

**EXAMEN DE FIN D'APPRENTISSAGE D'EMPLOYÉ DE COMMERCE 2011 / ÉCRIT QUESTIONS**

<b>BRANCHE BANQUE</b>	<b>PROFIL E</b>	<b>QUESTIONS SÉRIE 1</b>
<b>SITUATIONS ET CAS PRATIQUES</b>		

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.

<b>Questions</b>	<b>Nombre de points maximum</b>	<b>Nombre de points obtenus</b>	<b>Note</b>
<b>Total des points</b>	<b>100</b>		

2. Veuillez 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, 37 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**

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**

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

**1 point**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**2. Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB) 4 points**

Objectif détaillé 1.7.2.1 (C3)

Pendant ses vacances à Cuba, un conseiller à la clientèle d'une 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**

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

.....

pour le compte de leurs clients, dans la mesure où ceux-ci attestent

.....

.....

**Nombre de points obtenus**

Points

- 3. Entretien avec un client** **9 points**  
Objectifs détaillés 1.1.1.1 (C3) / 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 indiquez pourquoi ils sont importants pour vous.**

**3 x 1 point**

Documents	Importance

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.**

**2 x ½ point**

Vous réfléchissez aux questions que vous pourriez poser au client, 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**

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	

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

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 / 1.7.4.5 (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**

- 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

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

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		
Document 2		

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**

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

**1 point**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

- 6. Groupes d'intérêts** **4 points**  
Objectif détaillé 1.1.2.3 (C4)

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 deux groupes de clients possibles et une offre de service adaptée à chacun d'eux.**

2 x 1 point

Groupes de clients	Offre de la Banque Suisse

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	
Etat	

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**

Stade d'évolution	Description
<b>1<sup>er</sup> stade:</b> le troc	
<b>2<sup>e</sup> stade:</b> la monnaie- marchandise	Certains biens de valeur durable prennent le caractère de monnaie d'échange.
<b>3<sup>e</sup> stade:</b>	Les métaux précieux sont coulés en petites barres ou frappés sous la forme de pièces, puis utilisés comme moyen de paiement.
<b>4<sup>e</sup> stade:</b> 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.
<b>5<sup>e</sup> stade:</b>	Avoirs auprès des banques et de la Poste qui peuvent à tout moment être convertis en espèces.
<b>6<sup>e</sup> stade:</b> la monnaie électronique	

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**8. Atteindre des objectifs**  
Objectif détaillé 1.4.4.1 (C3)

**4 points**

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**

Cette 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**

**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.

- 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**

**Risque relatif à l'emprunteur**

- 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**

<b>Risque</b>	<b>Mesure destinée à surveiller ou à atténuer ce risque</b>	<b>Description/ but de la mesure</b>

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 gage immobiliers:** néant

**Autres dispositions:** néant

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

**a) Certaines données relatives à l'objet de cet acte de vente ont été reprises d'un autre document. Lequel?**

**½ point**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

- b) Vous conseillez à M. Hubert de faire supprimer le droit d'habitation. Expliquez-lui à quelles conséquences concrètes il s'expose sinon.

1 point

- c) Donnez un autre exemple de servitude.

½ point

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**11. Indiquer les conséquences financières des crédits sur gage immobilier**

**2 points**

Objectif détaillé 1.7.7.4 (C3)

M. Hubert vit actuellement dans un appartement de location. Il est toujours intéressé par l'achat de cette maison. Pour l'heure, il dispose de CHF 300 000 de fonds propres (épargne et avancement d'hoirie).

**Quel doit être son revenu brut annuel minimal pour qu'il puisse acheter cette maison? Etablissez un plan de financement et un calcul des charges.**

<b>Taux d'intérêt théorique: 5% par an</b>
<b>Apport de fonds propres souhaité: 200 000 CHF</b>

**2 points**

<b>Plan de financement</b>	
<b>Prix d'achat</b>	
<b>- Fonds propres</b>	
<b>= Capital emprunté</b>	

<b>Calcul des charges</b>	
<b>Intérêts</b>	
<b>+ Frais annexes</b>	
<b>Amortissement</b>	
<b>= Charge totale</b>	
<b>Revenu brut minimum</b>	

Nombre de points obtenus



Points

**12. Expliquer le crédit**

**2 points**

Objectif détaillé 1.7.7.5 (C3)

Stéphane Dubois, l'un de vos clients, a investi une partie de son patrimoine dans différentes valeurs. Il envisage de souscrire un crédit lombard afin de pouvoir effectuer de nouvelles opérations boursières et de mieux tirer parti de la croissance économique.

