



PLAN DE FORMATION BFK

FORMATION BANQUE ET FINANCE POUR APPRENTIS DE COMMERCE (BFK)

Version 1.2
25.04.2019

Valable pour les apprentis avec début d'apprentissage avant 2019

Pour des raisons de lisibilité, seule la forme masculine est utilisée dans ce document. La forme féminine est cependant toujours implicitement comprise et ne fait l'objet d'aucune discrimination.

TABLE DES MATIÈRES

1. Situation initiale	4
1.1 Groupe cible	4
2. Principes	4
3. Coopération entre les lieux de formation	5
3.1 Écoles professionnelles	5
3.2 Entreprises	5
4. Structure du cycle de formation	6
5. Structure d'un module	6
5.1 Phase de préparation (y compris test d'introduction)	6
5.2 Phase du cours de présence	7
5.3 Phase de suivi (y compris test final)	7
5.4 Bases des modules	7
5.5 Dossier de formation et des prestations / Aptitudes partielles	8
5.6 Matériel didactique	8
5.7 CYPnet	8
5.8 Community (CYPnet)	8
5.9 Concept de test de CYP	9
5.10 Contenu de la 1 ^{re} année d'apprentissage	9
5.11 Contenu de la 2 ^e année d'apprentissage	10
5.12 Contenu de la 3 ^e année d'apprentissage	10
6. Procédure de qualification de la formation en entreprise branche Banque	11
7. Contrôles de compétences des cours interentreprises – CC-CI	11
8. Simulations des examens de fin d'apprentissage	12
9. Simulation de l'examen écrit	12
9.1 Contenu	12
9.2 Étendue de l'examen	12
9.3 Forme	12
9.4 Évaluation	12
9.5 Calcul de la note (valable à partir du 01.01.2016)	12
10. Simulation de l'examen oral	12
10.1 Contenu	12
10.2 Étendue de l'examen	12
10.3 Forme	13
10.4 Évaluation	13
11. Compétences professionnelles spécifiques aux modules	13
12. Compétences médiatiques au travers des modules	14

13. Validité du plan de formation BFK	15
14. Annexe 1 – Descriptions des modules avec attribution des aptitudes partielles.....	17
15. Modules de la 1 ^{re} année d'apprentissage	17
15.1 Module 100-KIK / Kick-off	17
15.2 Module 110-BAN / Banking	17
15.3 Module 111-GWG / Blanchiment d'argent	18
15.4 Module 112-PAG / Opérations passives	18
15.5 Module 113-ZAV / Trafic des paiements	19
15.6 Module 114-BAR / Prestations de base – Révision	19
15.7 Module 115-KNP1 / Contrôle de compétences CI – Examen professionnel	20
15.8 Module 116-AM1 / Instruments financiers et marchés 1	20
15.9 Module 117-AM2 / Instruments financiers et marchés 2	21
15.10 Module 118-KRE / Introduction Crédits	21
15.11 Module 119-KNB1 / Contrôle de compétences CI – Rapport technique	22
16. Modules de la 2 ^e année d'apprentissage	23
16.1 Module 120-FHA / Finance & Négoce – Conseil en placement	23
16.2 Module 121-FHD / Finance & Négoce – Conseil en placement et devises	24
16.3 Module 122-FHB / Finance & Négoce – Bourse	24
16.4 Module 123-FHS / Finance & Négoce – Options et produits structurés	25
16.5 Module 124-BHY / Crédits à la construction, hypothèques	25
16.6 Module 125-BHV / Approfondissement constructions, hypothèques	26
16.7 Module 126-KRP / Crédits privés	27
16.8 Modules 127-PR1 et 128-PR2 / Révisions clientèle privée 1 & 2	28
17. Modules de la 3 ^e année d'apprentissage	29
17.1 Module 130-üK-KN / Contrôle de compétences CI 2 – Rapport technique	29
17.2 Module 131-KBA / Clients commerciaux – Bases	30
17.3 Module 132-KKR / Clients commerciaux – Crédits	31
17.4 Module 133-IBA / Banque d'investissement	32
17.5 Module 134-SNB / BNS et lois	33
17.6 Module 135-REP1 – 139 REP 4	33

1. SITUATION INITIALE

L'Ordonnance sur la formation commerciale (OrFo) publiée par le SEFRI est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2012. Les grandes lignes du plan de formation de la branche commerciale qui en découle forment la base du plan de formation du cycle Banque et finance pour apprentis commerciale (BFK) de CYP présenté dans ce document. Le cycle de formation BFK a pour objectif de mettre en œuvre les contenus du dossier de formation et des prestations de l'Association suisse des banquiers (ASB) relatifs à la branche Banque dans les cours interentreprises. L'application de ce plan de formation est valable pour tous les apprentis avec début d'apprentissage à l'été 2017 et ultérieurement.

1.1 GROUPE CIBLE

Ce cycle de formation est suivi par les apprentis des banques membres et clientes de CYP qui effectuent un apprentissage commercial (cycle secondaire II) dans la branche Banque dans le cadre du profil E (souvent en association avec une école professionnelle ou, exceptionnellement, dans le cadre du profil B). Les modules sont proposés en Suisse alémanique, en Romandie et dans le Tessin dans la langue correspondante.

2. PRINCIPES

Chaque année, plus de 1 000 jeunes entreprennent une formation commerciale de base dans une banque. CYP est **le centre de compétence leader pour l'apprentissage moderne et durable des banques suisses** et est responsable de la partie interentreprises de la formation. L'association CYP a été créée en 2003 en collaboration avec l'Association suisse des banquiers (ASB). Environ 3 000 apprenants en formation commerciale de base ou stagiaires porteurs de maturité – suivent les cycles de formation bancaires du CYP dans toute la Suisse. Par ailleurs, dans le domaine de la formation continue, l'offre variée du CYP répond parfaitement aux besoins des employés de banque sans formation bancaire de base et des formateurs de pratique/formateurs professionnels.

Au cours de leurs 3 années d'apprentissage, les apprentis suivent 30 modules CYP, qui couvrent les aptitudes partielles bancaires. Les unités d'enseignement innovantes soutenues par les technologies numériques sont combinées avec un soutien personnel de spécialistes expérimentés (compétents à la fois dans le domaine bancaire et la psychologie d'apprentissage). Les participants développent de nouveaux comportements d'apprentissage et bénéficient d'une amélioration tangible de leurs résultats. Nous mettons à leur disposition une plate-forme d'apprentissage aboutie (CYPnet). Le développement et la mise en œuvre des modules reposent sur les axes suivants du concept de formation du CYP :

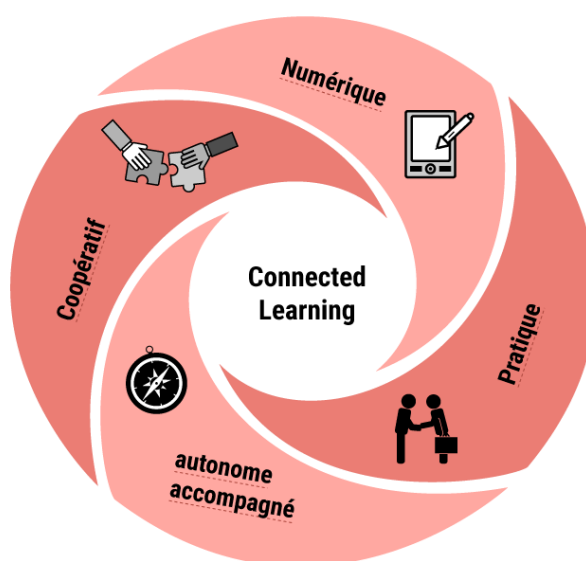


Fig.: Les quatre principes didactiques de l'approche connected learning



Les considérations pédagogiques de base et les conditions cadres sont décrites en détail dans le concept de formation CYP et sont considérées comme la base de ce programme de formation. Le concept de formation CYP est publié sur www.cyp.ch.

