

EXAMEN DE FIN D'APPRENTISSAGE D'EMPLOYÉ DE COMMERCE 2011 / ÉCRIT SOLUTIONS

BRANCHE BANQUE	PROFIL E	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, 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

- *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 crédit à la consommation (LCC)*

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 disponibles*

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 (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

- *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 ceux-ci 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 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
<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>
<i>Analyses de marché, graphiques, statistiques</i>	<i>Ces supports donnent des indications sur l'évolution possible des placements et facilitent donc le choix des produits.</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.

2 x ½ 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 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

- *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 éventuels 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
- Traiter la réclamation de manière factuelle (et non sous le coup de l'émotion)
- Confirmer au client qu'on l'a bien compris

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 / 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

- *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	Document d'ouverture de compte	Identité et coordonnées
Document 2	Modèle de signature	Vérifications ultérieures de la signature
	Conditions générales	Acceptation des dispositions contractuelles de la banque
	Procurations	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.
	Formulaire A	Ayant droit économique (le formulaire A est toutefois rarement nécessaire lors d'entretiens personnels)

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 versement du montant garanti 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 (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
<i>Clientèle privée</i>	<i>Palette de comptes Placements de différents types Hypothèques</i>
<i>Clientèle commerciale</i>	<i>Compte courant Crédits commerciaux (crédit d'exploitation)</i>

*Indications pour la correction: - D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.
- 1 point par ligne juste (pas de demi-point).*

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 l'employeur (Banque Suisse) Implication dans l'amélioration des processus (réflexion sur les processus) 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

Stade 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. Les réponses doivent être de sens approchant.
- D'autres réponses sont acceptables dès lors qu'elles sont pertinentes.*

Nombre de points obtenus

Points

8. Atteindre des objectifs **4 points**
Objectif détaillé 1.4.4.1 (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*
- *Services utilisés*
- *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.

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

- *Augmentation du nombre de contrats e-banking*
- *Augmentation des 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.

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.), surévaluation de l'objet (valeur vénale inférieure au prix d'achat financé)

Risque relatif à l'emprunteur

Insolvabilité/manque de liquidités/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 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

- *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. 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 la 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.

- 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. 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.

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

2 points

Plan de financement	
Prix d'achat	CHF 515 000
- Fonds propres	CHF 200 000
= Capital emprunté	CHF 315 000 (61,17%) (½ point)
Calcul des charges	
Intérêts	CHF 15 750
+ Frais annexes	CHF 3605 à 5150 (½ point)
Amortissement	CHF 0 (½ point)
= Charge totale	CHF 19 355 à 20 900
Revenu brut minimum	CHF 58 065 à 62 700 (½ point)

Indication pour la correction: il est possible d'attribuer une partie des points si le calcul des charges est correct sur la base d'un plan de financement erroné.

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)	90% de la valeur de rachat	36 000 (½ point)
70 parts de fonds Raiffeisen (titres du SMI, surtout)	300	21 000	50 à 60%	10 500 à 12 600 (½ point)
CHF 50 000, 2,75%, Confédération, 99-12	105	52 500	90%	47 250 (½ point)
2 kg d'or	45 000	90 000	60 à 70% (½ point)	54 000 à 63 000

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

	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, voire à vie</i>
Montant maximal	<i>CHF 80 000</i>	<i>80% de la valeur vénale du bien ou Montant non limité de manière explicite</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, 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

	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, taux d'intérêt plus élevé – 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 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

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).

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

Chacune des deux entreprises se déclare redevable du montant total de la dette. Si l'une devient insolvable, l'autre est tenue de rembourser l'intégralité du crédit.

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

- *Souscription d'une assurance risque décès (ou d'une assurance vie)*
- *Cautionnement de tiers*
- *Cession des futures créances découlant de cette mission*
- *Ajout de clauses particulières dans le contrat de crédit*

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

- *Levée de nouveaux fonds auprès des actionnaires/augmentation de capital*
- *Vente de biens d'équipement non indispensables à l'entreprise afin de récolter des fonds*
- *Apport de garanties (papiers-valeurs, titres hypothécaires) afin de réduire la partie non couverte du crédit*

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

La solvabilité de l'entreprise n'est pas garantie.

