

BRANCHE BANQUE

QUESTIONS 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. Veuillez inscrire votre nom, prénom et numéro de candidat, ainsi que le nom de votre employeur et le lieu d'examen sur cette feuille, aux emplacements prévus à cet effet.
3. Assurez-vous que vous disposez bien de la totalité de l'énoncé (questions 1 à 32, pages 1 à 30).
4. Lisez attentivement les questions avant d'y répondre.
5. Indiquez votre raisonnement afin que les résultats de vos calculs puissent être évalués.
6. Vous pouvez répondre aux questions dans l'ordre qui vous convient.
7. Seule l'utilisation d'une calculatrice est autorisée.
8. Rédigez vos réponses sous la forme de phrases complètes lorsque l'énoncé l'exige.
9. Lorsque la question requiert plusieurs réponses, celles-ci sont prises en compte dans l'ordre où elles sont indiquées. Les réponses supplémentaires ne sont pas prises en considération.
10. Si vous ignorez la réponse à une question et que la question suivante s'y réfère, émettez une hypothèse et utilisez-la ensuite.
11. Temps imparti pour l'examen : 120 minutes

NOUS VOUS SOUHAITONS BONNE CHANCE !

Visas des experts

AA_____
AB_____
BA_____
BB

Points

1. **Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire** **2 points**
Aptitude partielle A.1.1.3 (C1)

Yannick, en première année d'apprentissage, vous demande de l'aider à préparer le prochain module de cours interentreprises. Il vous présente le texte à compléter suivant.

Écrivez le bon terme dans chaque espace vide.

4 x ½ point

Le secret bancaire protège les informations dont la banque dispose sur ses clients.

Quiconque viole le secret bancaire commet une La protection

..... du client est donc au cœur du secret

bancaire. Le secret bancaire repose sur l'art. 47 de la

C'est lui qui définit les conséquences d'une violation du secret bancaire. Celui qui agit intentionnellement et en tire un avantage pécuniaire est puni d'une peine privative de

liberté de ans au plus ou d'une peine pécuniaire.

2. **Expliquer le sens et la finalité de la CDB, appliquer la CDB / Expliquer le blanchiment d'argent** **4 points**
Aptitudes partielles A.1.2.1 (C3) / A.1.1.4 (C2)

Robert Haller, votre client, vient au guichet et souhaite échanger CHF 30'000.00 en espèces contre des euros. Vous lui demandez de signer le formulaire A.

- a) **Expliquez à M. Haller pourquoi il doit signer ce document.**

1 point

Nombre
de points
obtenus

Après le départ de M. Haller, vous repensez au cas d'un client que vous avez connu où il avait été question de blanchiment d'argent.

- b) **Madame Paccot, en principe employée, reçoit en moyenne 15 versements par mois pour des montants compris entre CHF 30'000 et CHF 75'000, lesquels sont retirés du compte quelques jours plus tard. En tant que conseiller clientèle, comment réagissez-vous si vous remarquez ce type de transactions?**

1 point

- c) **Décrivez un exemple concret d'assistance active à la soustraction fiscale et un exemple concret d'assistance active à la fuite de capitaux.**

2 x 1 point

Délit	Exemple
Assistance active à la soustraction fiscale	
Assistance active à la fuite de capitaux	

3. Expliquer les groupes bancaires

4 points

Aptitude partielle A.2.1.2 (C2)

Monsieur Haller revient à la succursale. Cette fois-ci, il souhaite en savoir plus sur les catégories de banques.

Indiquez à M. Haller l'activité commerciale et la forme juridique habituelles des différentes catégories de banques.

8 x ½ point

Catégorie de banques	Activité géographique	Forme juridique
Grandes banques	Suisse et étranger	Société anonyme
Banques Raiffeisen		
Banquiers privés		
Banques cantonales		
Banques boursières		

4. Connaître l'Association suisse des banquiers et les entreprises communes

2 points

Aptitude partielle A.2.1.7 (C1)

M. Haller souhaite également savoir à quels établissements correspondent les descriptions suivantes.

Indiquez à M. Haller un établissement par description.

2 x 1 point

Description	Établissement
Lors du négoce de titres en bourse, le vendeur doit transférer ses titres à l'acheteur. Pour éviter de s'envoyer les titres mutuellement, les banques ont créé un organe central qui conserve et gère les titres.	
Cet établissement émet des lettres de gage. Il utilise ensuite le capital ainsi levé pour accorder des crédits avantageux à ses banques membres.	