La numérisation est devenue partie intégrante des développements scolaires et sociaux ainsi que de la branche bancaire. Dans la société de l'information d'aujourd'hui, les compétences en matière de médias et de TIC font partie des qualifications clés de chaque professionnel. Outre les compétences professionnelles, méthodologiques, sociales et personnelles, les compétences médiatiques sont également encouragées. Notre société et notre économie évoluent de plus en plus rapidement. Cela a un impact sur le développement des employés dans les entreprises et sur les exigences en matière de compétences des employés. Les systèmes d'apprentissage et les processus d'apprentissage antérieurs sont en train de changer en profondeur. Le secteur bancaire, y compris CYP, a décidé de promouvoir ce développement et de former ses employés, à commencer par les apprentis et les stagiaires porteurs de maturité, au développement de l'apprentissage et des méthodes de travail numériques, les préparant ainsi au monde du travail disruptif.

C'est pourquoi le digital y est développé chez CYP (« Bring your own device »; BYOD). Chaque apprenant dispose ainsi de son propre appareil numérique qui sert d'instrument d'apprentissage et de travail avant, pendant et après les cours de présence CYP. La documentation numérique sur l'apprentissage favorise l'apprentissage tout au long de la vie et facilite l'organisation et la planification de l'apprentissage. Les apprenants peuvent accéder à notre plateforme d'apprentissage CYPnet et aux documents à partir des modules CYP à tout moment et de n'importe quel endroit. Le matériel didactique est disponible sous forme de livre électronique. Les apprenants ont la possibilité de combiner leurs connaissances théoriques avec leurs connaissances pratiques et leur expérience. Cela signifie que les connaissances qu'ils ont acquises dans le domaine bancaire sont centralisées et que la coopération entre les lieux d'apprentissage est renforcée.

3. COOPÉRATION ENTRE LES LIEUX DE FORMATION

3.1 ÉCOLES PROFESSIONNELLES

Suite à la réforme de la formation commerciale de base, les écoles professionnelles doivent coordonner leurs objectifs évaluateurs par trimestre. Cela permet à CYP d'intégrer dans ses modules, selon la date, une référence vers les objectifs de l'école professionnelle. Les apprentis peuvent ainsi étudier les mêmes thèmes sous plusieurs angles et les associer entre eux.

3.2 ENTREPRISES

L'enseignement théorique incombe à CYP afin que les banques puissent se concentrer sur l'aspect pratique des aptitudes partielles. De cette manière, les progrès réalisés par les apprentis dans leur apprentissage peuvent être observés de façon ciblée.

Aux termes de la réforme de la formation commerciale de base, les entreprises doivent vérifier la documentation relative au processus d'apprentissage de leurs apprentis (dossier de formation) deux fois par an. Ce lien permet aux formateurs de pratique de consulter aussi les prestations de transfert (Initial Cases, Transfer Cases, mandats de transfert, etc.) sur la plate-forme d'apprentissage.

4. STRUCTURE DU CYCLE DE FORMATION



JIT = Just-in-time – Vous choisissez les modules appropriés en fonction de votre plan de stages.

Le cycle de formation commence au début de la formation au mois d'août et se termine en mai/juin de la troisième année d'apprentissage. Il dure généralement 3 ans et comprend environ 30 modules. CYP organise des journées portes ouvertes permettant aux formateurs de pratique et aux responsables de la relève d'assister gratuitement à un cours de présence afin de s'en faire une idée.

5. STRUCTURE D'UN MODULE



Outre les cours de présence, le processus d'apprentissage englobe des heures de formation qui les précèdent et les suivent (par exemple, sous la forme de Initial Cases ou de mandats de transfert), ainsi que l'autoapprentissage en dehors des cours de présence, conformément au principe de l'apprentissage intégré et de la coopération ciblée entre les lieux de formation. L'ensemble de ces activités – préparation, cours de présence et suivi – est appelé «module». Pour qu'un module soit considéré comme réussi, trois conditions doivent être remplies: les apprentis doivent avoir effectué le travail préparatoire et le travail de suivi et doivent avoir assisté aux cours de présence. Lors du cours, l'équipe de formateurs procède à un contrôle des présences. Chaque formateur est responsable de 16 apprentis au maximum.

5.1 PHASE DE PRÉPARATION (Y COMPRIS TEST D'INTRODUCTION)

La préparation est axée autour d'un Initial Case, qui amène les apprentis dans leur quotidien ou leur pratique professionnelle pour les aider à relier encore davantage les connaissances bancaires théoriques à la pratique et à effectuer un premier transfert vers la pratique. Travailler autour d'un cas (situation initiale ou problématique) renforce à la fois l'impact de l'apprentissage et la motivation. Le mandat de préparation et l'Initial Case sont disponibles au plus

tard **cinq semaines avant la tenue du module**. L'indication des aptitudes partielles permet aux apprentis de savoir clairement les thèmes qu'elles doivent étudier. Les moyens d'aide et sources nécessaires sont également précisés. À travers le cas, elles établissent un lien avec la pratique et peuvent impliquer leur expérience bancaire directement dans le cours de présence de CYP. Pendant cette phase de préparation, les apprentis peuvent choisir librement le lieu et le moment où elles effectuent les travaux demandés. À la fin de la préparation, un test d'introduction doit être passé sur la plate-forme d'apprentissage CYPnet au plus tard cinq jours avant le cours de présence correspondant. La réussite du test d'introduction constitue le ticket d'entrée pour assister au cours de présence. Pour chacun des 30 modules, une préparation optimale au cours de présence requiert environ six heures d'apprentissage.

5.2 PHASE DU COURS DE PRÉSENCE

Lors des cours de présence, les apprentis approfondissent les connaissances acquises à l'aide de différentes méthodes et d'inputs des formateurs. Le cours de présence a une structure claire et propose, outre le Transfer Case et les éléments d'apprentissage coopératif, des éléments fixes pour les inputs et une phase d'apprentissage individuel étendue, durant laquelle les apprentis peuvent combler leurs lacunes techniques à leur propre rythme de travail et d'apprentissage.

Pendant le warm up, en s'appuyant sur l'Initial Case, elles échangent aussi bien sur les thèmes techniques que sur leurs expériences et appréciations personnelles. Cela leur permet d'identifier les questions en suspens dont elles discutent en groupe. Les formateurs les aident dans la recherche de la solution et les accompagnent en cas de doutes. Une base solide est ainsi créée en vue du traitement du Transfer Case par le groupe.

