

EXAMEN DE FIN D'APPRENTISSAGE D'EMPLOYÉ DE COMMERCE 2013 / ÉCRIT SOLUTIONS

BRANCHE BANQUE

PROFIL B

SOLUTIONS SÉRIE 1

SITUATIONS ET CAS PRATIQUES

INFORMATIONS IMPORTANTES POUR LES CORRECTIONS

Pour les corrections/évaluations, les experts doivent tenir compte des points suivants:

- L'évaluation doit prendre en compte les indications relatives à la forme de la réponse. Par exemple, l'énoncé demande parfois de répondre «par des phrases complètes» ou «en style télégraphique». Lorsque la réponse ne respecte pas la forme attendue, il faut accorder moins de points ou ôter des points (pour autant que cela soit possible et pertinent).
- Faute d'indication contraire, des réponses différentes de celles données dans le corrigé sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes. L'attribution ou non des points doit alors se fonder sur le savoir sous-jacent à la question.
- Pour les réponses se rapportant à des questions précédentes, il faut tenir compte des répercussions des erreurs qui ont été commises au départ. Il est ainsi possible d'attribuer des points pour une réponse fautive lorsque l'erreur découle d'une réponse précédente, alors que le raisonnement est juste. La totalité des points ne peut toutefois jamais être accordée en pareil cas.

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 32, 36 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 la 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 seront 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. **Lois et directives** **4 points**
Objectif détaillé 1.7.1.1 (C2)

En Suisse, le système bancaire est régi par différentes lois.

- a) **Complétez le tableau ci-dessous en indiquant le nom de la loi correspondant aux dispositions mentionnées.**

4 x ½ point

| Dispositions | Loi |
|---|---|
| Prescriptions relatives aux liquidités et aux fonds propres des banques | <i>Loi sur les banques (LB) (ou loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne)</i> |
| Dispositions relatives à l'organisation et à la direction des fonds de placement afin de protéger les investisseurs | <i>Loi sur les placements collectifs (LPCC) (ou loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux)</i> |
| Dispositions relatives aux obligations qui incombent aux différents intermédiaires financiers afin d'éviter que des fonds d'origine criminelle soient intégrés dans le circuit économique | <i>Loi sur le blanchiment d'argent (LBA) (ou loi fédérale concernant la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme dans le secteur financier)</i> |
| Dispositions relatives au négoce professionnel de valeurs mobilières afin que tous les clients soient traités de manière équitable et que les différentes transactions s'effectuent dans la transparence | <i>Loi sur les bourses (LBVM) (ou loi fédérale sur les bourses et le commerce des valeurs mobilières)</i> |

Indication pour la correction: les ordonnances qui vont de pair avec ces lois constituent également de bonnes réponses ici.

Nombre de
points
obtenus

Points

En Suisse, la surveillance étatique des marchés financiers au niveau de l'Etat est assurée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).

b) Parmi les huit activités suivantes, quatre relèvent du mandat de la FINMA. Lesquelles? Indiquez les numéros correspondants.

4 x ½ point

1. Représenter les intérêts des banques suisses face aux autorités
2. Octroyer aux banques leur autorisation d'exercer
3. Etablir des rapports d'audit comptable et de révision pour les banques
4. Surveiller le respect des prescriptions en matière de liquidités et de fonds propres
5. Se charger d'assainir ou de liquider des banques
6. Conduire la politique monétaire suisse
7. Prononcer des sanctions à l'encontre des banques en cas de besoin
8. Nommer la Direction générale de la Banque nationale suisse (BNS)

2
4
5
7

2. Services communs des banques suisses

2 points

Objectif détaillé 1.7.3.3 (C1)

Pour des raisons d'efficacité, les banques suisses centralisent diverses activités au sein de services communs comme SIX Group SA.

Citez quatre activités ou domaines d'attribution importants que SIX Group SA prend en charge pour les banques suisses.

4 x ½ point

- *Gestion des systèmes de paiement*
- *Développement de produits et systèmes dans le domaine du trafic des paiements sans espèces*
- *Garde et gestion de titres*
- *Gestion de la Bourse suisse*
- *Collecte et diffusion d'informations financières internationales*

Indication pour la correction: le candidat doit formuler des activités ou domaines d'attribution, et non indiquer des sous-traitants.

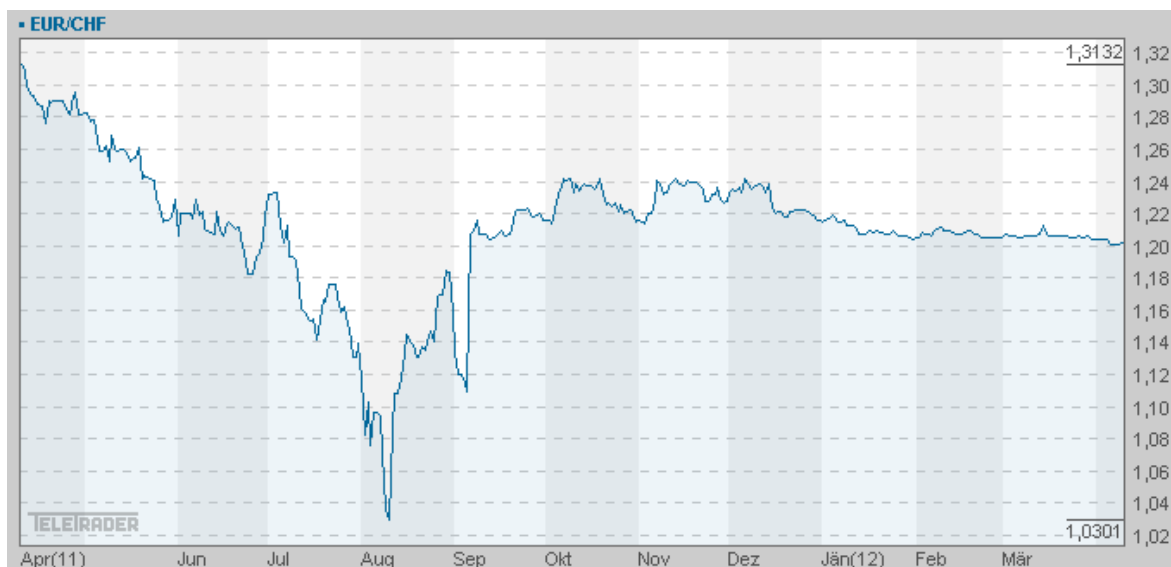
Nombre de
points
obtenus

Points

3. Tâches et instruments de la BNS
Objectif détaillé 3.1.6.5 (C2)

2 points

Le graphique ci-dessous illustre l'évolution d'un couple de devises, ainsi qu'une intervention de la BNS.



a) Sous quelle forme et dans quelle intention la BNS a-t-elle réalisé cette intervention?