- *Les fonds propres sont insuffisants (12,5% du total du bilan).*
- *Le cash flow budgétisé ne suffira pas pour rembourser l'investissement de 1,5 million prévu pour l'achat de nouvelles machines dans un délai de 5 à 8 ans.*
- *Le degré de liquidité est insuffisant.*

Indication pour la correction: attribuer les points uniquement si l'argumentation repose sur des chiffres.

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

La responsabilité personnelle d'Alain Dupont serait levée. Il ne serait plus garant des dettes de la société sur son patrimoine personnel.

17. Analyser le dépôt d'un client

3 points

Objectif détaillé 1.7.16.3 (C5)

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
	Total du portefeuille			1 000 897

Nombre de points obtenus

Points

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

3 x 1 point

- *Le dépôt se compose exclusivement d'obligations en EUR et de liquidités (ce qui correspond à un profil d'investisseur Revenus/Fixed Income ou Equilibre/Balanced étant donné l'exposition au risque de change). La part en devises est trop élevée étant donné que la monnaie de référence est le CHF.*
- *Les deux obligations en EUR (Shell Finance et Nordic Bank) présentent un cumul de risques important.*
- *Les échéances des obligations en EUR sont mal échelonnées.*
- *Le montant disponible en espèce est faible (il faut calculer les besoins de liquidités de la cliente).*

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

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 ½ point

Désignation du fonds de placement	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		

- 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
<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

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 2:1.

b) Calculez la valeur théorique du droit de souscription.

1 point

<i>1000 x CHF 3800</i>	<i>3 800 000</i>
<i>500 x CHF 2900</i>	<i>1 450 000</i>
<i>1500 x CHF 3500</i>	<i>5 250 000</i>

ou

<i>2 x CHF 3800</i>	<i>7 600</i>
<i>1 x CHF 2900</i>	<i>2 900</i>
<i>3 actions</i>	<i>10 500</i>

*Prix de l'action avant l'augmentation de capital: CHF 3800
Prix de l'action après l'augmentation de capital: CHF 3500
Valeur théorique du droit de souscription: CHF 300 (1 point)*

Ou calcul au moyen de la formule:

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

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

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

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 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

- 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. 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	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au portefeuille de clientèle 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	- Commission de guichet	- Commission de prise ferme

Indications pour la correction: - ½ point par case

- 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

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 *Examen de la demande*
- 2 *Constitution d'un syndicat*
- 3 *Définition du prix de placement*
- 4 *Conclusion d'un contrat d'émission*

Indications pour la correction: d'autres réponses sont acceptables:

- *Publication d'un prospectus et d'une annonce d'émission*
- *Emission des bulletins de souscription au sein de la banque (conseil actif, éventuellement)*
- *Attribution des montants souscrits*
- *Etablissement du décompte final de l'émission*

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

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

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

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*
- *Répertoire spécialisé*

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

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 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.

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.

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

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>
Collabo- rateurs	<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.

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	<i>Énumération des principaux travaux ou tâches à accomplir Eventuelles tâches particulières</i>
Contexte hiérarchique	<i>Renvoi à l'organigramme Supérieur hiérarchique Eventuels subordonnés Suppléance</i>
Compétences/attributions	<i>Autorisation de signature en interne et en externe Compétences d'un point de vue financier (achats, etc.)</i>
Données finales	<i>Signature du collaborateur Destinataires Date de rédaction du descriptif de poste</i>

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

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
<i>Définition claire des tâches et des compétences de chacun</i>	<i>Coûts associés à la rédaction et à la révision des descriptifs de poste</i>
<i>Moyen d'éviter les conflits de compétences</i>	<i>Encouragement d'une pensée cloisonnée, qui se cantonne au domaine de chacun</i>

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

<i>Intégration plus facile des nouveaux collaborateurs</i>	<i>Focalisation sur les activités décrites</i>
--	--

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

- *Informations sur la Banque Suisse (ou sur l'entreprise)*
- *Informations sur le poste vacant*
- *Systèmes de rémunération du poste ou de l'entreprise*
- *Attentes à l'égard des candidats, compétences requises*

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

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

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)

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

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.

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. <i>La BNS achète des titres à une banque d'affaires suisse.</i>
Fonds	2. <i>La BNS crédite la somme correspondante à la banque d'affaires.</i>
Date de rachat	
Titres	3. <i>La BNS revend les titres à la banque d'affaires.</i>
Fonds	4. <i>La somme correspondante est débitée à la banque d'affaires.</i>

*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 points.*

Nombre de points obtenus