Dans le cadre du Transfer Case, les connaissances acquises sont appliquées à une autre situation, généralement plus complexe, dans un autre contexte. À travers ce cas pratique, les connaissances techniques sont approfondies et les lacunes éventuelles peuvent être identifiées. Ces dernières pourront être travaillées lors de la phase d'apprentissage individuelle, qui propose une offre complète d'exercices (vidéos d'apprentissage, exercices, eLearnings, cybermédias, eBook, recherches sur Internet). Avec deux éléments fixes par jour, des sujets complexes sont approfondis et les compétences méthodologiques, médiatiques, sociales et personnelles sont stimulées, par exemple au moyen d'entretiens client. Ces phases intensives d'exercice et d'application, qui comprennent plusieurs formes d'apprentissage, s'accompagnent de réflexions (autoévaluations) afin que le niveau de connaissances puisse être vérifié à tout moment et que la personne en formation puisse connaître ses progrès.

5.3 PHASE DE SUIVI (Y COMPRIS TEST FINAL)

Après le cours de présence, les apprentis effectuent le mandat de suivi. Elles combler leurs lacunes techniques à l'aide du Transfer Case et des connaissances qu'elles ont acquises durant la phase d'apprentissage individuelle. Le mandat de transfert leur permet de réviser et d'approfondir les contenus d'apprentissage et leurs connaissances. Le suivi se termine par un test final, qui doit être passé dans un délai de trois semaines après le cours de présence. La révision nécessite environ quatre heures d'apprentissage. Le statut du module est affiché sur CYPnet. De cette manière, les formateurs de pratique des banques et les apprentis peuvent s'enquérir à tout moment de l'avancée du traitement du module. Lorsqu'un module n'est pas entièrement effectué, il incombe à la banque d'engager des mesures appropriées en collaboration avec les apprentis.

5.4 BASES DES MODULES

Les modules prennent pour base les aptitudes partielles correspondantes du dossier de formation et des prestations Banque des apprentis commerciale, ainsi que l'eBook.

5.5 DOSSIER DE FORMATION ET DES PRESTATIONS / APTITUDES PARTIELLES

Tous les modules présentés en annexe reposent sur les 105 aptitudes partielles définies pour la branche Banque, qui sont réparties par thème dans les 30 modules. Les aptitudes partielles forment également le socle de l'ensemble des éléments de qualification.

Au cours des trois années d'apprentissage, au moins un module est consacré à chaque aptitude partielle qui doit être traitée dans le cadre d'un cours interentreprises.

Certaines aptitudes partielles sont également abordées dans plusieurs modules. Les informations détaillées sont fournies dans les critères partiels si ceux-ci s'appliquent à une STA.

Le dossier de formation et des prestations de l'Association suisse des banquiers est publié à l'adresse suivante:
http://www.swissbanking.org/fr/themes/formation/formation-commerciale-de-base-nfc/structure-du-dossier-de-formation-et-des-prestations-banque-dfp-banque/structure-du-dossier-de-formation-et-des-prestations-banque-dfp-banque?set_language=fr

5.6 MATÉRIEL DIDACTIQUE

Le matériel didactique BankingToday est mis à la disposition des apprentis sous la forme d'un eBook. Les révisions annuelles sont publiées au moyen de mises à jour. Le financement du matériel didactique et des révisions est intégré au prix des modules.

5.7 CYPNET

CYPnet (www.cypnet.ch) est un Learning Management System. Les apprentis s'inscrivent elles-mêmes aux modules sur cette plate-forme, où elles peuvent également contrôler, gérer et planifier à tout moment leur niveau de connaissances à l'aide de l'ensemble des aptitudes partielles.

5.8 COMMUNITY (CYPNET)

En dehors des cours de présence, les apprentis peuvent poser des questions techniques au sein de la Community, via CYPnet. La Community est mise à jour deux fois par semaine par un spécialiste. Elle est également fréquentée de manière interactive par les apprentis, qui peuvent se répondre mutuellement aux questions posées. Leurs réponses sont vérifiées par un spécialiste, qui les valide ou les corrige. Le forum est un lieu d'échange avec les formateurs de CYP et de réseautage entre les apprentis.

5.9 CONCEPT DE TEST DE CYP

(sans influence directe sur la procédure de qualification)

Comme indiqué à la section «Principes», un module est réussi si le test d'introduction et le test final ont été passés avec succès (sur la plate-forme d'apprentissage CYPnet) et le cours de présence a été suivi.

5.9.1 TEST D'INTRODUCTION

La plupart des modules comprennent un test d'introduction, qui doit être passé avant le cours de présence. La préparation est ainsi effectuée en grande partie en autoapprentissage.

Le test d'introduction sert à vérifier les connaissances préliminaires des apprentis par rapport aux aptitudes partielles définies pour les modules correspondants (niveaux de taxonomie C1-C3). Le test comprend 12 questions à traiter en 10 minutes, avec différents types de questions (questions à choix multiple, matrice MC, vrai/faux, etc.), posées de manière aléatoire (ensemble individuel de questions pour chaque candidat).

Pour être autorisées à assister au cours de présence, les apprentis doivent réussir le test d'introduction au plus tard cinq jours avant le cours de présence. Les critères d'évaluation suivants sont appliqués:

- Résultat requis pour réussir le test: 70%
- Le test d'introduction peut être passé plusieurs fois jusqu'à obtention d'au moins 70%
- En cas d'échec lorsque le test d'introduction est passé pour la première fois, une réflexion s'engage avec le formateur CYP, qui prend contact avec la personne en formation et l'accompagne dans son processus d'apprentissage

5.9.2 TEST FINAL

Les modules se terminent par un test final, qui sert de bilan unique. Il ne peut être passé qu'une seule fois. Les apprentis doivent être en mesure de mobiliser des connaissances dans un temps limité. Le résultat du test est enregistré. Le taux de réussite dans les différents thèmes (nombre de points maximum et nombre de points obtenus) est publié sur la plate-forme d'apprentissage CYPnet. Ce bilan permet d'identifier les forces et les lacunes.

Le test final sert à vérifier le niveau de connaissances des apprentis sur la base des aptitudes partielles définies pour les modules (niveaux de taxonomie C1-C5). Le test comprend 25 questions à traiter en 25 minutes, avec différents types de questions (questions à choix multiple, matrice MC, vrai/faux, etc.), posées de manière aléatoire (ensemble individuel de questions pour chaque candidat). Les critères d'évaluation suivants sont appliqués:

- Résultat requis pour réussir le test: 70%
- Le test final ne peut être passé qu'une seule fois
- En cas d'échec au test final, le responsable au sein de la banque définit les mesures à engager avec la personne en formation

5.10 CONTENU DE LA 1^{RE} ANNÉE D'APPRENTISSAGE

Au cours des premiers modules techniques de base du premier semestre (jusqu'au module 114-BAR), bien que le focus soit orienté sur les connaissances bancaires, les compétences d'apprentissage (hiérarchisation des tâches, utilisation des données et des documents, outils de structuration et de planification, technique de lecture, etc.) et les compétences médiatiques sont développées de manière intensive. Des séquences spécifiques associées à un thème technique sont prévues à cet effet.

Les apprentis peuvent vérifier les compétences qu'elles ont acquises durant la 1^{re} année d'apprentissage grâce au contrôle de compétences des cours interentreprises 1 et ainsi obtenir leur première note d'expérience en vue de la procédure de qualification.

5.11 CONTENU DE LA 2^E ANNÉE D'APPRENTISSAGE

La 2^e année d'apprentissage est consacrée à l'acquisition et à l'approfondissement des connaissances bancaires. Les produits et services pour les clients privés dans le domaine des placements et des opérations de financement sont abordés en détail. L'actualité des marchés, des monnaies et des taux d'intérêt est suivie de près. L'orientation client est également affirmée et est au cœur de la plupart des cours de présence sous la forme d'entretiens client.

