

EXAMEN DE FIN D'APPRENTISSAGE D'EMPLOYÉ DE COMMERCE 2011 / ÉCRIT SOLUTIONS**BRANCHE BANQUE****PROFIL B****SOLUTIONS SÉRIE 1****SITUATIONS ET CAS PRATIQUES**

NOM ET PRÉNOM DU CANDIDAT: _____

NUMÉRO DU CANDIDAT: _____

EMPLOYEUR: _____

LIEU D'EXAMEN: _____

Veillez observer les points suivants:

1. L'examen écrit traite de situations professionnelles et de cas pratiques tels que l'on peut en rencontrer dans le cadre des activités quotidiennes d'une banque.

Questions	Nombre de points maximum	Nombre de points obtenus	Note
Total des points	100		

2. Veillez inscrire vos nom, prénom et numéro de candidat, ainsi que le nom de votre employeur et le lieu d'examen sur cette feuille, aux emplacements prévus à cet effet.
3. Assurez-vous que vous disposez bien de la totalité de l'énoncé (questions 1 à 28, 33 pages au total).
4. Lisez attentivement les questions avant d'y répondre.
5. Indiquez votre raisonnement afin que les résultats de vos calculs puissent être évalués.
6. Vous pouvez répondre aux questions dans l'ordre qui vous convient.
7. Seule l'utilisation d'une calculatrice est autorisée.
8. Rédigez vos réponses sous forme de phrases complètes lorsque l'énoncé l'exige.
9. Lorsque la question requiert plusieurs réponses, celles-ci sont prises en compte dans l'ordre où elles sont indiquées. Les réponses supplémentaires ne sont pas prises en considération (pas de choix entre plusieurs réponses possibles!).
10. Temps imparti pour l'examen: 120 minutes

NOUS VOUS SOUHAITONS BONNE CHANCE!

Visas des experts

AA_____
AB_____
BA_____
BB

Points

1. Réglementation bancaire **4 points**
Objectif détaillé 1.7.1.1 (C1, C2)

En Suisse, le secteur financier est régi par différentes lois, telles que la loi sur les banques (LB) et la loi sur le blanchiment d'argent (LBA).

a) Citez une autre loi qui s'applique spécifiquement aux activités des banques et autres intermédiaires financiers en Suisse.

1 point

- *Loi sur les placements collectifs (LPCC)*
- *Loi sur l'émission de lettres de gage (LLG)*
- *Loi sur la surveillance des assurances (LSA)*
- *Loi sur les bourses (LBVM)*
- *Loi sur le petit crédit*

Indication pour la correction: le Code civil, le Code des obligations et le Code pénal constituent de mauvaises réponses dans ce contexte.

La loi sur les banques (LB) vise notamment à garantir le bon fonctionnement du système bancaire suisse et à protéger ainsi l'économie.

b) Citez deux champs thématiques de la loi sur les banques qui sont spécifiquement axés sur la protection du système bancaire.

2 x 1 point

- *Dispositions relatives à l'organisation (ou à la création) d'une banque*
- *Dispositions pour une gestion irréprochable des affaires*
- *Dispositions relatives à la surveillance interne*
- *Dispositions relatives aux fonds propres nécessaires*
- *Dispositions relatives aux liquidités*

Indication pour la correction: toute réponse portant sur le secret bancaire ou sur la réglementation en cas de faillite d'une banque est fautive dans ce contexte, car ces dispositions relèvent du second objectif poursuivi par la LB, à savoir la protection du client.

c) En Suisse, quelle est l'autorité qui surveille les banques afin de s'assurer qu'elles respectent les dispositions légales?

1 point

La FINMA (ou: l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers)

Nombre de
points
obtenus

Points

2. Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB) 4 points
Objectif détaillé 1.7.2.1 (C2, C3)

Pendant ses vacances à Cuba, un conseiller à la clientèle d'une grande banque suisse rencontre un nouveau client pour affaires. Il prend en charge une serviette qui contient USD 50 000, ainsi qu'une carte de visite sur laquelle figurent toutes les données relatives à l'identité du client. Le client signe le formulaire A, sur lequel il atteste être l'ayant droit économique des fonds. De retour en Suisse, le conseiller à la clientèle ouvre un compte d'après les données qui figurent sur la carte de visite. Il procède ensuite au versement des USD 50 000 sur ce nouveau compte.

a) Ce conseiller à la clientèle viole ainsi deux dispositions de la CDB. Lesquelles?

2 x 1 point

- *Interdiction de l'assistance active à la fuite de capitaux*
- *Identification du cocontractant*

Dans certains cas, les banques utilisent non seulement le formulaire «A» pour identifier l'ayant droit économique, mais aussi un formulaire «R».

b) Complétez le texte à trous ci-dessous de sorte qu'il décrive correctement l'utilisation du formulaire «R».

2 x 1 point

Les banques peuvent renoncer à l'identification de l'ayant droit économique pour les comptes ou dépôts gérés au nom

d'avocats

ou

de notaires

ou

d'études d'avocats/de notaires organisées en la forme de sociétés

pour le compte de leurs clients, dans la mesure où ils attestent

qu'ils ne sont pas eux-mêmes les ayants droit économiques des valeurs en compte/dépôt

ou

qu'ils exercent une activité d'avocat

ou de notaire et sont soumis à la législation cantonale et fédérale en la matière

ou

qu'ils sont soumis au secret professionnel protégé par la loi en ce qui concerne les valeurs en compte/dépôt

ou

que le compte/dépôt est exclusivement utilisé dans le cadre de l'activité d'avocat/de notaire.

