



membre de **FP&B**

32, place Saint
George 75009 PARIS

Certification Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP) Analyse des besoins de formation Promotion EC7

Objectif :

1. Analyse des besoins de formation des apprenants
2. Proposition d'adaptation du programme de formation

1 Analyse des besoins de formation

1.1 Analyse des questionnaires de personnalisation :

Questionnaire de personnalisation	En % des apprenants
<i>Technique patrimoniale</i>	83%
<i>Obligation législative ou réglementaire</i>	67%
<i>Technique financière</i>	67%
<i>Doctrines administrative ou fiscale</i>	50%
<i>Jurisprudence</i>	42%
<i>Faits d'actualité</i>	33%
<i>Technique relation client</i>	25%

Sur l'ensemble du panel étudié

- 83 % des apprenants souhaitent approfondir leurs connaissances en *Technique Patrimoniale*
- 67 % des apprenants souhaitent approfondir *obligation législative ou réglementaire* et *techniques financière*
- 50 % souhaitent se perfectionner en *doctrine administrative ou fiscale*
- 42 % souhaitent se perfectionner en *jurisprudence*
- 30 % souhaitent se perfectionner en *faits d'actualité* et 25% en *technique relation client*

1.2 Analyse des besoins de formation :

Questionnaire évaluation des besoins	
Selon vous, quels sont les thèmes qui répondent le mieux à vos besoins	Optimisation du patrimoine d'un point de vue stratégie d'investissement fiscal et familial Protection du chef d'entreprise / Gestion de patrimoine du chef d'entreprise Fiscalité / Juridique / Retraite / Gestion d'entreprise / Immobilier Lecture d'un bilan Gestion patrimoine dans une approche globale
Quels "savoirs" (connaissances)	Droit de la famille / Régimes matrimoniaux / Succession Fiscalité des différents produits / Suivi de l'actualité / Evolution des marchés Différents types d'investissement en matière d'immobilier Marchés financiers / Allocation d'actifs / Marché de l'immobilier Documents essentiels pour toute opération/transaction Fondamentaux des diverses solutions patrimoniales
Quels "Savoir faire" (compétences techniques)	Bilan patrimonial et proposer au client la meilleure option possible Fiscalité de la trésorerie d'entreprise et du PEE pour le dirigeant Saisie des opérations financières via signature électronique (ou non) / analyses la problématique du client Démembrement de propriété / fiscalité de la cession d'entreprise et les stratégies de remploi Stratégies successorales Analyse patrimoniale aux préconisations / Cas pratiques Bilan patrimonial Proposition au client la meilleure option possible les fonctions de sa famille (revenus) bien détenues Proposition d'offres commerciales aux clients / Analyse de la problématique du client
Quels "Savoir être"	Force de proposition / Dynamisme / Réactivité / Curiosité / Créativité / Compétitivité Compétences relationnelles Accueil / Travail en équipe

L'ensemble des thèmes évoqués par les candidats sont intégrés dans le programme de formation, à l'exception de certains sujets demandés dans la rubrique « Savoir Être » tel que :

- Force de proposition
- Compétences relationnelles
- Travail en équipe

2. Proposition d'adaptation du programme de formation

Les sujets d'approfondissements demandés par les apprenants sont totalement intégrés dans le programme de formation à l'exception des compétences relationnelles et d'écoute.

Ces sujets ne figurent pas dans le référentiel de compétence du titre (fiche RNCP36074). De ce fait il n'y a pas lieu de modifier le programme de formation. Il est cependant proposé d'informer les formateurs de la demande de traitement des dits sujets afin qu'ils les intègrent dans leurs enseignements.

Paris, le 07/02/2023

Jean Paul MARTIN