6 modules sont proposés en version JIT (Just-in-Time) durant la deuxième année d'apprentissage. Cela signifie que les apprentis peuvent décider avec leur formateur de pratique quel thème central mettre en priorité (Finance ou Crédit), ceci afin de pouvoir adapter au mieux l'ordre des thèmes chez CYP avec la planification des places de stages. Ceci est essentiel pour la méthode d'apprentissage par résolution de problèmes.

5.12 CONTENU DE LA 3^E ANNÉE D'APPRENTISSAGE

Le contrôle de compétences des cours interentreprises 2 commence durant la 3^e année d'apprentissage. Il permet aux apprentis de vérifier le développement des compétences acquises au cours de la 2^e année d'apprentissage. Le CC-CI 2 se déroule au début de la 3^e année d'apprentissage en raison de la charge de travail importante en fin de 2^e année d'apprentissage (examens de l'école professionnelle liés à la procédure de qualification).

La 3^e année d'apprentissage a pour but de développer les compétences des apprentis dans le domaine de la clientèle commerciale. La 2^e partie de cette dernière année d'apprentissage comporte une phase de révision intensive en préparation à la procédure de qualification.

Tous les modules sont conçus, dispensés et évalués conformément aux directives des modules basées sur le concept de formation de CYP. Les contenus des modules sont présentés dans les descriptions des modules sur notre site Internet et sont normalement dispensés par 3 formateurs dans la mesure où le cadre estimatif correspond aux normes usuelles (voir concept de formation de CYP).

6. PROCÉDURE DE QUALIFICATION DE LA FORMATION EN ENTREPRISE BRANCHE BANQUE

La procédure de qualification de fin d'apprentissage des employés de commerce de la branche Banque est présentée sur le site Web de l'Association suisse des banquiers (ASB), au **chapitre 7** :

http://www.swissbanking.org/fr/themes/formation/formation-commerciale-de-base-nfc/structure-du-dossier-de-formation-et-des-prestations-banque-dfp-banque/structure-du-dossier-de-formation-et-des-prestations-banque-dfp-banque?set_language=fr

La procédure de qualification de la formation en entreprise avec examen final est réussie si:

- La note est supérieure ou égale à 4.0 et
- pas plus d'une note de la partie entreprise est insuffisante et
- aucune note de la partie entreprise n'est inférieure à 3.0.

La note de la partie entreprise correspond à la moyenne des notes arrondie à la première décimale, la pondération suivante s'appliquant :

Pratique professionnelle – écrit (pondération 1/4)

Pratique professionnelle – oral (pondération 1/4)

Note d'expérience de la partie entreprise (6 STA et 2 contrôles de compétences CI) (pondération 1/2)*

* Les huit notes composant les notes d'expérience sont arrondies à une note complète ou à une demi-note.

7. CONTRÔLES DE COMPÉTENCES DES COURS INTERENTREPRISES – CC-CI

Les CC-CI de CYP reposent sur les conditions-cadres suivantes:

- Directive de l'ASB
- Règlement d'examen de CYP applicable aux contrôles de compétences des cours interentreprises (CC-CI)
- Dispositions d'exécution des contrôles de compétences des cours interentreprises (CC-CI) de CYP

Deux CC-CI sont organisés au cours des trois années de formation. Les deux CC-CI sont pondérés à même hauteur dans le calcul de la note d'expérience en entreprise. Ils ont pour but de mobiliser et d'évaluer les compétences professionnelles acquises au cours de la formation CI.

À CYP, les CC-CI comprennent des examens professionnels et des études de cas. L'association de ces deux formes de contrôle permet de stimuler durablement le développement des compétences. Le résultat (taux de réussite à chaque aptitude partielle) est communiqué aux apprentis via CYPnet. Les lacunes peuvent être ainsi identifiées afin de permettre aux apprentis de renforcer leurs compétences de manière continue. Le transfert vers la pratique est également pris en compte.

Les informations détaillées sont présentées dans les dispositions d'exécution à l'adresse www.cyp.ch.

8. SIMULATIONS DES EXAMENS DE FIN D'APPRENTISSAGE

Pour se préparer aux examens oraux et écrits de fin d'apprentissage bancaire, les apprentis s'entraînent à ces deux éléments de la procédure de qualification dans des conditions d'examen réelles. Elles doivent gagner en assurance face aux éléments d'examen et aux situations d'examen. Les deux examens blancs ont lieu dans le cadre de la phase de révision complète au cours de la 3^e année d'apprentissage.

9. SIMULATION DE L'EXAMEN ÉCRIT

9.1 CONTENU

Le contenu de l'examen repose sur les aptitudes partielles du dossier de formation et des prestations.

9.2 ÉTENDUE DE L'EXAMEN

- 120 minutes; simulation de l'examen écrit de fin d'apprentissage de dernière année

9.3 FORME

- 100% de questions d'étude
- Les examens blancs écrits se déroulent sous la surveillance de CYP
- 80% des questions relèvent des niveaux de taxonomie C2 et C3

9.4 ÉVALUATION

- Nombre de points maximum: 100
- Réussi avec la note 4
- Aucune note de contrôle continu
- Aucun rattrapage

9.5 CALCUL DE LA NOTE (VALABLE À PARTIR DU 01.01.2016)

La note est arrondie à la demi-note la plus proche et se calcule selon la formule suivante:

$$\text{Note} = \frac{\text{nombre de points obtenus} \times 5}{\text{nombre de points maximum}} + 1$$

Par exemple: un résultat de 84 points sur 100 donne la note de: $(84 \times 5/100) + 1 = 5.20$ arrondi à 5.00

10. SIMULATION DE L'EXAMEN ORAL

10.1 CONTENU

Le contenu de l'examen repose sur les aptitudes partielles du dossier de formation et des prestations. Deux cas d'examen sont proposés aux apprentis, qui choisissent le cas 1 ou le cas 2 à l'aide du bref descriptif figurant sur la page de garde.

10.2 ÉTENDUE DE L'EXAMEN

- Choix du cas: maximum 5 minutes
- Préparation de l'entretien d'examen: 10 minutes précises
- Entretien d'examen avec le client (expert): 30 minutes précises

10.3 FORME

L'accent est mis sur la conduite des entretiens, le sujet principal étant consultatif et le sujet secondaire explicatif, c'est-à-dire que le niveau de taxonomie des compétences professionnelles dans le sujet principal est plus élevé que dans le sujet secondaire. Outre l'attribution de points dans les compétences professionnelles (environ 40%), les compétences méthodologiques et sociales (environ 60%) sont également évaluées.

10.4 ÉVALUATION

- Nombre de points maximum: 100 (compétences professionnelles: 42 points, compétences sociales: 24 points, compétences méthodologiques: 30 points, impression générale: 4 points)
- Échelle d'évaluation des différentes aptitudes partielles:
 - 3 points: Excellente prestation/Niveau pleinement atteint
 - 2 points: Niveau atteint
 - 1 point: Partiellement réussi
 - 0 point: Non réussi
- Réussi avec la note 4
- Aucune note de contrôle continu
- Aucun rattrapage

11. COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES AUX MODULES

L'aperçu chronologique des modules est disponible à la section 4 ou sur le site Internet de CYP à l'adresse <http://cyp.ch/fr/banking/apprentis/bfk?modal=apercudesmodules>. Sur notre site Internet, nous publions pour chaque module une description détaillée présentant le contenu des Initial Cases, des Transfer Cases et des différentes séquences (éléments fixes). La description comprend également la liste de toutes les aptitudes partielles prévues par le dossier de formation et des prestations de l'Association suisse des banquiers (voir section 5.5) traitées dans le cadre du module.

