

# CERTIFICATION CKYCA (CERTIFICATION DE PREMIER NIVEAU SUR LA CONNAISSANCE CLIENTS)



Pour prévenir la criminalité financière, il est essentiel de se doter de procédures KYC/CDD efficaces, et le programme CKYCA crée un nouveau standard mondial pour les professionnels du secteur.

Le CKYCA est la première certification de l'ACAMS créée pour les équipes de première ligne et opérationnelles qui jouent un rôle clé dans la protection des institutions financières.

## Pourquoi l'ACAMS a-t-elle créé la certification CKYCA ?

La mission de l'ACAMS est de prévenir la criminalité financière et les procédures KYC/CDD font partie des mesures les plus importantes pour y parvenir. En garantissant que les professionnels en début de carrière disposent des compétences indispensables concernant l'entrée en relation avec les clients, le CKYCA peut aider à éviter que d'éventuels malfaiteurs accèdent aux services d'une institution. Nous pensons pouvoir aider les institutions à réduire le risque de criminalité financière en rappelant ce que le personnel chargé des procédures KYC/CDD doit savoir, en leur fournissant les supports de formation pertinents et en leur offrant l'opportunité de faire la preuve de leur compétence.

## Quel est l'intérêt d'obtenir la certification CKYCA ?

Cette certification basée sur un examen dote les organisations des moyens nécessaires pour veiller à ce que leurs équipes de première ligne et opérationnelles disposent des compétences requises dans le cadre des procédures de connaissance clients (Know Your Customer, KYC) et de vigilance à l'égard de la clientèle (Customer Due Diligence, CDD). Le CKYCA peut permettre aux organisations de se distinguer en formant leur personnel sur la base d'un nouveau benchmark international développé par l'association qui a créé le CAMS, la référence absolue en matière de compliance anti-blanchiment.



# À qui s'adresse la certification CKYCA ?

## Ce programme peut intéresser :

Le CKYCA est destiné aux professionnels en début de carrière qui souhaitent travailler ou travaillent actuellement à des postes chargés des procédures KYC/CDD, ainsi qu'aux personnes qui les supervisent. Avec une expérience de six à douze mois, les professionnels titulaires du CKYCA seront capables de mener des activités de vigilance renforcée avec un minimum de supervision et d'appliquer les mesures de remontée des cas à haut risque qui s'imposent.

## Le CKYCA peut notamment s'avérer pertinent pour les postes suivants :

- Analyste KYC
- Analyste KYC/CDD
- Analyste Onboarding KYC
- Référent KYC
- Responsable d'équipe KYC
- Analyste Onboarding Client
- Spécialiste Onboarding Client
- Référent Prévention LCB

## Formule de certification et tarifs

Pour les tarifs de groupe, [demandez une consultation](#).

### La formule standard inclut:

- Guide d'étude
- Flashcards
- Matériel d'étude en ligne (post-évaluation)
- Examen blanc
- L'examen

1 045 USD

## Comment obtenir la certification ?

### 1. Rejoignez ACAMS

L'adhésion à ACAMS est requise pour postuler et conserver votre certification.

### 2. Préparez-vous et postulez

Complétez votre formation et soumettez votre candidature pour planifier l'examen.

### 3. Planifiez et Passez votre examen

Une fois votre candidature approuvée, vous recevrez par e-mail les instructions pour planifier votre examen. Passez l'examen pour obtenir votre certification, et conservez-la grâce à votre adhésion et à la formation continue.

## Ce programme est disponible dans les langues suivantes :

- Allemand
- Anglais
- Chinois simplifié
- Chinois traditionnel
- Espagnol
- Français
- Japonais
- Néerlandais

# Quelles sont les compétences professionnelles évaluées par l'examen CKYCA ?

## 1. Identifier et vérifier le client

---

- 1.1. Évaluer les informations requises en déterminant le type de client, puis effectuer des recherches complémentaires pour combler les lacunes.
- 1.2. Effectuer les procédures de vérification appropriées.
- 1.3. Évaluer la nature et l'objet du compte, en accordant une attention particulière aux sociétés écrans et à la conformité fiscale.
- 1.4. Identifier les bénéficiaires effectifs ultimes (Ultimate Beneficial owners, UBO) et les tiers / parties liées.
- 1.5. Réexaminer et reconsidérer les informations antérieures en fonction de l'activité du compte.

## 2. Filtrer le client

---

- 2.1. Effectuer un contrôle du respect des sanctions.
- 2.2. Explorer les sources primaires et secondaires d'information sur le client (y compris la couverture médiatique défavorable) et évaluer la fiabilité et la pertinence de l'information.
- 2.3. Distinguer les alertes significatives des alertes non pertinentes issues des contrôles de sanctions et de la surveillance des transactions, puis valider le cas échéant.

## 3. Évaluer le risque lié au client

---

- 3.1. Évaluer le risque client sur la base des principales catégories de risque (client, produit, pays, canal).
- 3.2. Reconnaître et expliquer les principaux signaux d'alerte qui pourraient signaler le blanchiment d'argent, le contournement des sanctions, les pots-de-vin / la corruption, la fraude fiscale, etc.

3.3. Analyser le risque des actifs sous gestion.

3.4. Évaluer le niveau des risques par rapport à l'évaluation des risques et à l'appétit au risque de l'entreprise, ainsi qu'aux exigences de remontée hiérarchique.

## 4. Effectuer les activités essentielles de vigilance renforcée (Enhanced Due Diligence, EDD)

- 4.1. Identifier et obtenir des détails sur la source de richesse.
- 4.2. Examiner les structures de propriété complexes des bénéficiaires effectifs (UBO).
- 4.3. Déterminer, sur la base de preuves du niveau de risque, s'il convient de recommander de conserver le client, de mettre fin à la relation ou de faire remonter le cas pour une vigilance renforcée.
- 4.4. Effectuer des examens de l'activité du compte.

## 5. Créer un profil client

---

- 5.1. Appliquer les exigences en matière de confidentialité des données et expliquer la répercussion des erreurs de données.
- 5.2. Présenter des profils bien conçus avec objectivité et précision.
- 5.3. Créer une piste d'audit.
- 5.4. Réviser / mettre à jour le profil du client sur la base d'un examen régulier ou de déclencheurs d'événements.