Indications pour la correction: - 1 point par trou rempli à l'aide de l'un des éléments cités

- Accepter également les réponses de sens approchant.

Nombre de
points
obtenus

Points

3. Entretien client **9 points**
Objectifs détaillés 1.1.1.1 (C2) / 1.1.1.3 (C3) / 1.1.3.2 (C3)

Vous êtes conseiller à la clientèle au sein de la Banque Suisse. Cet après-midi, vous attendez M. Furrer, client de votre établissement, pour un entretien de placement.

a) Quels documents préparez-vous pour cet entretien? Citez-en trois et expliquez pourquoi ils sont importants pour vous.

3 x 1 point

Document	Importance
<i>Relevé de dépôt</i>	<i>Le relevé de dépôt constitue l'élément central de l'entretien de placement. Il permet notamment de cerner le profil du client.</i>
<i>Fiches d'information sur de nouveaux produits</i>	<i>Ces supports permettent d'informer le client sur de nouveaux produits.</i>
<i>Prospectus</i>	<i>Ces supports permettent d'informer le client sur des produits existants.</i>

*Indications pour la correction: - 1 point pour le document et l'explication
- Pas de demi-point ni de quart de point
- D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.*

Nombre de points obtenus

Points

Pour préparer cet entretien, vous vous munissez de la grille de conseil standard de votre banque.

b) Quels sont les avantages de la grille de conseil standard? Indiquez-en un du point de vue de la banque et/ou du client.

1 point

- *Prise en compte de tous les besoins du client*
- *Conseil performant*
- *Image positive de la banque*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Vous réfléchissez aux questions que vous pourriez poser à M. Furrer, en gardant à l'esprit qu'il importe surtout de lui poser des questions ouvertes.

c) Quelles questions ouvertes pertinentes pourriez-vous poser à ce client lors de cet entretien? Formulez-en quatre.

4 x ½ point

- *Quelles sont vos attentes quant à cet entretien?*
- *Quels risques êtes-vous prêt à prendre?*
- *Quel rendement attendez-vous de vos placements?*
- *Quelles sont vos réserves quant à vos futurs placements?*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes (et formulées sous la forme de questions ouvertes).

Nombre de
points
obtenus

Points

- d) Pendant l'entretien, M. Furrer soulève diverses objections.
Réfutez l'objection suivante par une réponse pertinente.

1 point

Objection	Votre banque prélève des droits de garde trop élevés.
Réponse	<i>Les droits de garde sont relativement faibles comparés aux charges occasionnées pour la banque. ou En contrepartie, la banque vous décharge de toutes les opérations de gestion de vos titres.</i>

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

A la fin de l'entretien, M. Furrer effectue plusieurs réclamations.

- e) **Quelles sont les règles de comportement qu'un conseiller à la clientèle doit respecter en cas de réclamation? Citez-en quatre.**

4 x ½ point

- *Garder son calme*
- *Laisser parler le client*
- *Traiter la réclamation*
- *Prendre le client au sérieux*
- *Réfuter les objections de manière factuelle (et non sous le coup de l'émotion)*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de
points
obtenus

Points

4. Ouverture de compte **8 points**
Objectifs détaillés 1.7.4.1 / 1.7.4.2 / 1.7.4.3 (C1, C2, C3)

Mme Müller, originaire de Lucerne, revient en Suisse après avoir résidé plusieurs années en Espagne. Elle vous présente un vieux livret d'épargne de votre banque, auquel elle n'a plus touché depuis des années. Elle aimerait retirer de l'argent, mais votre banque a aboli les livrets d'épargne. Elle souhaite donc des conseils afin de choisir un nouveau compte.

**a) Pourquoi votre banque a-t-elle aboli les livrets d'épargne?
Donnez deux raisons.**

2 x ½ point

- *Risque de perte*
- *Enregistrement manuel des mouvements de compte trop onéreux*
- *Motifs d'ordre technique (les imprimantes et le service de maintenance nécessaire à leur bon fonctionnement n'existent plus)*
- *Problèmes de sécurité (le porteur du livret ne devait pas nécessairement être identifié)*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

b) Indiquez à Mme Müller trois types de comptes proposés par votre banque, ainsi que leur utilité.

3 x 1 point

Type de compte	Utilité
<i>Compte personnel</i>	<i>Trafic des paiements personnel</i>
<i>Compte d'épargne</i>	<i>Epargne en vue de la constitution d'un patrimoine</i>
<i>Compte du 3^e pilier</i>	<i>Epargne vieillesse (problématique ici en raison de l'obligation de disposer d'un revenu soumis à l'AVS, car l'énoncé n'indique pas si la cliente travaille ou non)</i>
<i>Compte en devise</i>	<i>Trafic des paiements en devise</i>
<i>Compte de libre passage</i>	<i>Placement de l'avoir d'une caisse de pension</i>

*Indications pour la correction: - 1 point pour le type de compte et son utilité
- Pas de demi-point ni de quart de point
- D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.*

Nombre de
points
obtenus

Points

- c) Etant donné qu'elle ne compte pas reprendre d'activité professionnelle pour l'instant, Mme Müller penche plutôt pour un produit de prévoyance. Formulez une phrase comportant l'intitulé exact du compte de prévoyance adapté à son cas et explicitant l'utilité que ce compte présenterait pour elle.