Une vue d'ensemble de l'attribution des aptitudes partielles est par ailleurs disponible à l'annexe 1.

12. COMPÉTENCES MÉDIATIQUES AU TRAVERS DES MODULES

Par compétences médiatiques, on entend les connaissances relatives au fonctionnement et à la structure des médias et des réseaux numériques, ainsi que les compétences propres à l'utilisation des médias numériques. Chaque aptitude partielle doit être traitée et acquise au cours de la formation dans l'entreprise et/ou à CYP. L'élargissement des compétences permet d'optimiser le comportement de travail et d'apprentissage. Le tableau suivant détaille tous les objectifs.

N°	Objectif	Objectif général	Objectif détaillé
1.1	Connaissances techniques de base	x	
1.1.1	Je comprends l'interface utilisateur, les structures sous-jacentes et les processus (utiliser le Gestionnaire de tâches, naviguer entre les applications ouvertes, trouver des applications dans le Play Store).		x
1.1.2	Je peux mettre sous tension et éteindre la tablette, installer des programmes, les démarrer, m'en servir et les fermer ensuite, ainsi qu'utiliser des fonctions simples.		x
1.1.3	De façon autonome, je sais tenir ma tablette à jour et en état de fonctionner (effectuer les mises à jour, résoudre les problèmes lors de dérangements techniques).		x

2.1	Utilisation de la tablette	x	
2.1.1	Je sais me servir des applications, à savoir les installer/désinstaller, les lancer, les fermer, les enregistrer, et je connais les fonctionnalités de base de chaque application.		x
2.1.2	Je cherche et trouve les applications dont j'ai besoin pour apprendre et travailler.		x
2.1.3	Je suis familiarisé avec l'eBook et j'utilise ses fonctionnalités de manière ciblée.		x
2.1.4	Je structure toutes les informations à l'aide d'outils adaptés (p. ex. utiliser des outils de prise de notes, définir des favoris).		x
2.1.5	Je suis en mesure de présenter et de traiter les informations à l'aide de la tablette et des applications (p. ex. créer des cartes heuristiques (mind maps) ou des tableaux, marquer du texte).		x
2.1.6	J'utilise de manière adéquate et personnalisée divers outils/applications sur mon poste de travail et comme aide à l'apprentissage (p. ex. Evernote, OneNote, Clouds, agenda, fiches).		x
2.1.7	J'organise mon desktop en fonction de mes besoins. Je place les icônes en conséquence, j'en ajoute ou j'en efface.		x

2.1.8	Je suis à l'aise avec le traitement des données et je sais: créer/supprimer un dossier; déplacer, effacer, reprendre, copier et ajouter des données. Je sais donner des noms appropriés aux dossiers et autres données.		x
2.1.9	Je conçois mes propres médias destinés à soutenir mon apprentissage (p. ex. outil de calcul dans Excel).		x

3.1	Challenges techniques	x	
3.1.1	Je sais relever des défis techniques (p. ex. établir une connexion Internet, modifier les paramètres système) et trouve moi-même des solutions (p. ex. recherche, Community, etc.).		x
3.1.2	Je veille à la sauvegarde et à la protection de mes données (effectuer des sauvegardes, archiver les documents).		x

4.1	Gestion des informations	x	
4.1.1	Je mets en œuvre des stratégies de recherche de l'information.		x
4.1.2	J'élargis ma connaissance des canaux d'information (p. ex. Internet, Intranet, journaux en ligne) et je suis capable de les hiérarchiser en fonction de la qualité et de l'utilité.		x
4.1.3	Je partage mes connaissances et mes fichiers avec un public déterminé (p. ex. Clouds, Evernote, OneNote).		x
4.1.4	J'exploite les données sensibles en veillant à la protection des données et en tenant compte du secret bancaire.		x
4.1.5	Je sais où me procurer les informations de nature à me permettre d'utiliser au mieux la tablette (p. ex. CYPnet, tutoriels).		x

5.1	Analyse critique des informations obtenues sur le Web	x	
5.1.1	J'analyse et évalue les informations de manière critique (p. ex. réponses dans les forums ou les communautés, contributions sur Internet).		x
5.1.2	J'analyse et j'utilise les offres de soutien de manière autonome (p. ex. nouvelles applications facilitant ou optimisant l'apprentissage ou le travail).		x

13. VALIDITÉ DU PLAN DE FORMATION BFK

Les contenus de ce plan de formation s'appliquent aux personnes commençant leur formation avant l'été 2019.



CYP se réserve le droit d'y apporter des modifications aux fins de l'amélioration continue de la qualité.

14. ANNEXE 1 – DESCRIPTIONS DES MODULES AVEC ATTRIBUTION DES APTITUDES PARTIELLES

L'aperçu détaillé des modules est disponible sur le site Internet de CYP à l'adresse <http://cyp.ch/fr/banking/apprentis/bfk?modal=apercudesmodules>.

15. MODULES DE LA 1^{RE} ANNÉE D'APPRENTISSAGE

15.1 MODULE 100-KIK / KICK-OFF

Dans ce cours interentreprises, les apprentis reçoivent toutes les informations importantes concernant leur formation.

Comment puis-je m'inscrire aux différents modules? Quelle est l'importance des aptitudes partielles? Comment puis-je optimiser mon apprentissage? La vue d'ensemble (big picture) de l'apprentissage est également primordiale. Les apprentis découvrent les éléments de la procédure de qualification (notamment les CC-CI et les STA), ainsi que le dossier de formation et des prestations.

Les besoins des banques, la big picture, la planification du temps, le transfert et les méthodes de travail sont abordés pour la première fois dans ce module. Les compétences correspondant à ces thématiques sont développées au cours de la 1^{re} année d'apprentissage et travaillées dans les différents modules.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.1.3.2	Connaître les bases juridiques de l'émission d'argent, ainsi que les spécificités de nos billets et de nos pièces de monnaie

15.2 MODULE 110-BAN / BANKING

Ce premier module technique offre aux apprentis un premier aperçu approfondi de l'univers bancaire. Ils sont initiés aux Initial Cases et Transfer Cases, aux solutions de référence et à la phase d'apprentissage individuelle. Elles découvrent également leur rôle dans la phase de warm up et la culture du feed-back. Grâce à cet accompagnement étroit lors de la première journée de cours, elles prennent connaissance du déroulement des journées et sont préparées au mieux pour les cours suivants.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.1.2.2	Décrire les tâches de l'Ombudsman des banques
A.2.1.1	Expliquer le rôle des banques en matière d'économie nationale
A.2.1.2	Expliquer les groupes bancaires
A.2.1.3	Décrire la forme juridique, l'organisation, l'activité et l'évolution de ma banque
A.2.1.7	Connaître l'Association suisse des banquiers et les entreprises communes

15.3 MODULE 111-GWG / BLANCHIMENT D'ARGENT

Ce module porte sur les prescriptions légales auxquelles les banques sont soumises. Le blanchiment d'argent, le secret bancaire et la CDB sont plus particulièrement approfondis. Des exemples concrets doivent aider les apprentis à appliquer correctement ces prescriptions dans leur travail quotidien. La protection des données en lien avec l'utilisation des médias numériques est également abordée.