**Complétez le relevé de dépôt ci-dessous afin de pouvoir ensuite calculer le montant de ce crédit.**

**2 points**

Valeur	Cours	Valeur en CHF	Taux d'avance	Valeur d'avance en CHF
Police d'assurance vie CHF 50 000	1	40 000 (valeur de rachat)		
70 parts de fonds Raiffeisen (titres du SMI, surtout)	300			
CHF 50 000, 2,75%, Confédération, 99-12	105			
2 kg d'or	45 000			

Nombre de points obtenus

Points

**13. Décrire les crédits non couverts**  
Objectif détaillé 1.7.8.6 (C2)

**1 point**

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.**

**2 x ½ point**

	<b>Crédit à la consommation (selon la LCC)</b>	<b>Hypothèque</b>
<b>Durée</b>		
<b>Montant maximal</b>		

**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, voire 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**

	<b>Avantage</b>	<b>Inconvénient</b>
<b>Crédit en compte courant</b>		
<b>Avance à terme fixe</b>		

**Nombre de points obtenus**

Points

- b) Vous lui accordez un prêt d'investissement de CHF 100 00 à un taux variable d'actuellement 5,5%, avec un remboursement sous forme d'annuités. Quel avantage le remboursement par annuités présente-t-il pour le client?

1 point

**15. Expliquer l'octroi des crédits non couverts**

**3 points**

Objectif détaillé 1.7.8.7 (C2)

Deux entreprises de construction obtiennent ensemble un crédit d'entrepreneur pour financer des travaux dans le cadre d'un projet de grande envergure. Le contrat de crédit stipule qu'elles sont solidairement responsables de ce prêt.

- a) **Que signifie concrètement cette responsabilité solidaire pour la banque?**

1 point

Nombre de  
points  
obtenus

Points

Vous octroyez un crédit non couvert de CHF 100 000 à un architecte impliqué dans ce projet, à titre d'avance sur les honoraires qui lui sont dus.

**b) Citez une mesure de garantie que la banque peut exiger dans ce contexte.**

**1 point**

D'après vos directives, le montant d'un crédit en blanc ne doit pas excéder 30% des fonds propres de l'entreprise. En 2010, la société BAGAS SA a subi des pertes considérables, si bien que le montant du crédit dont elle bénéficie dépasse le plafond fixé. Or cette entreprise ne dispose pas des liquidités nécessaires pour réduire sa ligne de crédit, comme vous le lui demandez.

**c) Que pouvez-vous proposer aux membres du conseil d'administration de BAGAS SA pour assainir la situation? Indiquez une mesure.**

**1 point**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**16. Evaluer la solvabilité et l'honorabilité de clients commerciaux** **3 points**  
Objectif détaillé 1.7.9.4 (C6)

Alain Dupont gère une entreprise individuelle spécialisée dans la mécanique. Il demande un crédit de CHF 1,5 million pour l'achat de nouvelles machines. Etant donné la forte expansion de ses activités, il envisage par ailleurs de créer une société anonyme, dont lui-même et les membres de sa famille seraient actionnaires.

Son bilan et son budget vous fournissent les indicateurs suivants:

Total du bilan	3,2 millions
Fonds propres de l'entreprise	0,4 million
Cash flow moyen attendu pour les deux prochaines années	0,1 million
Degré de liquidité (2)	90%

- a) **Que pensez-vous de la solvabilité de la société anonyme que M. Dupont projette de créer? Justifiez votre réponse par deux arguments étayés par des chiffres.**

**2 x 1 point**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

- b) **Quels changements le passage d'une entreprise individuelle à une société anonyme induirait-il pour la banque en termes de responsabilité?**

**1 point**

- 17. Analyser le dépôt d'un client**  
Objectif détaillé 1.7.16.3 (C5)

**3 points**

Vous travaillez dans une banque suisse, où vous êtes conseiller à la clientèle auprès de particuliers fortunés. Il y a quelques jours, vous avez reçu Mme Albasini, actuellement cliente d'un autre établissement dont elle n'est pas satisfaite des prestations de conseil. Elle souhaite par conséquent changer de banque. Mme Albasini est âgée de 66 ans et réside à Vevey. Elle vous présente son dernier relevé de dépôt.

Montant	Nom/désignation	Notation	Cours (%)	Valeur de marché en CHF
CHF 1414	Compte courant			1414
EUR 60 000	4,25% Toyota Motor jusqu'au 02.05.2012	AA	104,31	92 627
EUR 60 000	4,75% Gaz de France jusqu'au 19.02.2013	AA	107,51	95 469
EUR 150 000	3% Shell Finance jusqu'au 14.05.2013	AA	103,40	229 548
EUR 30 000	3,50% Sanofi-Aventis jusqu'au 17.05.2013	A	104,58	46 434
EUR 350 000	3% Nordic Bank jusqu'au 08.04.2014	AAA	103,36	535 405
	<b>Total du portefeuille</b>			<b>1 000 897</b>

Nombre de points obtenus

Points

Analysez le dépôt de Mme Albasini et décrivez trois risques majeurs par des phrases complètes.