2 points

Compte de libre passage (1 point). Utilité (1 point): placement de son capital de prévoyance jusqu'à ce qu'elle adhère à une nouvelle caisse de pension, meilleure rémunération que le compte d'épargne, différentes possibilités de placement.

Indication pour la correction: le compte du pilier 3a ne constitue pas une bonne réponse ici.

Vos conseils ont su convaincre Mme Müller, qui décide d'ouvrir un compte.

- d) Citez deux documents qu'elle doit signer et expliquez-lui pourquoi.

2 x 1 point

	Désignation	Explication
Document 1	<i>Document d'ouverture de compte</i>	<i>Identité et coordonnées</i>
Document 2	<i>Modèle de signature</i>	<i>Vérifications ultérieures de la signature</i>
	<i>Conditions générales</i>	<i>Acceptation des dispositions contractuelles de la banque</i>
	<i>Procurations</i>	<i>Octroi de pouvoirs à d'autres personnes. Important notamment en cas d'absence ou de maladie. Pas de caractère obligatoire: signature uniquement en fonction des souhaits du client.</i>
	<i>Formulaire A</i>	<i>Ayant droit économique (le formulaire A est toutefois rarement nécessaire lors d'entretiens personnels)</i>

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de points obtenus

Points

5. Protection des déposants **2 points**
Objectif détaillé 1.7.4.4 (C2)

La crise financière a quelque peu ébranlé M. Rossi. Lors d'un entretien, ce client vous demande dans quel contexte il peut être question de «protection des déposants».

a) Expliquez-lui ce qu'est la protection des déposants en mentionnant le montant garanti.

1 point

En cas de faillite d'une banque ou d'un négociant en valeurs mobilières, les dépôts bénéficient d'un traitement privilégié jusqu'à concurrence de CHF 100 000 par client. Ce privilège vaut pour l'ensemble des dépôts. Le remboursement des dépôts garantis intervient en général sous trois mois.

Indication pour la correction: la réponse doit mentionner la faillite de la banque et la garantie de CHF 100 000.

b) Comment le client peut-il atténuer ou éviter les risques qui existent dans le contexte susmentionné? Décrivez une mesure possible.

1 point

*En répartissant ses avoirs entre différents établissements
En limitant ses dépôts à CHF 100 000 par établissement
En confiant ses avoirs à une banque couverte par une garantie de l'Etat
En conservant ses avoirs dans un compartiment de coffre-fort*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de
points
obtenus

Points

6. Groupes d'intérêts **4 points**
Objectif détaillé 1.1.2.3 (C2)

Pour pouvoir conseiller ses clients au mieux, la Banque Suisse les a répartis en différents groupes.

a) Complétez le tableau ci-dessous à l'aide de mots-clés, en indiquant une offre de service adaptée aux groupes de clients mentionnés.

2 x 1 point

Groupes de clients	Offre de la Banque Suisse
Clientèle privée	<i>Palette de comptes Placements de différents types Crédits hypothécaires</i>
Clientèle commerciale	<i>Compte courant Crédits commerciaux (crédits d'exploitation)</i>

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

La Banque Suisse doit également traiter avec d'autres groupes d'intérêts que ses clients.

b) Complétez le tableau ci-dessous en indiquant les attentes de la Banque Suisse à l'égard des groupes d'intérêts mentionnés.

2 x 1 point

Groupes d'intérêts	Attentes de la banque
Collaborateurs	<i>Identification avec la Banque Suisse en tant qu'employeur Implication dans l'amélioration des processus (réflexion) Travail (prestation) Discrétion (Banque Suisse)</i>
Etat	<i>Création d'un cadre propice aux activités des banques (lois et ordonnances)</i>

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de points obtenus

Points

7. Monnaie **2 points**
Objectif détaillé 3.1.6.1 (C2)

L'argent tel que nous le connaissons aujourd'hui résulte d'une longue évolution.

Complétez le tableau suivant.

4 x ½ point

Stades d'évolution	Description
1^{er} stade: le troc	<i>Echange de différents biens, souvent produits par les parties en présence.</i>
2^e stade: la monnaie- marchandise	Certains biens de valeur durable prennent le caractère de monnaie d'échange.
3^e stade: <i>la monnaie métallique</i>	Les métaux précieux sont coulés en petites barres ou frappés sous la forme de pièces, puis utilisés comme moyen de paiement.
4^e stade: les billets de banque	Monnaie et documents sont remis en dépôt contre rémunération. En échange, le déposant reçoit un certificat de dépôt (quittance). Petit à petit, les marchands commencent à utiliser ces certificats de dépôt comme moyen de paiement en lieu et place de la monnaie.
5^e stade: <i>la monnaie scripturale</i>	Avoirs auprès des banques et de la Poste qui peuvent à tout moment être convertis en espèces.
6^e stade: la monnaie électronique	<i>L'argent peut être stocké sur une puce, sur une carte en plastique ou sous une forme cryptée sur le disque dur d'un ordinateur personnel.</i>

*Indications pour la correction: - ½ point par case correctement remplie
- D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.*

**Nombre de
points
obtenus**

Points

8. Atteindre des objectifs **4 points**
Objectif détaillé 1.4.2.1 (C3)

La Banque Suisse souhaite présenter sa nouvelle solution e-banking à ses clients afin que davantage de transactions s'opèrent en ligne.

Vous travaillez au service marketing, qui déploie cette campagne d'information selon la méthode des six étapes. Le fichier clients de la Banque Suisse constitue un précieux outil dans ce contexte.

a) Quelles sont les informations qui doivent être enregistrées dans le fichier clients de la banque pour pouvoir déployer une campagne de ce type? Citez-en quatre à l'aide de mots-clés.