2 x ½ point

Forme (½ point):

- Communication d'un certain cours EUR / CHF en ligne de mire
- Achat d'euros afin de faire baisser le franc face à l'euro

Intention (½ point):

- Stabilité du cours
- Maintien de l'emploi
- Aide aux exportations

b) Quelle tâche primordiale inscrite dans la Constitution fédérale la Banque nationale suisse a-t-elle remplie ici?

1 point

Politique monétaire servant les intérêts généraux du pays

Nombre de
points
obtenus

Points

4. Expliquer les relevés de compte

3 points

Objectif détaillé 3.3.1.2 (C2)

Le 5 janvier 2013, la société Import SA a reçu un relevé de compte établi par votre banque. M. Jules Porter, chargé de dossier, l'a étudié en détail et s'est livré à quelques réflexions. Répondez aux questions suivantes.

a) De quel point de vue comptable un relevé de compte est-il établi?

1 point

Un relevé de compte est établi du point de vue de la banque.

b) Expliquez par une périphrase ce que signifie «compte courant créditeur».

1 point

«Compte courant créditeur» signifie que la banque a une dette envers le titulaire du compte ou que le titulaire du compte dispose d'un avoir auprès de la banque.

c) Quel est le but de l'impôt anticipé?

1 point

L'impôt anticipé a pour objectif premier d'inciter les contribuables domiciliés en Suisse à déclarer correctement leur patrimoine et les revenus qu'il génère.

Nombre de
points
obtenus

Points

5. Classification des clients et des groupes d'intérêts **5 points**
Objectif détaillé 1.1.2.3 (C4)

Vous occupez un poste d'assistant auprès de la direction de la Banque Suisse. A ce titre, vous réfléchissez à la classification de la clientèle. Jusqu'à présent, la Banque Suisse classifiait ses clients en fonction du montant de leurs avoirs.

a) Complétez le tableau ci-dessous en indiquant un avantage et un risque de ce type de classification.

2 x 1 point

| Avantage | Risque |
|---|---|
| <i>Les produits peuvent être ajustés aux besoins de la clientèle.</i> | <i>Doublons dans l'organisation de la banque (plusieurs services s'occupent du même produit)</i> |
| <i>Le conseiller dispose d'un savoir-faire spécifique au groupe de clients qu'il prend en charge.</i> | <i>Lorsque les avoirs du client augmentent ou diminuent, le conseiller à la clientèle change, ce qui peut donner lieu à des réclamations.</i> |

b) Les clients peuvent être classifiés selon d'autres critères que le montant de leurs avoirs. Lesquels? Citez-en deux.

2 x ½ point

- *Classification par produits*
- *Classification par régions*
- *Classification par secteurs d'activité*

Nombre de
points
obtenus

Points

Il existe d'autres groupes d'intérêts que la clientèle.

c) **Complétez le tableau ci-dessous concernant les attentes des différents groupes d'intérêts.**

4 x ½ point

| Groupe d'intérêts | Attentes à l'égard de l'entreprise |
|--|---|
| <i>Concurrence</i> | Loyauté |
| Bailleurs de fonds (détenteurs d'obligations) | <i>Ponctualité dans le remboursement et dans le paiement des intérêts</i> |
| Etat | <i>Recettes fiscales régulières, paiement des prestations sociales, stabilité de l'emploi</i> |
| Collaborateurs | <i>Salaires intéressants, conditions de travail équitables, formation continue</i> |

Nombre de points obtenus

Points

6. Assortiment de comptes **2 points**
Objectif détaillé 1.7.4.1 (C1)

Enea Balmelli, âgé de 8 ans, a reçu CHF 3000 de la part de son grand-père. Son père souhaite par conséquent lui ouvrir un compte.

a) Quel type de compte recommanderiez-vous à M. Balmelli pour son fils?

½ point

Compte d'épargne jeunesse

b) Quels sont les avantages de ce compte? Citez-en trois.

3 x ½ point

- *Taux d'intérêt préférentiel*
- *Gestion de compte gratuite*
- *Extrait de compte annuel et décompte d'intérêts avec attestation*
- *Petits extras pour l'enfant*

7. Prévoyance **2 points**
Objectif détaillé 1.7.4.5 (C2)

M. Giotto s'est installé à son compte en ouvrant un magasin spécialisé dans l'art oriental. Ne s'étant pas encore penché sur la question de sa prévoyance vieillesse, il vous a demandé un rendez-vous afin de s'informer à ce sujet. Au cours de l'entretien, vous lui recommandez notamment le compte de prévoyance du pilier 3a.

a) Quelles sont les caractéristiques qui parlent en faveur de ce produit? Indiquez-en deux.

2 x ½ point

- *Maintien du niveau de vie habituel à l'âge de la retraite*
- *Economie d'impôts*
- *Taux d'intérêt préférentiel*

Nombre de
points
obtenus

Points

M. Giotto est très intéressé par ce compte et vous demande s'il peut effectuer un premier versement de CHF 50 000.

b) Que lui répondez-vous? Justifiez votre réponse.

1 point

- *Il n'est pas possible de verser CHF 50 000 de cette façon.*
- *Il existe un plafond fixé par le législateur.*
- *Pour les indépendants, ce plafond est fixé à 20% du revenu soumis à l'AVS.*

Indication pour la correction: tous les aspects cités doivent être mentionnés. Ne pas attribuer de demi-point ni de quart de point.

8. Moyens de paiement et déroulement d'un paiement, e-banking 4 points
Objectifs détaillés 1.7.5.2 (C2) / 1.7.6.1 (C2)

M. Giotto dispose déjà d'un compte personnel et d'une carte Maestro auprès de votre banque. Il a lu plusieurs articles traitant d'utilisations abusives de cartes Maestro et vous fait part de son inquiétude. Il souhaite savoir comment se protéger au mieux contre ces risques d'abus.

a) Indiquez-lui deux mesures importantes à prendre pour se protéger contre une utilisation abusive de sa carte Maestro.

2 x ½ point

- *Signer sa carte Maestro dès réception*
- *Conserver séparément sa carte Maestro et son code PIN en lieu sûr*
- *Garder son code PIN secret*
- *Signaler immédiatement toute perte de sa carte*
- *Saisir son code PIN à l'abri des regards*

Indication pour la correction: seules les mesures que M. Giotto peut prendre lui-même valent ici comme bonne réponse.

M. Giotto planifie de longs séjours dans sa ville natale en Sicile environ deux fois par an.

b) Hormis la carte Maestro, quelles possibilités de paiement sans espèces s'offrent à lui lors de ces séjours? Citez-en deux.

