

Bloc	Libellé des UE	UE	Format	Durée	Programmation	e-learning	Ouverture UE (fiche programme, doc éventuelle)	Evaluations	Date de réalisation	Examen	Publication des résultats	
BLOC 1 Evaluer la situation patrimoniale du client	Méthodologie de gestion du patrimoine : approche technique	0832	Présentiel	2j	PARIS : 22 et 23 septembre 2026 PCA : 07 et 08 janvier 2027 ALBAIG VOSGES : 06 et 07 octobre 2026 ALJOU-MAINI : 06 et 09 septembre 2026 LOISE HAUTY LOIRE : 10 et 10 septembre 2026 CENTRE France 1 : 06 et 09 septembre 2026 CENTRE France 2 : 10 et 14 septembre 2026 CENTRE France 3 : 01 et 02 octobre 2026	/	07-sept-26	QUIZ	Après la session de formation et avant l'examen du bloc 28 janvier 2027 2 tentatives Meilleure note retenue	28 janvier 2027 (13h à 17h)	30-mars-27	
	Approche patrimoniale du dirigeant d'entreprise Élaboration de pré-requis Liasse Fiscale / Fondamentaux Liasse Fiscale du Pro / Statut juridique du pro : accessibles sur plateforme dans espace UE 8833 à réaliser <u>avant</u> le face à face pédagogique	0833	Présentiel	2j	PARIS : 02 et 04 décembre 2026 PCA : 12 et 13 novembre 2026 ALBAIG VOSGES : 10 et 20 novembre 2026 ALJOU-MAINI : 01 et 02 décembre 2026 LOISE HAUTY LOIRE : 06 et 06 novembre 2026 CENTRE France 1 : 24 et 20 novembre 2026 CENTRE France 2 : 28 et 27 novembre 2026 CENTRE France 3 : 18 et 16 décembre 2026	Oui en pré-requis	07-sept-26	QUIZ				
	Conduire un entretien patrimonial	0834	Présentiel	1j	PARIS : 24 septembre 2026 PCA : 20 septembre 2026 ALBAIG VOSGES : 14 janvier 2027 ALJOU-MAINI : 14 janvier 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 8 janvier 2027 CENTRE France 1 : 13 janvier 2027 CENTRE France 2 : 14 janvier 2027 CENTRE France 3 : 10 janvier 2027	/	07-sept-26	QUIZ				
	Big experts découverte Les participants devront être habilités à l'outil Big Expert pour suivre cette formation	0835	Présentiel	2j	PARIS : 16 et 17 juin 2027 PCA : 16 et 17 juin 2027 ALBAIG VOSGES : 16 et 17 juin 2027 ALJOU-MAINI : 16 et 17 juin 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 20 et 20 juin 2027 CENTRE France 1 : 06 et 09 juin 2027 CENTRE France 2 : 06 et 09 juin 2027 CENTRE France 3 : 20 et 20 juin 2027	/	07-sept-26	/				
Environnement économique des agriculteurs	0836	Distanciel	2h20	A réaliser avant le 28/01/2027		OUI	07-sept-26	QUIZ (mini quiz intégré au e-learning)				
BLOC 2 Définir une stratégie patrimoniale adaptée à la situation du client	L'investissement immobilier	0838	Distanciel	2j	PARIS : 02 et 03 février 2027 PCA : 11 et 12 février 2027 ALBAIG VOSGES : 16 et 17 février 2027 ALJOU-MAINI : 16 et 19 février 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 04 et 05 février 2027 CENTRE France 1 : 11 et 12 mars 2027 CENTRE France 2 : 10 et 17 mars 2027 CENTRE France 3 : 10 et 19 mars 2027	/	07-sept-26	QUIZ	Après la session de formation et avant l'examen du bloc 03 juin 2027 2 tentatives Meilleure note retenue	03 juin 2027 (13h à 17h)	24-sept-27	
	L'assurance-vie : contrat et fiscalité A réaliser avant le 8/31 - Assurance vie - outil patrimonial	0842	Distanciel	1h30	A réaliser avant le 03/06/2027		/	07-sept-26				QUIZ (mini quiz intégré au e-learning)
	L'assurance vie : outil patrimonial	0839	Distanciel	2j	PARIS : 16 et 19 mars 2027 PCA : 16 et 16 mars 2027 ALBAIG VOSGES : 28 et 28 mars 2027 ALJOU-MAINI : 06 et 09 avril 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 23 et 24 mars 2027 CENTRE France 1 : 06 et 07 avril 2027 CENTRE France 2 : 06 et 08 avril 2027 CENTRE France 3 : 30 et 31 mars 2027	OUI	07-sept-26	QUIZ				
Valeurs mobilières et marchés financiers et allocations d'actifs	0843	Présentiel	2j	PARIS : 11 et 12 mai 2027 PCA : 20 et 21 mai 2027 ALBAIG VOSGES : 13 et 14 mai 2027 ALJOU-MAINI : 20 et 21 mai 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 11 et 12 mai 2027 CENTRE France 1 : 11 et 12 mai 2027 CENTRE France 2 : 13 et 14 mai 2027 CENTRE France 3 : 12 et 13 mai 2027	/	07-sept-26	QUIZ					
BLOC 3 Développer son efficacité commerciale auprès d'une clientèle patrimoniale en portefeuille et à conquérir	La conquête de la clientèle patrimoniale	0848	Présentiel	1j	PARIS : 23 septembre 2027 PCA : 20 juin 2027 ALBAIG VOSGES : 24 septembre 2027 ALJOU-MAINI : 07 septembre 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 14 septembre 2027 CENTRE France 1 : 20 septembre 2027 CENTRE France 2 : 20 septembre 2027 CENTRE France 3 : 30 septembre 2027	/	07-sept-26	/		DU 09 au 19 nov 2027	Après le jury national	
	Renforcer son efficacité commerciale dans un contexte réglementaire	0846	Présentiel	2j	PARIS : 20 et 20 juin 2027 PCA : 16 et 17 septembre 2027 ALBAIG VOSGES : 09 et 10 septembre 2027 ALJOU-MAINI : 23 et 24 septembre 2027 LOISE HAUTY LOIRE : 17 et 18 juin 2027 CENTRE France 1 : 07 et 08 octobre 2027 CENTRE France 2 : 12 et 13 octobre 2027 CENTRE France 3 : 14 et 18 octobre 2027	/	07-sept-26	Mise en situation en cours de formation				