4 x ½ point

- *Nom et adresse du client*
- *Age*
- *Solde du compte du client*
- *Activités dans les différents domaines commerciaux*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

L'opération de marketing touchant à sa fin, vous souhaitez contrôler son efficacité (dernière phase de la méthode des six étapes).

b) Comment pouvez-vous évaluer le succès de cette campagne? Citez deux indicateurs.

2 x 1 point

- *Augmentation du nombre de contrats e-banking*
- *Augmentation du nombre de transactions e-banking effectuées dans les différents domaines commerciaux*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

Nombre de
points
obtenus

Points

9. Politique de crédit **2 points**
Objectif détaillé 1.7.7.1 (C2)

En Suisse, la plupart des banques sont présentes sur le marché hypothécaire. Or par nature, chaque opération de crédit hypothécaire comporte des risques. Vous travaillez précisément dans le domaine de la gestion des risques.

a) Citez un risque relatif à l'objet et un risque relatif à l'emprunteur du point de vue de la banque.

2 x ½ point

Risque relatif à l'objet

Site contaminé, risque de marché (chute du prix du fait d'une crise immobilière ou d'un manque d'entretien), catastrophe naturelle (incendie, tempête, grêle, inondation, avalanche, glissement de terrain, chute de pierres, foudre, explosion, etc.)

Risque relatif à l'emprunteur

Manque de liquidités suite à un défaut de paiement des intérêts ou des amortissements (chute des revenus suite à une perte d'emploi, à une maladie, à un accident, à une séparation, à un décès ou en raison d'une mauvaise morale de paiement)

b) Indiquez une mesure destinée à surveiller ou à atténuer l'un des risques que vous avez mentionnés en réponse à la question précédente. Expliquez le but de cette mesure à un profane.

1 point

Risque	Mesure destinée à surveiller ou à atténuer ce risque	Description/but de la mesure
<i>Site contaminé</i>	<i>Expertise</i>	<i>Estimation professionnelle indépendante de la valeur du terrain</i>

Indications pour la correction:

- Réponse destinée à donner un meilleur aperçu en style télégraphique uniquement
- Mesure: considérer comme correcte la constitution de réserves en cas de défaillance de l'emprunteur ou toute autre formulation approchante
- D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes:

<i>Risque de marché</i>	<i>Diversification</i>	<i>Par région (Suisse alémanique, Suisse romande, Tessin, étranger), par type d'objet (maisons individuelles, maisons jumelées, maisons en rangée, appartements en propriété par étages, commerces, bâtiments industriels, etc.)</i>
	<i>Titrisation</i>	<i>Transfert des risques à des tiers</i>
<i>Manque d'entretien</i>	<i>Estimation périodique</i>	<i>Estimation de la valeur vénale actuelle et éventuelle adaptation de la valeur d'avance en conséquence</i>
<i>Catastrophe naturelle</i>	<i>Assurance</i>	<i>Transfert du risque à un tiers (assurance bâtiment)</i>
<i>Défaut de paiement des intérêts/amortissements</i>	<i>Processus d'octroi et de surveillance des crédits optimal</i>	<i>Identification des risques avant l'octroi du crédit, réaction rapide en cas de défaut de paiement</i>

Nombre de points obtenus

Points

**10. Demander les documents nécessaires à l'analyse du crédit
(clientèle privée)**

2 points

Objectif détaillé 1.7.9.1 (C2)

Vous travaillez comme conseiller à la clientèle au sein d'une banque. La semaine dernière, M. Hubert, client de longue date de votre établissement, vous a appris qu'il s'apprêtait à réaliser un rêve qu'il caressait depuis longtemps: devenir propriétaire. Vous l'avez prié de vous fournir différents documents en vue d'un entretien de conseil personnalisé. Il vous a notamment transmis le projet d'acte de vente suivant:

Prix de vente: CHF 515 000

Maria Müller, née le 27.3.1925, veuve, de Mels (SG), demeurant Hauptstr. 84, 8234 Hausen

- Propriétaire exclusive –

Vend à

Antoine Hubert, né le 25.9.1969, célibataire, de Stans, demeurant Im Acker 1, 8234 Hausen

- En propriété exclusive –

la maison d'habitation et le garage n° 596 au registre foncier de Hausen, n° ass. 241.3

Remarque

1186 Convention concernant la diminution de la distance à la limite au profit du n° 956, 1.4.1984 justificatif 208

Servitudes et charges foncières

1415 Charge: droit d'habitation au profit d'Anna Müller, Zurich, 23.3.1984 justificatif 208

Droits de gages immobiliers: néant

Autres dispositions: néant

Signatures de l'acheteur et du vendeur, authentification de l'acte

a) Certains passages relatifs à l'objet de cet acte de vente ont été repris tels quels d'un document. Lequel?

½ point

- *Extrait du registre foncier/inscription au registre foncier, grand livre du registre foncier*
- *Titre hypothécaire*

Nombre de
points
obtenus

Points

- b) **Vous conseillez à M. Hubert de faire supprimer le droit d'habitation qui figure sur le projet d'acte de vente. Expliquez-lui à quelles conséquences concrètes il s'expose sinon.**

1 point

La dénommée Anna Müller serait en droit d'emménager dans la maison à tout moment et M. Hubert devrait donc vivre avec cette épée de Damoclès au-dessus de sa tête. Et/ou: en cas de revente du bien, ce droit d'habitation restreindrait fortement la demande, entraînant automatiquement une diminution du prix de vente (1 point).