2 x ½ point

- *Carte de crédit*
- *Carte Travel Cash*
- *Travellers Cheque*

Nombre de
points
obtenus

Points

Lors de ses séjours à l'étranger, M. Giotto doit continuer à suivre ses affaires. Il a donc besoin d'un accès à ses comptes. Vous lui conseillez l'e-banking.

c) Indiquez-lui quatre services e-banking qui présenteraient une utilité directe pour lui.

4 x ½ point

- *Exécution de paiements en Suisse et à l'étranger, en CHF ou en devises*
- *Consultation des paiements exécutés et du solde du compte*
- *Consultation et modification des paiements en suspens*
- *Saisie, modification et suppression d'ordres permanents*
- *Service d'information par SMS et par courrier électronique*
- *Passation d'ordres de Bourse en temps réel dans le monde entier à un tarif avantageux*
- *Surveillance de son ou de ses dépôts de titres*

9. Expliquer le système de paiement de l'entreprise d'apprentissage **3 points**
Objectif détaillé 3.3.1.1 (C2)

La Banque Suisse a fait réaliser des travaux de rénovation dans la salle des guichets. Le maître d'ouvrage vient d'envoyer les factures pour paiement. Vous travaillez au sein du service comptabilité de la banque, où vous êtes responsable du règlement des factures des créanciers.

a) Quels éléments devez-vous contrôler sur chaque facture? Citez-en quatre.

4 x ½ point

- *Le montant de la facture est-il bien correct?*
- *La facture est-elle bien conforme aux dispositions applicables en matière de TVA?*
- *Les coordonnées du compte du bénéficiaire sont-elles bien indiquées?*
- *Sous quel délai la facture doit-elle être réglée?*
- *Est-il possible de déduire un escompte?*

Nombre de
points
obtenus

Points

Vous constatez que le cachet de réception n'a pas été apposé sur une facture.

- b) L'absence de celui-ci influe-t-elle sur le délai de paiement de la facture? Justifiez votre réponse par une phrase complète.**

1 point

Non.

Le délai de paiement est calculé à partir de la date d'établissement de la facture.

10. Exécution de services de base

2 points

Objectif détaillé 1.7.4.6 (C2, C3)

Vous dirigez l'équipe de guichetiers de votre banque, qui reçoit aujourd'hui le renfort de Mme Rossi, une nouvelle collaboratrice. Vous êtes chargé de la former sur son premier jour de travail.

- a) Expliquez-lui comment identifier un nouveau client.**

1 point

Copie de pièces d'identité officielles

- b) Mme Rossi souhaite connaître avec précision les documents qu'un nouveau client doit signer lors de l'ouverture d'un compte. Citez-en deux.**

2 x ½ point

- *Demande d'ouverture de compte*
- *Conditions générales*
- *Procurations*
- *Carte de signatures*

Nombre de
points
obtenus

Points

- 11. Calculer les conséquences financières des crédits garantis par gage immobilier (clients privés) / établir les documents nécessaires aux affaires de crédit** **5 points**
Objectifs détaillés 1.7.7.4 (C3) / 1.7.9.8 (C2)

Vous travaillez pour la Banque Suisse. M. Keller, biochimiste âgé de 43 ans et sans enfant, est un client de longue date de votre établissement. Il souhaite acheter une maison à Payerne et s'adresse à vous avec ce projet.

- a) Citez deux documents que le client doit fournir dès la demande de crédit.**

2 x ½ point

- *Projet d'acte de vente*
- *Extrait du registre foncier*
- *Déclaration fiscale*
- *Descriptif de l'objet / plans de construction*

Nombre de
points
obtenus

Points

La maison est en vente au prix de CHF 620 000. M. Keller souhaite investir CHF 280 000 supplémentaires dans des travaux de transformation et de rénovation. Environ 50% du montant de ces travaux augmenteraient la valeur de ce bien.

b) **Etablissez le plan de financement et le calcul de la capacité de financement de M. Keller compte tenu des indications fournies ci-dessous.**

| Données relatives aux revenus et au patrimoine de M. Keller: | |
|--|-------------|
| Revenu brut | CHF 150 000 |
| Avoir actuellement en compte ou placé en titres | CHF 300 000 |
| Avoir auprès de sa caisse de pension | CHF 400 000 |
| Avoir actuellement sur un compte de prévoyance 3a | CHF 80 000 |

**Taux d'intérêt théorique de 5% par an
Apport de 20% de fonds propres**

6 x ½ point

Plan de financement:

| | | | | |
|---------------------------|---------------------------------|---------|-----------------|---------|
| Prix d'achat | CHF 620 000 | | Hors plus-value | |
| + Plus-value (rénovation) | CHF 140 000 (50% de 280 000) | ½ point | 0 | ½ point |
| = valeur vénale | CHF 760 000 | | 620 000 | |
| Hypothèque maximale | CHF 608 000 (494 000 / 114 000) | | 496 000 | |
| Fonds propres | CHF 152 000 | ½ point | 124 000 | |

Calcul de la capacité de financement:

| | Avec plus-value | Sans plus-value | |
|---|--------------------|-----------------|---------|
| Intérêts | CHF 30 400 | 24 800 | ½ point |
| + Amortissement | CHF 6080 (7600) | 4 960 (6200) | ½ point |
| + Entretien / frais annexes | CHF 7600 | 6 200 | ½ point |
| = Total des charges | 44 080 (45 600) | 35 960 (37 200) | |
| Tenue des charges assurée dans les deux cas | 3*44 080 < 150 000 | 3*35 960 | ½ point |

Indications pour la correction: - *Plan de financement:*
½ point si le plan de financement hors plus-value est correct.

- *Calcul de la capacité de financement:*
valeurs des amortissements de l'hypothèque en second rang sur 15 ans entre parenthèses.

Nombre de points obtenus

Points

Pour les fonds propres nécessaires, le plan de financement bancaire, ainsi que les travaux de transformation et de rénovation, M. Keller ne souhaite apporter que les $\frac{3}{4}$ des avoirs qu'il détient sur ses comptes et sous forme de titres.

- c) **Quelle serait l'incidence fiscale d'un retrait anticipé sur son compte de prévoyance 3a pour l'apport des fonds propres manquants?**

1 point

Un retrait anticipé sur le compte de prévoyance 3a donne lieu à une charge fiscale unique à un taux d'imposition réduit.

12. Décrire le marché

6 points

Objectifs détaillés 3.3.6.1 (C3), 3.1.6.5 (C2)

Etant donné le niveau actuel des taux d'intérêt, la demande d'hypothèques a fortement augmenté ces derniers mois.