Face à face pédagogique :

Séances en Distanciel - Classes virtuelles (CV)
- le lien de connexion est envoyé 1 semaine avant la formation, puis un rappel la veille.
NB :
- un lien par jour
- Ne pas se déconnecter (même pause déjeuner)
- En cas de problème technique contacter :

Séances en présentiel
- convocation envoyée environ 1 mois avant la formation avec les horaires et lieux
Pour les sessions sur PARIS, deux campus :
- MONTROUGE : 57 Avenue Jean Jaurès 93120
- BOETIE : 48 Rue de la Boétie 75008 PARIS

Quiz :

Ils sont à réaliser après votre formation et avant l'examen du bloc correspondant.
Il est impératif de respecter les dates d'échéance de réalisation des QUIZ.
Mettez des alertes dans agenda – ne pas attendre le dernier jour

Résultats Contrôle Continu :

QUIZ : Les résultats sont visibles sur le portail Myifcam 1 semaine après la date d'échéance de réalisation du Quiz
MISE EN SITUATION : note est visible dans les 3 semaines qui suivent le face à face pédagogique

***Examens des blocs 1 et 2**
Ces examens se dérouleront en présentiel au sein de votre entité. Des cas clients sont à traiter.
Durée : 4h - pas de pause
Aucun document n'est autorisé - Calculatrice autorisée
Examen hors Big Expert et environnement économique des agriculteurs

****Examen Oral du bloc 3**
Dates et lieux à définir (IFCAM ou au sein des entités selon les groupes)
Tirage au sort d'un cas client
Temps de préparation : 40 min
Passage devant le jury : 40 min (présentation du cas client puis échanges avec le jury).