- c) **Donnez un autre exemple de servitude.**

½ point

Droits de passage, droits à des sources, usufruit, droits de construction (rapprochée)

**Nombre de
points
obtenus**

Points

11. Différencier les produits de crédit sur gage immobilier **1 point**
Objectif détaillé 1.7.7.2 (C2)

Vous venez de discuter des formalités relatives à un financement avec Pierre Stucki, l'un de vos clients. Vous lui proposez à présent des produits concrets.

Indiquez un avantage et un inconvénient de l'amortissement indirect.

2 x ½ point

Avantage:

- *Avantage fiscal (les versements sont déduits des revenus, mais le montant de la dette reste constant)*
- *Meilleure rémunération qu'un compte d'épargne*
- *L'avoir détenu sur un compte du 3^e pilier est exonéré d'impôts jusqu'à son retrait.*

Inconvénient:

Le montant du crédit et la charge d'intérêts restent à leur plus haut niveau jusqu'à l'échéance (variable en fonction des produits).

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

12. Expliquer le crédit lombard **2 points**
Objectif détaillé 1.7.7.5 (C3)

M. Hubert a investi une partie de son patrimoine dans un dépôt. Il ne souhaite toutefois pas en apporter la valeur comme fonds propres pour l'achat de sa maison. Il prévoit au contraire de souscrire un crédit lombard afin d'effectuer de nouvelles opérations boursières.

a) Complétez les données manquantes.

2 x ½ point

Valeur	Cours (en CHF / %)	Valeur (en CHF)	Taux d'avance
2 kg d'or	45 000	90 000	60 à 70%
50 000, 3,875, Banque des lettres de gage S359 01-12	106	53 000	90%

Indication pour la correction: ½ point par ligne juste

Nombre de
points
obtenus

Points

Votre client utilise la limite de crédit mise à sa disposition. Or les marchés n'évoluent pas dans son sens. Voici la situation de son crédit lombard:

Valeur d'avance des garanties mises en gage: CHF 121 000

Crédit utilisé: CHF 130 000

M. Hubert possède encore quelques actions du SMI, qu'il conserve dans son compartiment de coffre fort.

b) Quelle doit être la valeur minimale de ces actions pour que le crédit soit à nouveau couvert?

1 point

Valeur de marché comprise entre CHF 15 000 et 18 000

13. Décrire les crédits non couverts

2 points

Objectif détaillé 1.7.8.6 (C2)

Les particuliers peuvent bénéficier de crédits couverts ou non par des garanties.

Expliquez à M. Hubert la différence entre un crédit à la consommation et une hypothèque concernant la durée et le montant du prêt.

4 x ½ point

	Crédit à la consommation (selon la LCC)	Hypothèque
Durée	<i>Limitée à 60 mois</i>	<i>L'hypothèque est en général souscrite à beaucoup plus long terme.</i>
Montant maximal	<i>CHF 80 000</i>	<i>80% de la valeur vénale du bien</i>

Nombre de
points
obtenus

Points

14. Décrire les crédits non couverts

3 points

Objectif détaillé 1.7.8.6 (C2)

Un médecin facture chaque mois CHF 150 000 d'honoraires, mais ses patients ne le règlent que deux ou trois mois plus tard. Il demande un crédit de CHF 400 000 pour couvrir ses besoins de liquidités et un prêt d'investissement de CHF 100 000 pour agrandir son cabinet.

- a) **Indiquez-lui un avantage et un inconvénient des deux formes de crédit envisageables dans ce contexte, à savoir le crédit en compte courant et l'avance à terme fixe.**

4 x ½ point

	Avantage	Inconvénient
Crédit en compte courant	<ul style="list-style-type: none"> – Intérêts dus uniquement sur le montant utilisé (variables en fonction des mouvements du compte) – Possibilité d'effectuer le trafic des paiements sur le même compte 	<ul style="list-style-type: none"> – Charge financière plus importante, commission supplémentaire
Avance à terme fixe	<ul style="list-style-type: none"> – Taux d'intérêt plus avantageux – Charge d'intérêts fixe, plus simple à budgétiser 	<ul style="list-style-type: none"> – Remboursement ou prolongation à l'échéance – Pas de possibilité de remboursement avant l'échéance

Nombre de points obtenus

Points

- b) Vous lui accordez un prêt d'investissement de CHF 100 000 à un taux variable d'actuellement 5,5%, avec un remboursement sous la forme d'annuités. Quel avantage le remboursement par annuités présente-t-il pour le client?

1 point

La charge financière est fixe (le montant à rembourser reste constant: en cas de hausse des taux, la part des intérêts augmente et l'amortissement diminue. En cas de baisse des taux, le capital est remboursé plus vite).

Nombre de
points
obtenus

Points

**15. Demander les documents nécessaires à l'analyse du crédit
(clientèle commerciale)**

3 points

Objectif détaillé 1.7.9.2 (C2)

Vous accordez un crédit contre cession de créances à une société anonyme. Vous exigez cependant un extrait du registre du commerce.

a) Quelles informations utiles l'extrait du registre du commerce fournit-il sur les personnes impliquées dans une société anonyme? Citez-en deux.

2 x ½ point

- *Autorisations de signature (procuration, signature individuelle ou collective)*
- *Fonction au sein du conseil d'administration (président, secrétaire, etc.)*
- *Composition du conseil d'administration*
- *Nom de l'organe de révision*

b) Quel document demandez-vous au client pour pouvoir vérifier régulièrement la valeur de votre garantie?