- a) **Dans ce contexte, les banques suisses sont confrontées à différents défis. Complétez le tableau ci-dessous en décrivant comment la situation se présente pour les banques suisses face aux quatre défis mentionnés.**

4 x 1 point

| Défi | Description de la situation |
|------------------------------|---|
| Fonds propres | <i>Le besoin de fonds propres augmente avec la hausse du volume de crédits, qui s'accompagne d'un accroissement des risques.</i> |
| Refinancement | <i>Les banques qui présentent une mauvaise solvabilité peinent à se refinancer. L'évolution future des taux d'intérêt est difficile à prévoir. Pour les banques suisses, il est par conséquent malaisé de déterminer la durée sur laquelle s'engager au passif.</i> |
| Politique de crédit | <i>Les conditions se durcissent, l'octroi de crédits devient plus restrictif.</i> |
| Echéances des crédits | <i>Les clients demandent davantage de financements à long terme.</i> |

Nombre de points obtenus

Points

La Banque nationale suisse décide de mener une politique monétaire plus restrictive.

b) Quels instruments la Banque nationale suisse utilise-t-elle activement pour contrôler la masse monétaire? Citez-en deux.

2 x ½ point

*La Banque nationale suisse contrôle la masse monétaire par l'intermédiaire de ses opérations de prise en pension de titres, avant tout.
Elle recourt aussi aux swaps sur devises.*

c) Quelle répercussion cette politique monétaire plus restrictive aura-t-elle sur le marché hypothécaire?

1 point

- Les taux d'intérêt à court terme vont augmenter.
- Les taux d'intérêt des hypothèques à taux fixe vont également augmenter.
ou
- La demande d'hypothèques va fléchir.

13. Calculer un crédit lombard
Objectif détaillé 1.7.7.5 (C3)

2 points

Anne Duval, qui détient le dépôt de titres ci-dessous auprès de votre banque, souhaite une limite de crédit lombard en CHF.

a) Complétez le tableau suivant en indiquant les taux et les valeurs d'avance.

2 x ½ point

| Titre | Valeur de marché | Taux d'avance | Valeur d'avance en CHF |
|--|------------------|---------------|------------------------|
| Nestlé | 82 000 | 50 à 60 % | 41 000 à 49 200 |
| Police d'assurance risque décès de la ZURICH, avec une prestation de CHF 200 000 | 1 | 0 | 0 |

Nombre de points obtenus

b) Pourquoi le taux d'avance d'une action Nestlé diffère-t-il de celui d'une police d'assurance risque décès de la ZURICH? Donnez une raison.

1 point

- L'action Nestlé couvre le crédit, car elle peut être vendue à tout moment sans condition (cotation en Bourse).
- La police d'assurance risque décès n'a pas de valeur de rachat.

14. Comparer le crédit à la consommation et le leasing de biens de consommation

2 points

Objectif détaillé 1.7.7.6 (C4)

Hans Keller, l'un de vos clients, souhaite vous demander conseil. Il rêve depuis longtemps d'acheter une voiture de sport, mais ne dispose malheureusement pas de liquidités suffisantes pour cet achat d'environ CHF 60 000.

Vous lui présentez par conséquent deux possibilités de financement: le leasing de biens de consommation et le crédit à la consommation.

a) Complétez le tableau suivant.

2 x ½ point

| | Leasing de biens de consommation | Crédit à la consommation |
|--------------|----------------------------------|--------------------------|
| Propriétaire | Société de leasing | Hans Keller |
| Base légale | LCC | LCC |

Indication pour la correction: ½ point par ligne correctement remplie.

b) Décrivez le leasing de biens de consommation en indiquant l'un de ses avantages et l'un de ses inconvénients par rapport au crédit à la consommation.

2 x ½ point

Avantage par rapport au crédit à la consommation:

- Les coûts sont moins élevés.
- Il est possible de restituer le bien à la fin du contrat sous certaines conditions.
- Les traites mensuelles sont moins élevées.

Inconvénient par rapport au crédit à la consommation:

- M. Keller n'est pas le propriétaire du véhicule et ne peut donc en disposer librement.
- Les intérêts ne diminuent pas l'impôt sur le revenu.
- Il faut généralement verser un acompte (caution ou premières traites plus élevées).

Points

15. Expliquer les crédits contre cautionnement **2 points**
Objectif détaillé 1.7.8.5 (C2)

Les financements bancaires peuvent être cautionnés par des personnes physiques ou morales.

**a) Quelles exigences légales ces garants doivent-ils remplir?
Complétez le tableau suivant.**

2 x ½ point

| Personne physique | Personne morale |
|---|--|
| <i>Capacité d'exercice des droits civils (majorité et capacité de discernement)</i> | <i>Inscription de la société au registre du commerce</i> |

Indication pour la correction: aucune autre solution n'est acceptable ici.

**b) Quelles sont les exigences de la banque à l'égard des garants?
Indiquez-en deux.**

2 x ½ point

- *Leur patrimoine net doit être trois à quatre fois supérieur au montant de la garantie.*
- *Leur viabilité économique ne doit pas être menacée.*
- *Pour les coopératives de cautionnement, la banque demande une certaine capacité financière.*

Indication pour la correction: les indications relatives à la forme du cautionnement (authentification) ne constituent pas de bonnes réponses ici.

Nombre de
points
obtenus

Points

16. Expliquer l'octroi des crédits non couverts

2 points

Objectif détaillé 1.7.8.7 (C2)

Après avoir étudié de près le bilan de la société Dentax SA, vous avez accordé un crédit non couvert de CHF 300 000 à ce client.

Indiquez deux clauses contractuelles ou clauses de sûreté importantes que vous pouvez intégrer au contrat de crédit et décrivez-les en style télégraphique, comme dans l'exemple donné.

4 x ½ point

| Clause contractuelle | Description |
|--|--|
| Clause d'exclusivité | L'essentiel ou la totalité des transactions bancaires de l'emprunteur doit passer par l'intermédiaire de la banque prêteuse. |
| Obligation d'information | <i>Présentation des comptes annuels et du rapport de révision. Communication régulière des chiffres de l'entreprise à la banque.</i> |
| Clause de sûreté négative: clause de nantissement négative, clause hypothécaire négative, clause pari passu | <i>Autorisation de contracter des crédits uniquement auprès de l'établissement du partenaire contractuel.</i> |
| Autres clauses de sûreté: déclaration de postposition, engagement de l'actionnaire principal, entrée de la banque au conseil d'administration | <i>Restriction à l'encontre de la direction et des actionnaires de l'entreprise.</i> |

Nombre de points obtenus

Points

17. Indiquer les instruments de surveillance des crédits

3 points

Objectif détaillé 1.7.9.12 (C3)

Vous avez octroyé un crédit contre certaines garanties à une petite entreprise artisanale cliente de votre banque. La surveillance de la solvabilité et de l'honorabilité de l'emprunteur joue ici un rôle important.

Complétez le tableau ci-dessous en indiquant les activités de surveillance correspondant aux aspects de la solvabilité et de l'honorabilité mentionnés, ou inversement.

