.

Spécificités du groupe à prendre en compte :

71% des participants étant en reconversion professionnelle, le groupe présente un besoin renforcé de méthodologie rigoureuse pour compenser l'absence d'expérience pratique. Ces profils diversifiés nécessitent une attention particulière sur les aspects opérationnels du métier.

Paris, le 04/04/2025

Jean Paul MARTIN