1 point

Liste des débiteurs

Une société anonyme présente une demande de prêt d'investissement. Or ses fonds propres ne permettent pas de lui octroyer de crédit sans garantie supplémentaire. L'un des membres du conseil d'administration est disposé à se porter garant.

c) Quel document lui demandez-vous afin d'examiner sa capacité à se porter caution?

1 point

- *Copie de sa déclaration fiscale*
- *Extrait du registre des poursuites*

Nombre de
points
obtenus

Points

16. Différencier les produits de crédit sur nantissement destinés à la clientèle commerciale

3 points

Objectif détaillé 1.7.8.4 (C2)

- a) **Le tableau ci-dessous compare les crédits contre mise en gage de titres et de marchandises. Complétez chaque ligne en indiquant une caractéristique relative à l'échéance et une caractéristique relative à la garantie.**

4 x 1/2 point

	Echéance	Garantie
Mise en gage de titres	<i>Le crédit sur titres est généralement octroyé sans délai de remboursement fixe.</i>	<i>Les titres doivent être négociables en Bourse.</i>
Mise en gage de marchandises	<i>Le crédit sur marchandises est octroyé à court terme.</i>	<i>Les marchandises mises en gage doivent être des biens fongibles (matières premières, en général).</i>

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables.

- b) **Citez deux autres types de garanties pouvant être utilisées pour couvrir un crédit sur gage.**

2 x 1/2 point

- *Police d'assurance*
- *Avoirs en compte, dépôts fiduciaires*
- *Cédules hypothécaires*
- *Métaux précieux*

Nombre de points obtenus

Points

17. Expliquer les différents types de fonds de placement **2 points**
Objectif détaillé 1.7.16.5 (C3)

Il existe différents types de fonds de placement.

Classez les différentes formes de placement ci-dessous dans le fonds de placement correspondant en cochant la bonne case.

4 x ½ point

	Immeubles d'habitation	Contrats à terme sur le pétrole brut	Bons du Trésor	Roche GS
Equity Fund Switzerland				X
Money Market Fund USD			X	
Swiss Real Estate Fund	X			
Commodity Selection Fund		X		

18. Recommander des fonds de placement **2 points**
Objectif détaillé 1.7.16.6 (C4)

Lors d'un entretien, Mme Widmer se montre intéressée par un placement diversifié en actions suisses.

Présentez-lui deux propositions concrètes et justifiez vos recommandations en style télégraphique.

2 x 1 point

Proposition	Justification
<i>Exchange Traded Funds</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Forme de placement diversifiée</i> - <i>Absence de majoration d'émission</i> - <i>Négociable en Bourse à tout moment</i>
<i>Fonds de placement en actions</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Forme de placement diversifiée</i> - <i>Soumis à la loi sur les placements collectifs</i> - <i>Remboursement des parts possible à tout moment à la valeur nette d'inventaire</i>

*Indications pour la correction: - ½ point par proposition juste et ½ point par justification correcte
- D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.*

Nombre de points obtenus

Points

19. Expliquer une augmentation de capital **3 points**
Objectif détaillé 1.7.16.10 (C2)

L'assureur britannique Life plc projette de racheter les activités d'assurance vie de la compagnie asiatique Vita Inc. Pour ce faire, il doit procéder à une augmentation de capital.

Le déroulement d'une augmentation de capital ordinaire est retracé ci-dessous. Complétez-le en y indiquant les trois termes manquants.

3 x 1 point

1.	Prise de décision (le conseil d'administration propose d'augmenter le capital-actions)
2.	Examen de la demande et constitution du syndicat
3.	Définition du <i>prix d'émission</i>
4.	Contrat d'émission
5.	Prospectus d'émission et souscription
6.	Début du négoce
7.	Attribution
8.	<i>Libération</i>
9.	Décompte
10.	Admission en Bourse
11.	Modification des statuts et inscription au registre du commerce

Nombre de
points
obtenus

Points

20. Décrire le marché monétaire
Objectif détaillé 1.7.13.1 (C2)

2 points

Certains instruments financiers se négocient sur le marché monétaire et sur le marché des capitaux.

a) Indiquez une caractéristique des placements monétaires.

1 point

- Placement de gros montants
- Placement d'avoirs à court terme (échéance jusqu'à 1 an, les placements monétaires titrisés sont négociables chaque jour)
- Faible rémunération
- Grande sécurité

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

b) Les dépôts à terme et les placements fiduciaires présentent différents risques en cas de faillite du débiteur. Complétez le tableau suivant.

2 x ½ point

	Risque en cas de faillite de la banque
Dépôt à terme	<i>Garantie jusqu'à concurrence de CHF 100 000 (avec les autres dépôts d'épargne) dans le cadre de la protection des déposants</i>
Placement fiduciaire	<i>Les placements auprès de banques étrangères sont effectués pour le compte et aux risques et périls du client (pas de responsabilité de la banque suisse).</i>

Nombre de points obtenus

Points

21. Expliquer les différents types de titres de participation 5 points
Les papiers-valeurs et leur caractère juridique
Objectifs détaillés 1.7.10.1 / 1.7.10.3 (C2)

M. Hubert souhaite savoir comment acquérir des droits dans une entreprise via des titres de participation. Il vous pose donc quelques questions à ce sujet.

- a) M. Hubert vous demande d'abord quels sont les différents titres de participation qui existent.
Complétez le tableau ci-dessous en citant trois titres de participation, puis en cochant les droits qui leur sont associés.