3 x 1 point

| Aspects de la solvabilité et de l'honorabilité | Activités de surveillance |
|--|--|
| Solvabilité du client | <i>Analyse annuelle du bilan et du compte de résultat</i> |
| <i>Garanties (surveillance)</i> | Estimation régulière (gage immobilier), analyse de valeur (gage mobilier), liste des débiteurs, vérification des cautionnements |
| Morale de paiement | <i>Surveillance du paiement des intérêts et des amortissements, éventuels rappels</i> |

18. Appliquer un taux d'avance

2 points

Objectif détaillé 1.7.9.15 (C3)

M. Hess, un fabricant de conserves client de votre banque, souhaite faire construire un immeuble commercial. Les coûts de cet investissement sont estimés à CHF 900 000 et semblent plausibles.

a) Quel est le montant des fonds propres que M. Hess doit apporter?

½ point

25 à 50% du montant, soit entre CHF 225 000 et CHF 450 000.

Nombre de points obtenus

Points

M. Hess s'indigne, car il y a deux ans, la banque lui a demandé moins de fonds propres pour l'achat de son appartement.

b) Quels sont les motifs qui peuvent expliquer ces différences de taux d'avance? Citez-en trois en style télégraphique.

3 x ½ point

- *Difficulté à détourner un immeuble commercial de l'utilisation première à laquelle il est destiné*
- *Difficulté à vendre un immeuble commercial dans la situation actuelle*
- *Demande plus restreinte dont les immeubles commerciaux font l'objet*
- *Risques accrus pour la banque prêteuse*

19. Connaître les objectifs économiques de l'entreprise

6 points

Objectif détaillé 1.4.1.3 (C2)

La gestion d'entreprise consiste notamment à travailler avec différents objectifs, qui peuvent parfois entrer en conflit avec d'autres.

a) Un conflit peut par exemple apparaître entre les objectifs de l'entreprise et ceux de certains groupes d'intérêts. Expliquez comment un conflit d'objectifs de ce type peut survenir en vous appuyant sur un exemple.

1 point

- *Le groupe d'intérêts que forment les collaborateurs a pour objectif de percevoir un salaire aussi élevé que possible.*
- *L'entreprise souhaite quant à elle réaliser des économies.*
- *Ces objectifs divergents sont conflictuels.*

Nombre de
points
obtenus

Points

Des facteurs extérieurs peuvent empêcher la réalisation des objectifs de l'entreprise.

b) **Complétez le tableau suivant en indiquant des facteurs d'influence extérieurs susceptibles de nuire aux objectifs de l'entreprise.**

3 x 1 point

| Objectifs de l'entreprise | Facteurs d'influence extérieurs nuisibles |
|--|--|
| Maintenir un haut degré de satisfaction de la clientèle | Les connaissances des collaborateurs ne sont plus à jour suite à l'entrée en vigueur de nouvelles dispositions réglementaires. La qualité du conseil baisse et entraîne le degré de satisfaction de la clientèle dans son sillage. |
| Devenir leader du marché hypothécaire | <i>Un nouveau concurrent fort et à même de proposer des conditions particulièrement attrayantes est apparu de manière inattendue sur le marché.</i> |
| Augmenter le chiffre d'affaires réalisé avec les opérations boursières | <i>La situation économique incertaine dissuade les clients de passer des ordres de Bourse.</i> |
| Réduire les coûts (frais de personnel, en particulier) | <i>Le manque de main-d'œuvre spécialisée contraint la banque à verser des salaires plus élevés.</i> |

Les objectifs de performance de votre banque portent non seulement sur les produits, les services et les relations avec la clientèle, mais aussi sur le marché.

c) **Quelles sont les questions qu'une banque peut se poser quant à ses objectifs sur le marché? Formulez deux questions adaptées.**

2 x 1 point

- *Quel segment de marché voulons-nous traiter?*
- *Quelle position entendons-nous atteindre sur le marché?*
- *Quelle part de marché souhaitons-nous atteindre dans la région?*

Nombre de points obtenus

| | | Points |
|---|-----------------|---------------------------------|
| 20. Décrire les produits structurés | 2 points | |
| Objectif détaillé 1.7.10.8 (C2) | | |
| M. Röthlisberger, client de longue date de votre établissement, s'intéresse aux produits structurés. | | |
| a) De quoi les produits structurés se composent-ils en général? | | |
| 1 point | | |
| <i>De placements financiers traditionnels et de dérivés.</i> | | |
| <i>Indication pour la correction: «d'une combinaison d'options call ou put et d'actions ou d'obligations» constitue également une bonne réponse ici.</i> | | |
| Il existe un très vaste choix de produits structurés. | | |
| b) Expliquez quelles sont les attentes d'un investisseur en produits d'optimisation du rendement quant à l'évolution du marché. | | |
| 1 point | | |
| <i>L'investisseur attend des cours stables ou en légère baisse.</i> | | |
| 21. Décrire les placements en métaux précieux | 1 point | |
| Objectif détaillé 1.7.14.1 (C2) | | |
| Il est possible de conserver des métaux précieux sous différentes formes. | | |
| M. Frei a hérité d'une précieuse collection de pièces qui appartenaient à son père. Pourquoi vaudrait-il mieux les conserver à la banque, dans un compartiment de coffre-fort? Donnez un argument. | | |
| 1 point | | |
| <ul style="list-style-type: none">- Les pièces seraient ainsi protégées contre les risques de vol ou de perte.- Les pièces qui sont rendues sont celles qui ont été déposées. | | |
| | | Nombre de points obtenus |

Points

22. Analyser le dépôt d'un client

2 points

Objectif détaillé 1.7.16.3 (C4)

Mme Duchemin vous a demandé un entretien. Il s'agit d'une nouvelle cliente de votre établissement, de nationalité suisse. Elle vous a préalablement transmis le relevé de dépôt suivant:

| De- vise | Solde / nombre | Désignation | Cours | Total en CHF | % |
|-------------|-------------------|------------------------------|--------|-----------------|------------|
| CHF | | Compte courant | | 196 000 | 70,8 |
| CHF | 70 | Quantex Precious Metal Fund | 266,70 | 18 669 | 6,7 |
| USD | 80 | Blackrock World Mining Fund | 70,26 | 5 115 | 1,9 |
| USD | 30 | UBS Bloomberg WTI Crude Oil | 1351 | 36 882 | 13,3 |
| CHF | 7 | ETF sur l'argent ZKB | 2900 | 20 300 | 7,3 |
| | | Total du portefeuille | | 276 966 | 100 |

Analysez ce dépôt. Qu'est-ce qui vous frappe? Indiquez quatre éléments.