Compétences commerciales: entretiens téléphoniques avec les clients (accent sur les phases d'entretien «Accueil» et «Présentation»)

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire
A.1.1.2	Connaître les réglementations relatives à la législation sur les banques
A.1.1.3	Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire
A.1.1.4	Expliquer le blanchiment d'argent
A.1.2.1	Expliquer le sens et la finalité de la CDB, appliquer la CDB
A.1.3.3	Expliquer la protection des données
A.1.3.4	Appliquer les lois et réglementations

15.4 MODULE 112-PAG / OPÉRATIONS PASSIVES

Les apprentis accompagnent un client à partir de l'ouverture de son compte et trouvent les réponses à des questions telles que: quelle importance les opérations passives ont-elles pour les banques? Quelles sont les tâches principales de ce domaine? Quels produits et services les banques des apprentis proposent-elles dans ce domaine? Quelles sont les caractéristiques d'un conseil à la clientèle optimal? Afin d'apprendre à conseiller le client avec compétence et en fonction de ses besoins, les apprentis mènent leur premier bref entretien dans ce module.

Compétences commerciales: entretien client, accent sur la phase d'entretien «Analyse des besoins»

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
B.1.1.1	Expliquer la gamme des comptes
B.1.1.2	Expliquer les taux d'intérêt et les conditions de retrait
B.1.1.3	Ouverture d'une nouvelle relation-client / Clôture d'une relation-client existante

15.5 MODULE 113-ZAV / TRAFIC DES PAIEMENTS

Le trafic des paiements est l'un des services centraux d'une banque. Comme les apprentis planifient eux-mêmes leurs vacances, elles sont confrontées à cette question. Celle-ci englobe le choix du moyen de paiement, les cours des devises et les paiements à l'étranger. Le système suisse du trafic des paiements est également étudié en détail.

Compétences commerciales: entretien client, accent sur les phases d'entretien «Offre», «Vente croisée» et «Conclusion»

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
B.2.1.1	Décrire les produits du trafic des paiements
B.2.1.2	Expliquer le digital banking
B.2.1.3	Expliquer le déroulement d'un paiement
B.2.2.1	Expliquer la marche à suivre en cas de perte de moyens de paiement
B.3.1.2	Expliquer la tarification des prestations de base
C.2.3.1	Expliquer les opérations sur devises* (sera approfondi dans le module 121-FHD)

15.6 MODULE 114-BAR / PRESTATIONS DE BASE – RÉVISION

La place financière suisse est un sujet toujours d'actualité, qui a suscité des opinions divergentes au cours des dernières années. Qu'est-ce qui caractérise la place financière suisse? Cette question et la révision des prestations de base à travers différentes situations clients constituent l'axe central de ce module.

Par ailleurs, le jeu pour smartphone «CURE Runners» est utilisé en vue d'éveiller l'intérêt des apprentis pour la gestion de l'argent. Pendant le cours de présence, les expériences dans ce domaine sont discutées, des solutions coopératives élaborées et les choix de consommation remis en cause dans le but de modifier positivement le comportement personnel.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.2.1.5	Comparer les banques sur la base de leurs comptes annuels
A.2.1.6	Expliquer les comptes annuels

15.7 MODULE 115-KNP1 / CONTRÔLE DE COMPÉTENCES CI – EXAMEN PROFESSIONNEL

L'examen professionnel passé au cours de ce module est le premier élément du contrôle de compétences CI 1 de la 1^{re} année d'apprentissage (voir section «CC-CI»). L'examen professionnel repose sur les thèmes des premiers modules de base.

Le résultat (taux de réussite à chaque aptitude partielle) de l'examen professionnel est communiqué sur CYPnet. Cela permet aux apprentis d'identifier leurs lacunes et de les combler avant le module 119-KNB1 (rapport technique). Nous leur offrons ainsi la possibilité de développer leurs compétences professionnelles de manière ciblée.

15.8 MODULE 116-AM1 / INSTRUMENTS FINANCIERS ET MARCHÉS 1

Quels sont les caractéristiques des titres de créance et des titres de participation? Comment dois-je lire la section boursière d'un quotidien? Comment puis-je calculer le rendement d'actions et d'obligations? Ce cours prépare les participants aux modules financiers suivants. Par ailleurs, les calculs relatifs aux ratios des actions et au rendement à l'échéance sont directement mis en pratique dans le cadre d'un entretien client.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
C.1.1.1	Expliquer les papiers-valeurs et les types de transfert associés
C.1.1.2	Distinguer les papiers-valeurs selon différents critères
C.1.1.3	Connaître les délais de prescription et les affecter aux papiers-valeurs
C.1.1.4	Expliquer les différents types de titres de créance et de participation
C.1.2.1	Expliquer la notation et le calcul du rendement d'un titre de créance
C.1.2.2	Calculer les ratios des actions et des titres assimilables aux actions

15.9 MODULE 117-AM2 / INSTRUMENTS FINANCIERS ET MARCHÉS 2

Placements sur le marché monétaire, métaux précieux, fonds de placement, obligations convertibles – ces termes sont de plus en plus courants dans le monde financier. Mais que recouvrent-ils exactement? Quelles questions concrètes les clients posent-ils aux conseillers clientèle dans le domaine des placements? Durant ce module, les participants découvrent les principales informations sur les produits, ce qui leur permet de mieux connaître les différences entre le marché monétaire et le marché des capitaux.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
C.1.1.5	Expliquer les emprunts convertibles
C.1.3.1	Définir la notion de fonds de placement et décrire les parties impliquées dans les activités liées au fonds de placement
C.2.4.1	Décrire les particularités et les risques des placements en métaux précieux
C.2.2.1	Décrire le marché monétaire et le marché des capitaux
C.2.2.2	Décrire les possibilités d'utilisation des instruments du marché monétaire

15.10 MODULE 118-KRE / INTRODUCTION CRÉDITS

Quelles sont les phases d'une opération de crédit du point de vue du client et de la banque? Quels types de crédit existe-t-il et qu'est-ce qu'une politique de crédit? Dans ce module, les participants découvrent les bases des opérations de crédit et leur rôle.

Compétences commerciales: entretien client avec introduction du rôle «Observateur/Auteur du feed-back» et approfondissement des phases d'entretien «Analyse des besoins» et «Argumentation sur l'utilité»

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
D.1.1.1	Expliquer la politique de crédit de ma propre banque
D.1.1.2	Décrire les phases d'une opération de crédit
D.1.1.4	Expliquer l'utilisation des classes de risques
D.2.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients privés)
D.2.1.2	Évaluer la capacité de crédit et la solvabilité (clients privés)
D.2.1.3	Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits (clients privés)
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)

15.11 MODULE 119-KNB1 / CONTRÔLE DE COMPÉTENCES CI - RAPPORT TECHNIQUE

Dans ce module, les apprentis passent la 2e partie (rapport technique) du contrôle de compétences CI (CC-CI) 1 de la 1^{re} année d'apprentissage (voir section «CC-CI»). Le rapport technique porte sur les thèmes traités tout au long de la 1^{re} année d'apprentissage.