6 x ½ point

Nom du titre de participation	Action		Bon de participation		Part sociale d'une société coopérative	
	Droits associés (cocher les bonnes cases)	<input checked="" type="checkbox"/>	Droits patrimoniaux	<input checked="" type="checkbox"/>	Droits patrimoniaux	<input checked="" type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>	Droits sociaux	<input type="checkbox"/>	Droits sociaux	<input checked="" type="checkbox"/>	Droits sociaux

Indications pour la correction: ½ point par ligne correctement remplie
(ne pas attribuer de quart de point)

Autres réponses justes:

Nom du titre de participation	Bon de jouissance		Certificat de part d'un fonds de placement			
	Droits associés	<input checked="" type="checkbox"/>	Droits patrimoniaux	<input checked="" type="checkbox"/>	Droits patrimoniaux	
	<input type="checkbox"/>	Droits sociaux	<input type="checkbox"/>	Droits sociaux		

- b) Pendant vos explications, vous avez utilisé à plusieurs reprises le mot «papier-valeur», que M. Hubert ne comprend malheureusement pas. Expliquez-lui ce terme avec vos propres mots, en veillant à ce que votre formulation reprenne toutes les caractéristiques essentielles des papiers-valeurs.

2 points

Un papier-valeur est un titre (½ point) qui matérialise un droit (½ point). L'émetteur s'engage par exemple à fournir une prestation donnée au détenteur de ce titre. Il n'est possible de faire valoir ou de transférer ce droit (½ point) que sur présentation du titre (½ point).

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de points obtenus

Points

22. Décrire les formes de placement d'une émission **4 points**
Objectif détaillé 1.7.11.1 (C2)

La société Serrurier SA projette une expansion dans les pays voisins. Pour ce faire, cette entreprise suisse a besoin d'un montant de EUR 150 millions. Ce financement doit intervenir sur le marché des capitaux, dans le cadre d'un emprunt sur 5 ans lancé par l'intermédiaire de votre banque.

Expliquez au gérant les arguments en faveur de chacune des deux formes de placement qui s'offrent à lui et indiquez-lui le nom des commissions prélevées.

4 x 1 point

	Placement à la commission	Prise ferme
Avantage pour Serrurier SA	<ul style="list-style-type: none"> - Accès aux contacts clients de la banque - Moins onéreux que la prise ferme 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de placement assumé par la banque - Charge administrative assumée par la banque
Dénomination de la commission	<i>Commission de guichet</i>	<i>Commission de prise ferme</i>

*Indications pour la correction: - 1 point par case correctement remplie
- Le candidat doit utiliser les termes techniques: «commission de guichet» et «commission de prise ferme» (et non seulement «commission»), «risque de placement» (et non seulement «risque»).*

Nombre de points obtenus

Points

23. Comptabilité

8 points

Objectifs détaillés 3.4.1.2 (C2) / 3.4.2.1 (C2)

Vous travaillez au service comptabilité de la Banque Suisse.

Vous recevez une facture pour la dernière livraison effectuée par votre fournisseur de matériel de bureau.

Vous préparez une chronologie retraçant les principales étapes du traitement de cette facture, de sa réception à son archivage, en passant par sa comptabilisation.

a) Classez les étapes suivantes dans l'ordre chronologique (de 1 à 8).

8 x ½ point

1.	Réception de la facture
5.	Déclenchement du paiement
4.	Indication des comptes dans le tampon de facturation (conformément au plan comptable)
7.	Apposition du tampon «Payé» sur la facture
6.	Comptabilisation de la facture
2.	Contrôle de la facture
3.	Calcul du délai de paiement
8.	Archivage de la facture

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de
points
obtenus

Points

b) **Que devez-vous systématiquement contrôler lors de la réception d'une facture? Citez deux éléments.**

2 x 1 point

- *Exhaustivité de la facture*
- *Conformité de la facture avec l'offre soumise*
- *Délai de paiement convenu*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

Pour mieux maîtriser ses coûts, la Banque Suisse a mis en place des centres de coûts.

c) **Indiquez un avantage et un inconvénient de la comptabilité par centres de coûts pour une entreprise.**

2 x 1 point

Avantage:

Les coûts sont transparents. Chaque centre de coûts connaît ses charges et ses revenus.

Inconvénient:

La comptabilisation et la gestion des centres de coûts sont chronophages et onéreuses.

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

**Nombre de
points
obtenus**

Points

24. Schéma directeur et management
Objectif détaillé 1.4.1.1 (C3)

5 points

Le schéma directeur de la Banque Suisse comporte cinq grands axes:

- Clients
- Collaborateurs
- Ethique
- Relations publiques
- Ecologie

a) **Complétez le tableau ci-dessous en formulant une ligne directrice pour chacun des grands axes que constituent les clients, les collaborateurs et l'écologie.**

3 x 1 point

Clients	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Nous assumons une responsabilité particulière à l'égard de nos clients.</i> - <i>Notre travail se focalise sur nos clients.</i>
Collaborateurs	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Nous sommes conscients que nos collaborateurs jouent un rôle décisif.</i> - <i>Nous nous engageons en faveur d'une politique de gestion des ressources humaines progressiste.</i>
Ethique	<ul style="list-style-type: none"> - Nous visons des résultats économiques mesurés. - Nous suivons une philosophie axée sur le partenariat.
Relations publiques	<ul style="list-style-type: none"> - Nous fournissons régulièrement des informations sur nos activités dans notre domaine. - Nous entretenons d'étroites relations avec les médias, ainsi qu'avec des organismes publics et privés.
Ecologie	<i>Nous veillons à préserver l'environnement et nous déployons des mesures écologiques de manière rapide et ciblée dès que possible.</i>

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

Nombre de points obtenus

Points

Le management constitue également un aspect essentiel du schéma directeur, dont il est l'incarnation. Vous avez découvert le management au travers de vos différents entretiens de qualification, qui se sont certainement plus ou moins bien déroulés.

b) Indiquez deux points essentiels pour créer un climat favorable lors d'un entretien avec un collaborateur.