4 x ½ point

- *Solde élevé sur le compte courant*
- *Liquidités mises à part, placements exclusivement effectués en matières premières (dont les cours peuvent connaître de fortes fluctuations à court terme)*
- *Position Blackrock World Mining Fund trop faible*
- *Frais parfois plus élevés pour les produits d'autres banques*
- *15,2% du dépôt sont investis en USD et donc soumis à des fluctuations monétaires*

Nombre de
points
obtenus

Points

23. Calculer des droits de souscription

2 points

Objectif détaillé 1.7.16.10 (C3)

La société DynaTool SA décide de procéder à une augmentation de capital pour financer la poursuite de sa croissance.

| | |
|---|--|
| Capital-actions avant l'augmentation de capital | CHF 60 millions (60 000 actions d'une valeur nominale de CHF 1000) |
| Capital-actions après l'augmentation de capital | CHF 80 millions (80 000 actions d'une valeur nominale de CHF 1000) |

- a) **L'action cote CHF 1400 avant cette augmentation de capital. Le prix d'émission des nouvelles actions est fixé à CHF 1200. Calculez la valeur (théorique) du droit de souscription.**

1 point

Rapport de souscription3:1 (½ point)

| | |
|-------------------|-------------|
| 60 000 x CHF 1400 | 84 000 000 |
| 20 000 x CHF 1200 | 24 000 000 |
| 80 000 x CHF 1350 | 108 000 000 |

Prix de l'action avant l'augmentation de capital: CHF 1400
 Prix de l'action après l'augmentation de capital: CHF 1350
 Valeur théorique du droit de souscription: CHF 50 (½ point)

Ou calcul avec la formule:

$$\frac{\text{Cours de l'action ancienne} - \text{prix d'achat de l'action nouvelle}}{\text{Rapport de souscription} + 1}$$

Indication pour la correction: tenir compte des erreurs commises au début et se répercutant sur la suite du calcul.

En cas d'augmentation de capital, le droit de souscription offre une protection contre la dilution du capital.

- b) **Expliquez par une phrase complète ce qu'il faut comprendre par «protection contre la dilution du capital».**

1 point

La part de l'actionnaire au capital (avec droit de vote) et aux bénéfices de la société anonyme est maintenue.

Nombre de points obtenus

Points

24. Calculer des ratios

2 points

Objectif détaillé 1.7.16.12 (C4)

M. Linder envisage d'acheter des actions de la société IT-Technologies et souhaite des informations sur le déroulement de la transaction. Il vous présente une fiche d'information avec les indications suivantes:

| Données par titre en CHF | IT-Technologies SA |
|--------------------------|--------------------|
| Cours | 172,20 |
| Bénéfices | 10,35 |
| Dividende | 7,00 |
| Valeur comptable | 45,17 |

a) **Calculez les ratios suivants sur la base des indications ci-dessus.**

2 x ½ point

| Ratio | |
|-------------------------------|-------|
| Rapport cours/bénéfices (PER) | 16,64 |
| Rendement sur dividendes | 4,07% |

Le rapport cours/bénéfices constitue l'une des bases de décision préalables à l'achat d'une action.

b) **Expliquez par une phrase complète ce qu'indique concrètement le rapport cours/bénéfices dans une perspective d'achat d'une action.**

1 point

- *Le rapport cours/bénéfices est utilisé pour comparer une société anonyme à une autre entreprise du même secteur ou à l'ensemble du secteur.*
- *Il met en évidence une éventuelle sous-évaluation ou surévaluation de l'action.*
- *Il permet de porter une appréciation sur la valeur de marché d'une action.*

Nombre de
points
obtenus

Points

25. Expliquer les opérations sur devises

4 points

Objectif détaillé 1.7.13.4 (C2)

Dans trois mois, l'un de vos clients aura besoin de USD 500 000 pour l'achat d'une nouvelle machine. Il pense qu'à ce moment-là, le cours USD/CHF sera plus élevé qu'aujourd'hui. Vous lui recommandez par conséquent une opération à terme sur devises afin de couvrir le cours.

- a) **Quelle autre possibilité de couverture s'offre à ce client? Expliquez-la par des phrases complètes, en indiquant l'un de ses avantages et l'un de ses inconvénients par rapport à une opération à terme sur devises.**

3 x 1 point

| Autre possibilité de couverture (1 point) | Avantage (1 point) | Inconvénient (1 point) |
|---|--|---|
| <i>Achat d'une option call USD/CHF à échéance dans trois mois</i> | <i>Dans trois mois, le client pourra choisir d'exercer ou non l'option.</i> | <i>Le client paye une prime d'option.</i> |
| <i>Achat immédiat de dollars au comptant</i> | <i>Le taux de change est connu, plus aucune surveillance n'est ensuite nécessaire.</i> | <i>Les USD dorment sur le compte en USD sans être rémunérés. Pour pallier cet inconvénient, il serait possible d'effectuer un placement monétaire à trois mois (intérêts contre coûts).</i> |
| <i>Achat d'un future USD/CHF</i> | <i>Avec ce future, le client dispose d'un instrument liquide et facile à négocier.</i> | <i>Le future implique un risque pour les deux parties.</i> |

Nombre de points obtenus

Points

Ce client a suivi vos conseils: il y a trois mois, il a effectué une opération à terme sur devises. Or le fabricant de la machine vient de l'informer que la livraison serait retardée d'un mois.

b) Que peut faire votre client? Répondez par des phrases complètes.

1 point

Le client peut effectuer un swap, c'est-à-dire vendre au comptant les USD 500 000 provenant de l'opération à terme sur devises et procéder à un rachat à terme dans un mois.

SOLUTIONS

Nombre de
points
obtenus

Points

26. Placements en métaux précieux
Objectif détaillé 1.7.14.1 (C2)

3 points

Il existe différentes possibilités d'investir dans l'or.

Le tableau ci-dessous recense plusieurs de ces possibilités, ainsi que leurs caractéristiques et leurs risques. Complétez-le.