Les apprentis établissent une rétrospective de la première année d'apprentissage et se fixent des objectifs annuels en vue de leur formation pratique, à CYP et à l'école professionnelle. Les objectifs annuels sont formulés selon la méthode SMART et contrôlés régulièrement.

Par ailleurs, les apprentis mettent en relation les connaissances bancaires qu'elles ont acquises en jouant le rôle d'un membre de la direction d'une banque dans le cadre d'une simulation. Leur banque sera-t-elle meilleure que la concurrence? Prendront-elles les bonnes décisions dans leur domaine de compétences? Les connaissances bancaires doivent être interconnectées!

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.2.2.2	Connaître les termes techniques

Contrôle de toutes les aptitudes partielles traitées.

16. MODULES DE LA 2^E ANNÉE D'APPRENTISSAGE

16.1 MODULE 120-FHA / FINANCE & NÉGOCE – CONSEIL EN PLACEMENT

Durant ce module, les apprentis reçoivent un aperçu de l'une des disciplines reines du secteur bancaire – Le conseil en placement! Ce thème très vaste permet l'approfondissement des savoirs théoriques travaillés dans les deux modules « instruments financiers » qui ont eu lieu durant la première année d'apprentissage.

La deuxième année d'apprentissage est centrée sur les thèmes principaux suivants : Placements, hypothèques et crédits aux personnes privées, auxquels vient s'ajouter la compréhension de l'évolution des marchés comme point élémentaire. Avec le mandat d'observation, les compétences digitales et sociales, la capacité de réflexion ainsi que la pensée en réseau y sont favorisés. En effet, les apprentis vont développer leurs connaissances des différents marchés.

Dans ce module les apprentis auront une introduction sur le travail d'observation et ils auront l'occasion d'effectuer des recherches sur des premiers indicateurs économiques.

Compétences de vente: entretiens clients ciblés sur l'élaboration du profil d'investisseur ainsi que sur l'utilisation de la tablette dans un entretien clients.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
C.5.1.1	Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement
C.5.1.2	Analyser les dépôts clients
C.5.1.3	Élaborer des propositions de placement
C.5.2.1	Expliquer l'information sur les risques liés aux opérations sur titres et à la gestion de fortune
C.5.3.1	Décrire la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et justifier les frais
A.3.2.1	Évaluer la situation sur les marchés financiers

Approfondissement des aptitudes partielles de 1^{ère} année d'apprentissage

C.1.2.1	Expliquer la notation et le calcul du rendement d'un titre de créance
C.1.2.2	Calculer les ratios des actions et des titres assimilables aux actions
C.1.3.1	Définir la notion de fonds de placement et décrire les parties impliquées dans les activités liées au fonds de placement

16.2 MODULE 121-FHD / FINANCE & NÉGOCE – CONSEIL EN PLACEMENT ET DEVISES

Comment fonctionne le négoce de devises? Quelles opérations sur devises une banque effectue-t-elle? Dans ce module, les participants découvrent les processus et les produits du négoce de devises.

Le mandat d'observation place l'évolution des monnaies ainsi que les marchés étrangers au cœur de ce module.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.3.2.2	Justifier l'évolution des changes
C.2.3.1	Expliquer les opérations sur devises

16.3 MODULE 122-FHB / FINANCE & NÉGOCE – BOURSE

Comment les acheteurs et les vendeurs se rencontrent-ils à la Bourse? Comment le prix d'une action est-il fixé? Dans ce module, les participants découvrent les règles et le fonctionnement de la Bourse sous forme ludique.

De plus, au travers du mandat d'observation, l'évolution des marchés des actions et obligations est au cœur de ce module.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
C.4.1.1	Décrire la Bourse et son organisation
C.4.1.2	Expliquer le déroulement d'un ordre de bourse à la SIX Swiss Exchange
C.4.2.1	Expliquer les indices boursiers

A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire
---------	---

16.4 MODULE 123-FHS / FINANCE & NÉGOCE – OPTIONS ET PRODUITS STRUCTURÉS

Qu'est-ce qu'une option? Pourquoi émet-on des options? Quels sont les différents types d'options? Qu'est-ce qu'un diagramme pay-off? Dans ce module, les participants découvrent les options et les produits structurés.

Le mandat d'observation sur l'évolution des marchés reste au cœur de ce module tout en étant lié avec les options.

Compétences de vente: Présentation technique

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
C.2.1.1	Utiliser les différents types d'options
C.2.1.2	Distinguer les différents types d'options
C.2.1.3	Décrire les produits structurés

16.5 MODULE 124-BHY / CRÉDITS À LA CONSTRUCTION, HYPOTHÈQUES

Que coûte un logement en propriété et qui peut se le payer? Quelles conditions doivent être remplies pour qu'une banque accorde un financement? Dans ce module, les participants étudient étape par étape le financement d'un bien immobilier, du projet au remboursement de l'hypothèque à la banque, en passant par le crédit à la construction.

Le thème est approfondi lors du module 125-BHV Approfondissement constructions, hypothèques, durant lequel le mandat d'observation sur l'évolution des taux d'intérêt est traité.

Compétences de vente : Entretien clients ciblé sur l'analyse des besoins (Profil d'investissement ou calcul de la capacité financière)

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
D.1.3.2	Expliquer le registre foncier et les titres de gage immobilier
D.1.3.3	Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)
D.2.2.2	Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés)
D.2.2.3	Financement d'un bien immobilier (clients privés)

Approfondissement des aptitudes partielles de la 1ère année d'apprentissage

D.1.1.1	Expliquer la politique de crédit de ma propre banque
D. 1.1.2	Décrire les différentes phases d'une opération de crédit
D.1.1.4	Expliquer l'utilisation des classes de risques
D.2.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients privés)
D.2.1.2	Évaluer la capacité de crédit et la solvabilité (clients privés)
D.2.1.3	Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits (clients privés)
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)

16.6 MODULE 125-BHV / APPROFONDISSEMENT CONSTRUCTIONS, HYPOTHÈQUES

La totalité des aptitudes partielles traitées dans les modules précédents (118-KRE ou 124-BHY) sont approfondis dans ce module.

Les participants travaillent de nouveau les plans de financement et le calcul de la capacité de financement à l'aide de situations clients concrètes.

Compétences de vente : Processus de conseil complet, entretien clients avec la structure de l'examen oral final.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
D.1.3.1	Expliquer et appliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières
D.1.3.3	Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)
D.2.2.2	Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés)
D.2.2.3	Proposer le financement d'un bien immobilier (clients privés)
A.3.1.2	Expliquer le système et les produits de prévoyance

16.7 MODULE 126-KRP / CRÉDITS PRIVÉS

L'intermédiation de crédits constitue l'une des trois missions macroéconomiques des banques. De quelles offres de crédit un particulier dispose-t-il? Comment le leasing fonctionne-t-il? Qu'implique la loi sur le crédit à la consommation pour l'emprunteur et la banque? Ce module aborde toutes les formes de financement destinées aux particuliers.

Par le biais de la création d'un argumentarium, la consolidation du mandat d'observation est initiée.