3 x 1 point

Nombre de  
points  
obtenus



Points

- 18. 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 1/2 point**

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

- 19. 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**

Propositions	Justification

Nombre de points obtenus

Points

**20. Décrire une augmentation de capital**

**2 points**

Objectif détaillé 1.7.16.10 (C3)

Lors d'une augmentation de capital, les anciens actionnaires ont le droit de souscrire de nouvelles actions. Leurs droits de souscription leur permettent de participer à l'augmentation de capital et de conserver intact leur pourcentage de participation.

L'assemblée générale de la société Hubert SA a décidé d'augmenter le capital-actions.

Capital-actions actuel	CHF 1 000 000 (1000 actions d'une valeur nominale de CHF 1000)
Augmentation de capital	50%
Cours de l'action avant l'augmentation de capital	CHF 3800
Prix d'émission	CHF 2900

**a) Calculez le rapport de souscription.**

**1 point**

Le rapport de souscription est de ..... : .....

**b) Calculez la valeur théorique du droit de souscription.**

**1 point**

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. Citez-en trois, puis cochez les droits qui leur sont associés dans le tableau ci-dessous.

6 x ½ point

<b>Nom du titre de participation</b>						
<b>Droits associés (cocher les bonnes cases)</b>	<input type="radio"/>	<b>Droits patrimoniaux</b>	<input type="radio"/>	<b>Droits patrimoniaux</b>	<input type="radio"/>	<b>Droits patrimoniaux</b>
	<input type="radio"/>	<b>Droits sociaux</b>	<input type="radio"/>	<b>Droits sociaux</b>	<input type="radio"/>	<b>Droits sociaux</b>

- b) Pendant vos explications, vous avez utilisé à plusieurs reprises le mot « papier-valeur », que M. Hubert ne comprend pas tout à fait. 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

Nombre de points obtenus

Points

**22. Formes de placement d'une émission** **4 points**  
Objectif détaillé 1.7.11.1 (C3)

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.

- a) **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 ½ point

	Placement à la commission	Prise ferme
Avantage pour Serrurier SA		
Dénomination de la commission		

Nombre de points obtenus

Points

- b) La société Serrurier SA opte pour la prise ferme. Citez quatre tâches qui seront prises en charge par la banque lors du déroulement de cette opération.

4 x ½ point

1
2
3
4

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**23. 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**

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

**4 x ½ point**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**24. Objectifs économiques** **4 points**  
Objectif détaillé 1.4.2.1 (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 1/2 point**

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

**2 points**

**Nombre de  
points  
obtenus**

Points

**25. Schéma directeur et management**  
Objectif détaillé 1.4.1.1 (C3)

**5 points**

Le schéma directeur de la Banque Suisse comporte cinq grands axes: clientèle, collaborateurs, éthique, relations publiques et écologie.

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**

<b>Clients</b>	
<b>Collabo- rateurs</b>	
<b>Ethique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nous visons des résultats économiques mesurés.</li> <li>– Nous suivons une philosophie axée sur le partenariat.</li> </ul>
<b>Relations publiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nous fournissons régulièrement des informations sur nos activités dans notre domaine.</li> <li>– Nous entretenons d'étroites relations avec les médias, ainsi qu'avec des organismes publics et privés.</li> </ul>
<b>Ecologie</b>	

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**

Nombre de  
points  
obtenus

Points

**26. Description de poste et offre d'emploi** **8 points**  
Objectifs détaillés 3.3.5.1 (C2) / 3.3.5.2 (C2)

Lors d'une récente réorganisation, la Banque Suisse a décidé de rédiger un descriptif pour chaque poste, malgré la charge de travail induite.

Le descriptif de poste est une description neutre, qui met par écrit les objectifs, les tâches, les compétences et les interactions propres à un poste de travail.

**a) Complétez le tableau suivant en indiquant deux points pertinents et parlants que tout descriptif de poste doit comporter pour chaque mot-clé.**

**8 x ½ point**

Mot-clé	Précisions
Description du poste	
Contexte hiérarchique	
Compétences/attributions	
Données finales	

Nombre de points obtenus

Points

- b) Complétez le tableau ci-dessous en indiquant deux points parlant en faveur de la rédaction de descriptifs de postes et deux points allant à son encontre.

4 x ½ point

Points en faveur des descriptifs de postes	Points contre les descriptifs de postes

Vous avez pour mission de rédiger une offre d'emploi pour la Banque Suisse. Or une offre d'emploi se compose de différents éléments, dont le profil recherché.

- c) Quels autres éléments une offre d'emploi doit-elle comporter? Citez-en quatre à l'aide de mots-clés.

4 x ½ point

Nombre de points obtenus

Points

**27. Structure du système bancaire**  
Objectif détaillé 1.7.3.1 (C2)

**1 point**

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, coopérative, lettres de gage, société en nom collectif**

**1 point**

<b>Banques Raiffeisen</b>	
<b>Banquiers privés</b>	
<b>Instituts à statut particulier</b>	
<b>Banques cantonales</b>	

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

**3 points**

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**

**Nombre de points obtenus**

Points

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.
Fonds	2.
Date de rachat	
Titres	3.
Fonds	4.

Nombre de points obtenus