3 points

| Possibilité de placement (½ point) | Caractéristiques et risques (1 point) |
|---|--|
| Achat d'or physique (lingots, par exemple) | <i>Le client est exposé à un risque lié à la garde du métal: pour conserver celui-ci en lieu sûr, il lui faut un compartiment de coffre-fort. S'il n'en possède pas, il lui faut en louer un auprès d'une banque, ce qui engendre des frais. L'or physique ne génère par ailleurs aucun revenu.</i> |
| <i>Investissement dans un ETF sur l'or</i> | Il s'agit d'une possibilité de placement en or à la fois simple et peu onéreuse. Elle s'accompagne toutefois de risques d'exécution et de règlement. Lorsque l'activité de négoce est faible, il existe aussi un risque de liquidité, c'est-à-dire de spread important (coûts). L'achat et la vente occasionnent par ailleurs des frais (de courtage, etc.), auxquels s'ajoutent des droits de garde. |
| Achat d'or par l'intermédiaire d'un compte métal | <i>Une quantité minimale de 1 kg ou 32 onces d'or est nécessaire à l'ouverture. Les montants investis en métaux précieux ne sont pas rémunérés et la banque prélève des frais de gestion de compte. Le client assume en outre le risque de crédit de la banque.</i> |
| <i>Achat d'actions de mines d'or</i> | Cet investissement n'est pas uniquement influencé par le cours de l'or, mais également par la situation politique dans les pays d'extraction, par exemple. L'évolution du cours de ce placement peut par conséquent s'écarter considérablement du cours de l'or. |

Nombre de points obtenus

Points

27. Mener un entretien avec client / s'enquérir des besoins du client 10 points
Objectifs détaillés 1.1.1.2 / 1.1.1.3 (C3)

M. Marcel Hubert envisage de transférer tous ses comptes dans votre établissement. Il a pris rendez-vous pour un entretien.

a) Pour préparer un entretien, vous devez réfléchir à différents points. Lesquels? Citez quatre éléments de réflexion pertinents en ce qui concerne le client.

4 x 1/2 point

- *Qui est mon interlocuteur? Quels sont ses besoins?*
- *Quels sont les objectifs de cet entretien qui feront avancer le client?*
- *De quels documents ai-je besoin pour ce client?*
- *A quelles objections faut-il s'attendre de la part du client?*
- *Quelles sont les questions que je souhaite poser au client en guise d'entrée en matière et de conclusion?*

M. Hubert vient d'arriver. Après une brève entrée en matière, vous commencez l'entretien à proprement parler. Vous avez appris à poser essentiellement des questions ouvertes.

b) Pourquoi est-il judicieux de poser essentiellement des questions ouvertes lors d'un premier entretien? Formulez votre réponse par des phrases complètes.

1 point

Les questions ouvertes permettent de faire parler le client et d'en apprendre davantage qu'avec des réponses à des questions fermées.

Nombre de
points
obtenus

Points

M. Hubert a divers besoins concernant sa relation bancaire.

c) **Conseillez-lui les produits qui répondent le mieux à ses besoins en complétant le tableau suivant.**

4 x ½ point

| Besoin | Recommandation |
|---|-------------------------|
| M. Hubert a besoin d'un compte offrant la plus grande souplesse possible. Il ne souhaite aucune restriction en matière de retraits. | Compte courant |
| M. Hubert souhaite pouvoir effectuer ses paiements à tout moment. | E-banking |
| M. Hubert projette de transférer CHF 100 par mois sur un placement. | Plan d'épargne en fonds |
| M. Hubert souhaite optimiser sa charge fiscale et cherche un compte adapté pour ce faire. | Compte de prévoyance 3a |

Un entretien de clientèle structuré de manière optimale comporte différentes phases.

d) **Citez trois phases possibles dans le bon ordre.**

4 x ½ point

- Accueil
- Ouverture de la discussion / entrée en matière
- Définition des besoins
- Récapitulatif
- Offre
- Traitement des objections
- Conclusion
- Vente croisée

Indications pour la correction: - ½ point si les trois phases sont justes.
- ½ point si elles sont indiquées dans le bon ordre.

Nombre de
points
obtenus

Points

- e) **Pourquoi faut-il enregistrer des informations sur les préférences et les centres d'intérêt du client en plus des données de base?
Donnez deux raisons.**

2 x 1 point

- *Pour pouvoir en discuter avec le client lors d'un prochain entretien*
- *Pour pouvoir inviter le client à des manifestations en lien avec ce qui l'intéresse*
- *Pour pouvoir tenir compte des préférences du client lors d'éventuelles recommandations ou actions*
- *Pour pouvoir effectuer des déductions en vue d'autres transactions éventuelles (vente croisée)*

- f) **Quelles tâches restent à accomplir à l'issue de l'entretien avec le client?
Citez-en deux.**

2 x ½ point

- *Rédaction du compte rendu de l'entretien*
- *Mise à jour de la documentation*
- *Mise en place d'éventuelles mesures*
- *Exécution des ordres du client*

Nombre de
points
obtenus

Points

28. Fonds de placement

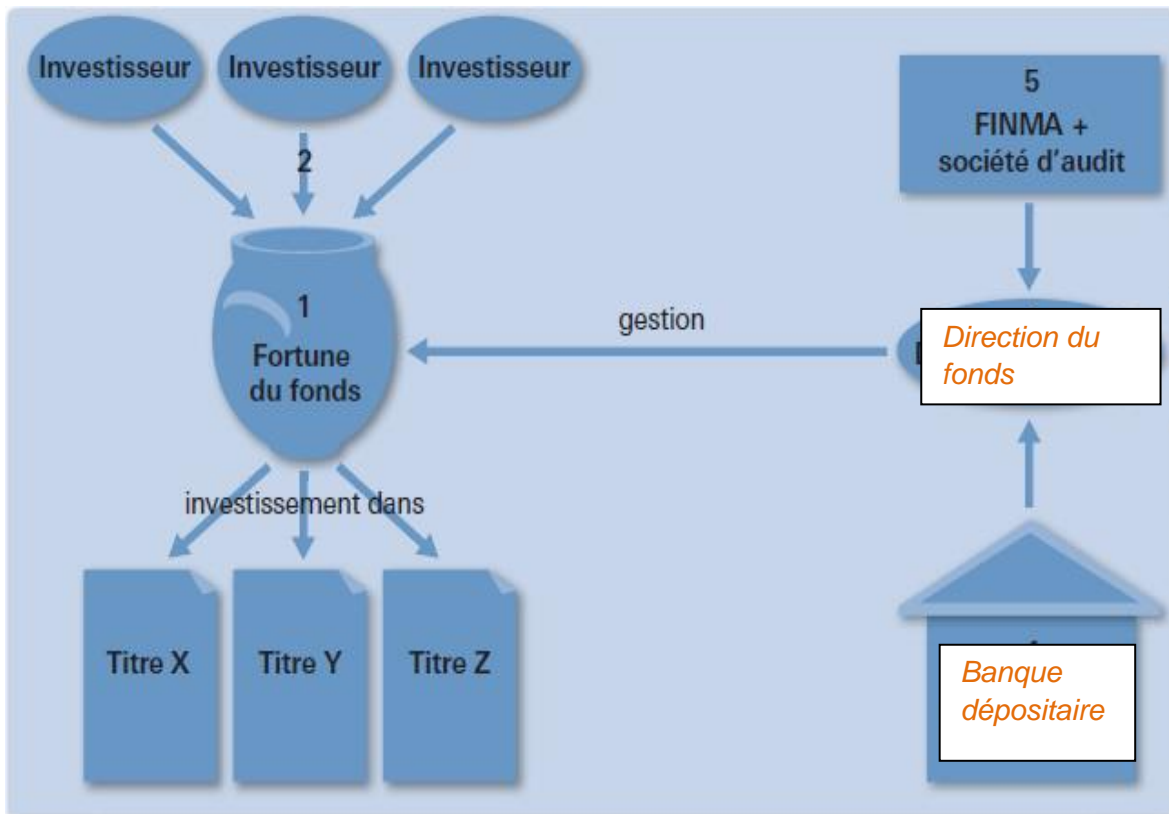
Objectif détaillé 1.7.16.4 (C2)

2 points

L'organisation d'un fonds de placement implique différentes parties.