Compétences de vente : Le processus de conseil dans son entier, entretien clients avec la structure de l'examen oral final.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
D.1.2.1	Expliquer le crédit lombard
D.1.2.2	Expliquer les cautionnements
D.1.2.3	Décrire les crédits non couverts (clients privés)
D.2.3.1	Opérer une distinction entre crédit à la consommation et leasing de biens de consommation

A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire
D.1.1.1	Expliquer la politique de crédit de ma propre banque
D.1.1.4	Expliquer l'utilisation des classes de risques
D.2.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients privés)
D.2.1.2	Évaluer la capacité de crédit et la solvabilité (clients privés)
D.2.1.3	Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits (clients privés)

16.8 MODULES 127-PR1 ET 128-PR2 / RÉVISIONS CLIENTÈLE PRIVÉE 1 & 2

Ces deux modules sont consacrés à la révision complète des thèmes traités au cours de la 2e année d'apprentissage. Les apprentis peuvent ainsi identifier leurs forces et leurs faiblesses et, sur cette base, se préparer de manière optimale au contrôle de compétences CI qui aura lieu au début de la 3e année d'apprentissage.

Par ailleurs, les aptitudes partielles suivantes sont traitées, les compétences de conseil sont renforcées et les résultats de l'observation de l'évolution des taux d'intérêt, des marchés et des monnaies sont présentés et analysés au moyen d'une simulation économique.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.1.3.1	Expliquer l'état de collocation et la Convention relative à la protection des déposants
A.3.1.2	Expliquer le système et les produits de prévoyance
C.5.1.4	Proposer une planification financière

17. MODULES DE LA 3^E ANNÉE D'APPRENTISSAGE

Remarque: ces modules seront proposés à partir de l'été 2019 dans le cadre d'apprentissage optimisé (CLU – Connected Learning Upgrade). Par conséquent, les informations suivantes ne s'appliquent plus qu'aux personnes ayant commencé leur formation en 2015 et 2016.

17.1 MODULE 130-ÜK-KN / CONTRÔLE DE COMPÉTENCES CI 2 – RAPPORT TECHNIQUE

Dans ce module, les apprentis réalisent le rapport technique du contrôle de compétences CI (CC-CI) 2 de la 3^e année d'apprentissage (voir section «CC-CI»). Le rapport technique porte sur les thèmes des modules suivis pendant la 2^e année d'apprentissage. Ce cours de présence dure seulement une demi-journée. Là encore, une rétrospective de la deuxième année d'apprentissage (bilan annuel) est effectuée et les objectifs pour la troisième année d'apprentissage sont définis.

Le résultat (taux de réussite à chaque aptitude partielle) du rapport technique est communiqué sur CYPnet. Cela permet aux apprentis d'identifier leurs lacunes et de les combler au cours de la 3^e année d'apprentissage, notamment durant la phase de révision. Nous leur offrons ainsi la possibilité de développer leurs compétences professionnelles de manière ciblée.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.2.2.2	Connaître les termes techniques
A.3.2.1	Évaluer la situation sur les marchés financiers
A.3.2.2	Justifier l'évolution des changes
D.1.1.1	Expliquer la politique de crédit de ma propre banque
C.2.2.1	Décrire le marché monétaire et le marché des capitaux

17.2 MODULE 131-KBA / CLIENTS COMMERCIAUX – BASES

Dans ce module, les participants découvrent les prestations de base proposées aux clients commerciaux. Avec leurs prestations, les banques sont des partenaires importants pour les entreprises suisses. Qu'attendent les clients commerciaux des produits bancaires? Quels en sont les avantages pour eux?

Les activités de commerce extérieur des entreprises sont étudiées dans le cadre de la relation globale avec le client. Les entreprises suisses exportent leurs produits et services dans le monde entier, ce qui comporte différents risques. Comment ces risques peuvent-ils être couverts?

Aptitudes partielles

Concentration sur la clientèle commerciale:

N° AP	Thème
B.1.1.1	Expliquer la gamme des comptes
B.1.1.2	Expliquer les taux d'intérêt et les conditions de retrait
B.1.1.3	Ouverture d'une nouvelle relation-client / Clôture d'une relation-client existante
B.2.1.1	Décrire les produits du trafic des paiements
B.2.1.2	Expliquer le digital banking
B.3.1.2	Expliquer la tarification des prestations de base
C.2.3.1	Expliquer les opérations sur devises
D.3.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)

17.3 MODULE 132-KKR / CLIENTS COMMERCIAUX – CRÉDITS

Comment une entreprise se finance-t-elle? Quels types de crédit peuvent lui être proposés? De quels documents la banque a-t-elle besoin? Quels éléments examine-t-elle et à quelles conditions accorde-t-elle un crédit? Dans le cadre de ce module, les participants examinent la demande de crédit d'une société, prennent une décision de crédit et la motivent.

L'objectif est qu'ils comprennent et sachent interpréter les ratios importants. Les calculs proprement dits ne sont pas traités.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
D.3.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)
D.3.1.2	Décrire la capacité de crédit et la solvabilité (clients commerciaux)
D.3.2.1	Distinguer les différents produits existants dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients commerciaux)
D.3.2.2	Proposer le financement d'un bien immobilier (clients commerciaux)
D.3.3.1	Expliquer l'octroi d'un crédit non couvert (clients commerciaux)
F.2.1.1	Procéder à des contrôles de résultats

D.1.1.4	Expliquer l'utilisation des classes de risques
D.1.3.1	Expliquer et appliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières
D.1.3.3	Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires

17.4 MODULE 133-IBA / BANQUE D'INVESTISSEMENT

Comment une entreprise se procure-t-elle de l'argent? Quelles formes de financement existe-t-il? Quels en sont les avantages et les inconvénients? Le cours de présence est principalement consacré à ces blocs thématiques.

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.2.1.4	Expliquer les activités d'une banque d'investissement
C.3.1.1	Décrire les formes de placement d'une émission
C.3.2.1	Expliquer l'augmentation de capital et calculer le droit de souscription

Concentration sur la clientèle commerciale:

C.1.1.5	Expliquer les emprunts convertibles
C.2.2.1	Décrire le marché monétaire et le marché des capitaux
C.2.2.2	Décrire les possibilités d'utilisation des instruments du marché monétaire

17.5 MODULE 134-SNB / BNS ET LOIS

Quelles sont les missions de la Banque nationale suisse (BNS)? Quelle est son influence sur les prix des biens ou sur la croissance économique? Quelles sont les dispositions légales régissant le secteur bancaire et qu'est-ce qui bénéficie d'une protection particulière lors d'une faillite bancaire?

Aptitudes partielles

N° AP	Thème
A.2.1.8	Analyser les évolutions de la branche
A.2.2.1	Décrire les différents types de risques liés à l'environnement de la banque
A.3.1.1	Énumérer les principales missions de la Banque nationale suisse ainsi que les instruments de politique monétaire dont elle dispose
A.3.2.3	Évaluer les conséquences des décisions de politique économique

A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire
A.1.1.2	Connaître les réglementations relatives à la législation sur les banques
A.2.1.5	Comparer les banques sur la base de leurs comptes annuels
A.3.2.1	Évaluer la situation sur les marchés financiers

17.6 MODULE 135-REP1 – 139 REP 4

Lors des modules de révision 135-REP1 – 138-REP3, les participants peuvent mettre l'accent sur une révision individuelle des thèmes qui leur posent problème. Ils passent également des simulations des examens oraux et écrits. Lors du module 139-REP4, un exercice d'interconnexion est proposé à travers un jeu de stratégie.