2 x 1 point

- *Le supérieur hiérarchique (formateur) doit prévoir suffisamment de temps pour l'entretien.*
- *L'entretien ne doit pas uniquement être l'occasion d'exprimer des critiques: il doit également mettre en avant des points positifs.*
- *Le collaborateur (ou la personne en formation) doit pouvoir évaluer lui-même ses prestations et exprimer son avis.*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

25. Se procurer des informations

6 points

Objectif détaillé 2.1.3.1 (C2)

Au cours de votre formation, vous avez appris à vous procurer des informations par différents moyens.

Vous avez pour mission de vous procurer légalement des informations de fond sur une autre entreprise de votre secteur afin de pouvoir procéder à une analyse concurrentielle.

a) Indiquez quatre types d'informations intéressantes dans l'optique d'une analyse concurrentielle.

4 x 1 point

- *Total du bilan du concurrent*
- *Zone de marché/envergure du concurrent*
- *Produits et clientèle visée*
- *Philosophie de l'entreprise*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

Nombre de
points
obtenus

Points

b) **Quelles sont les sources d'informations susceptibles de vous fournir ces renseignements? Citez-en quatre.**

4 x ½ point

- *Site Internet de l'entreprise*
- *Rapport de gestion*
- *Articles de presse*
- *Analyses de marché*
- *Communiqués de presse de l'entreprise*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes

26. Objectifs économiques

4 points

Objectif détaillé 1.7.1.3 (C2)

Cette analyse concurrentielle effectuée, vous avez pour mission de formuler des objectifs adaptés pour votre banque. Afin de ne pas commettre d'erreur, vous devez connaître les principes essentiels à respecter lors de la formulation d'objectifs.

a) **Quelles sont les règles essentielles à respecter lors de la formulation d'objectifs? Citez-en quatre en style télégraphique.**

4 x ½ point

- *La réalisation des objectifs doit être mesurable.*
- *La réalisation des objectifs doit être vérifiable.*
- *Les objectifs doivent être compréhensibles.*
- *Les objectifs doivent être acceptés par tous.*
- *Les objectifs doivent être formulés de manière concrète.*
- *Les objectifs doivent être pertinents.*

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

Nombre de
points
obtenus

Points

- b) **Formulez un objectif destiné à développer un groupe de produits ou de clients de votre banque.**

2 points

L'an prochain, le nombre de particuliers qui sont clients de la banque doit augmenter de 5%.

ou

Le chiffre d'affaires généré par les fonds de placement doit augmenter de CHF 1 million au cours des trois prochaines années.

ou

Nous attendons un afflux de nouveaux capitaux à hauteur d'au moins 3% dans les 6 prochains mois.

Indication pour la correction: d'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.

27. Structure du système bancaire

1 point

Objectif détaillé 1.7.3.1 (C2)

En Suisse, les banques sont subdivisées en plusieurs groupes selon différents critères.

Complétez le tableau ci-dessous en associant chacun des quatre termes suivants au groupe de banques correspondant:

garantie de l'Etat, société coopérative, lettres de gage, société en nom collectif

1 point

Banques Raiffeisen	<i>Société coopérative</i>
Banquiers privés	<i>Société en nom collectif</i>
Instituts à statut particulier	<i>Lettres de gage</i>
Banques cantonales	<i>Garantie de l'Etat</i>

Indication pour la correction: 1 point si la répartition des termes dans le tableau est correcte (pas de demi-point ni de quart de point)

Nombre de
points
obtenus

Points

28. Instruments de politique monétaire de la BNS **3 points**
Objectif détaillé 3.1.6.5 (C2)

La Banque nationale suisse a notamment pour tâche d'approvisionner le marché monétaire en liquidités.

a) Quel est le principal objectif poursuivi par la politique monétaire de la BNS?

1 point

Stabilité des prix (ou lutte contre l'inflation/la déflation)

Indication pour la correction: la marge de fluctuation du LIBOR ne constitue pas une bonne réponse ici.

Les opérations de prise en pension constituent un instrument important afin que la BNS puisse maîtriser la masse monétaire.

b) Décrivez le déroulement d'une opération de prise en pension entre la BNS et une banque suisse en style télégraphique. Pour ce faire, indiquez quatre étapes suivant l'ordre chronologique.

4 x ½ point

Opération de prise en pension	Opération entre la BNS et une banque d'affaires suisse
Titres	1. La BNS achète des titres à une banque d'affaires suisse.
Fonds	2. La BNS crédite la somme correspondante à la banque d'affaires.
Date de rachat	
Titres	3. La BNS revend les titres à la banque d'affaires.
Fonds	4. La somme correspondante est débitée à la banque d'affaires.

*Indications pour la correction: - 2 points pour le déroulement correct de l'opération de prise en pension. L'achat et la vente des titres doivent être mentionnés.
- Cette question peut donner lieu à l'attribution de quarts de point.*

Nombre de points obtenus