Complétez le graphique ci-dessous en indiquant les parties manquantes.

2 x 1 point



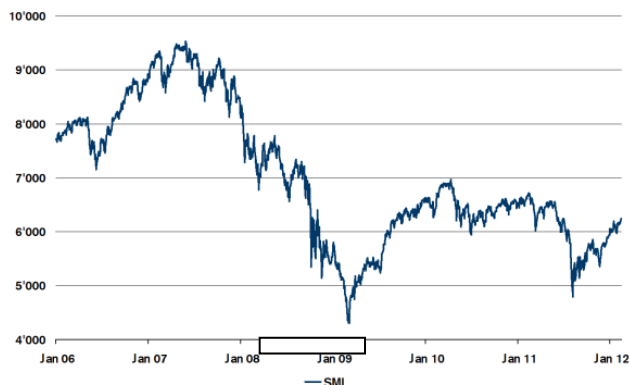
Nombre de points obtenus

Points

29. Situation du marché et des taux d'intérêt
Objectif détaillé 3.1.8.1 (C6)

2 points

Voici, à gauche, un graphique illustrant l'évolution d'un marché d'actions et, à droite, un graphique illustrant l'évolution d'un taux d'intérêt.



Analysez les deux graphiques et complétez le tableau suivant.

2 points

| | Graphique relatif aux actions | Graphique relatif aux intérêts |
|---|---|--|
| Quels sont les chiffres ou données qui ont été utilisés pour l'élaboration du graphique? | <i>Le SMI ou un indice boursier (½ point)</i> | <i>Emprunt d'Etat, obligation de la Confédération ou indice obligataire (½ point)</i> |
| Décrivez l'évolution du graphique et son influence sur les affaires des banques. | <i>Fort recul des cours au début de l'année 2009 et au milieu de l'année 2011, qui aura porté préjudice aux affaires des banques dans les domaines des placements, du négoce, des commissions et de la gestion de fortune (½ point)</i> | <ul style="list-style-type: none"> – <i>Recul constant de la rémunération jusqu'au milieu de l'année 2012</i> – <i>Hausse de la demande d'hypothèques et de crédits bon marché</i> – <i>Baisse des dépôts sur les comptes d'épargne et des investissements en obligations de caisse</i> – <i>Recul du produit des commissions boursières (½ point)</i> |

Nombre de points obtenus

Points

30. Evaluer une offre

4 points

Objectif détaillé 3.3.8.1 (C2)

La Banque Suisse a décidé d'organiser une manifestation spécialement dédiée à sa clientèle. Pour développer des idées, vous êtes chargé de demander des offres à différents prestataires d'événementiel.

a) Quelles sont les informations que doit absolument comporter une offre hormis le prix? Citez-en quatre.

4 x 1/2 point

- *Prestation fournie*
- *Lieu*
- *Date d'exécution*
- *Interlocuteur*
- *Rabais octroyés*
- *Conditions générales*

D'autres critères que le prix peuvent entrer en ligne de compte dans le choix entre plusieurs offres.

b) Lesquels? Indiquez deux bases de décision possibles et justifiez vos réponses.

2 x 1 point

- *Références*
Si le prestataire d'événementiel bénéficie de bonnes références, il se peut que le prix ne joue plus un rôle décisif.
- *Qualité proposée*
L'offre a des composantes de qualité supérieure à celle de la concurrence.
- *Disponibilité*
Le prestataire d'événementiel est libre à la période où doit se dérouler la manifestation.
- *Conditions de paiement*
Les rabais octroyés, la forme ou les délais de paiement proposés sont intéressants.

Nombre de
points
obtenus

Points

31. Loi et ordonnance sur le blanchiment d'argent **4 points**
Objectif détaillé 1.7.2.2 (C2)

Erwin von der Lohe, de nationalité allemande, vit à Donaueschingen (Allemagne). Il y a 20 ans, il a ouvert un compte auprès de la Banque Suisse SA à Zurich, sur lequel il a versé environ CHF 30 000. Il souhaite à présent retirer cet avoir. Pour cela, il a donné procuration à Paul Kuster, son neveu, qui vit en Suisse. Il a chargé ce dernier de retirer CHF 2000 tous les mois et de lui apporter cette somme en Allemagne.

a) S'agit-il d'un procédé de blanchiment d'argent? Justifiez votre réponse par des phrases complètes.

2 points

- *Non (1 point).
Pour que l'élément constitutif du blanchiment d'argent soit rempli, les fonds doivent avoir une origine criminelle(1 point).*
- *Ou: non (1 point).
Dans ce cas, il pourrait toutefois s'agir de soustraction fiscale aux yeux des autorités allemandes (1 point).*

b) En Suisse, quelles sont les mesures qu'une banque doit mettre en œuvre en cas de soupçon concret de blanchiment d'argent confirmé par son service Compliance? Indiquez-en deux en style télégraphique.

2 x 1 point

- *Signalement au Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent*
- *Blocage des avoirs*
- *Abstention de toute information à la personne concernée ou à des tiers*

Nombre de
points
obtenus

Points

32. Atteindre des objectifs

3 points

Objectif détaillé 1.4.2.1 (C3)

Vous êtes apprenti au sein de la Banque Suisse. Aujourd'hui, vous avez rendez-vous avec votre maître d'apprentissage, qui vous a demandé de réfléchir sur le thème des «objectifs». Vous avez trouvé des informations à ce sujet sur Internet.

a) Quels sont les critères qu'un objectif bien formulé doit remplir? Citez-en deux.

2 x ½ point

- *Les objectifs doivent être concrets.*
- *Les objectifs doivent être mesurables ou observables.*
- *Les objectifs doivent être limités dans le temps.*

b) Formulez un objectif remplissant les deux critères susmentionnés.

2 x 1 point

- *Au cours des trois prochains mois, je réviserai mes connaissances en matière de placements deux fois par semaine avec les exercices de BankingToday.*
- *A la fin de mon année d'apprentissage, je serai capable d'utiliser correctement tous les chiffres clés en matière de placements sans aucune aide.*

Nombre de
points
obtenus