Nombre de points obtenus

5. Justifier l'évolution des changes

4 points

Aptitude partielle A.3.2.2 (C5)

Frédéric Keller, un client domicilié en Suisse, passe à l'agence pour s'informer sur les fluctuations des devises.

Son dépôt contient les positions suivantes:

Actions Royal Dutch Shell en GBP

Actions BMW en EUR

Actions Alphabet en USD

Il apporte quelques titres de presse et vous demande leur impact sur son dépôt.

2 x 2 points

Titre	Évolution de la monnaie étrangère par rapport au CHF (stable, hausse, baisse)	Explication possible de l'évolution	Principale(s) position(s) concernée(s) du dépôt
Un établissement renommé indique que la croissance économique britannique sera plus forte que la croissance suisse l'an prochain.	Hausse	Croissance économique (chiffres d'affaires et revenus) plus forte qu'en Suisse	Actions Royal Dutch Shell
Le président de la Banque centrale européenne relève le taux directeur européen.			
Les États-Unis annoncent une baisse du taux de chômage ces derniers mois.			

- 6. Expliquer la gamme des comptes** **2 points**
 Aptitude partielle B.1.1.1 (C2)

Federico Rossi sollicite un entretien-conseil pour s'informer sur sa prévoyance.

- a) Indiquez deux produits que les banques proposent dans ce domaine.**

2 x ½ point

- b) Citez deux arguments pour la souscription d'un produit de prévoyance.**

2 x ½ point

- 7. Ouverture d'une nouvelle relation client** **3 points**
 Aptitude partielle B.1.1.3 (C3)

Annamaria Ragusa est titulaire d'un compte privé dans votre banque. Souffrant de problèmes de santé, elle donne à sa fille, Elisabetta Montorfani, une procuration universelle sur son compte.

- a) Madame Montorfani souhaite effectuer les opérations suivantes. Indiquez si sa procuration universelle lui permet de les effectuer.**

3 x 1 point

Entreprise	Possible avec une procuration universelle	
	Oui	Non
Virement de CHF 10'000 à des paysagistes pour la conception du jardin de Mme Ragusa.		
Demande de crédit à la consommation pour financer un voyage de détente entre mère et fille.		
Accès au coffre-fort pour retirer les bijoux.		

- 8. Expliquer le système et les produits de prévoyance** **3 points**
Aptitude partielle A.3.1.2 (C1, C4)

Le système de prévoyance suisse repose sur trois piliers.

- a) Le premier pilier, c'est la prévoyance étatique. En Suisse, quelles personnes sont obligatoirement assurées?**

1 point

En 2015, la Suisse comptait 33.6 retraités pour 100 personnes exerçant une activité lucrative. Selon l'Office fédéral de la statistique, le rapport sera de 55.7 pour 100 d'ici 2045.

- b) Indiquez deux conséquences possibles de cette évolution pour les assurés.**

2 x 1 point

9. Décrire les produits du trafic des paiements

2 points

Aptitude partielle B.2.1.1 (C5)

Madame Sommer prévoit d'effectuer un voyage culturel de plusieurs mois en Asie du Sud-Est. Elle est très prudente et privilégie la sécurité. Aujourd'hui, elle paie ses factures régulières (loyer, abonnement téléphonique, etc.) tous les mois au moyen d'un ordre de paiement.

Madame Sommer vous donne les informations suivantes sur son voyage: elle fera une partie du trajet avec une voiture de location. Une grande partie du voyage se fera loin de la civilisation, elle aura donc besoin d'espèces.

En plus des espèces, indiquez deux produits du trafic des paiements que vous conseillez à Madame Sommer dans cette situation. Expliquez avec précision les besoins du client indiqués ci-dessus auxquels chacun des produits répond.

2 x 1 point

Produit du trafic des paiements	Besoin de Madame Sommer

10. Expliquer la tarification des services de base

2 points

Aptitude partielle B.3.1.2 (C2)

Madame Sarran souhaite ouvrir un nouveau compte d'épargne et vous demande le taux d'intérêt.

a) Indiquez à Madame Sarran deux facteurs qui peuvent influencer le taux d'intérêt de son compte d'épargne.

2 x ½ point

Points

Madame Sarran demande une carte de crédit. Elle s'est déjà renseignée et sait que plusieurs offres existent sur le marché.

- b) **Indiquez à Madame Sarran deux facteurs qui peuvent influencer le coût annuel d'une carte de crédit.**

2 x ½ point

11. Procéder à des contrôles de résultats

2 points

Aptitude partielle F.2.1.1 (C4)

Pour encourager la vente de cartes de crédit, vous avez fait distribuer des flyers dans les boîtes aux lettres et dans des lieux très fréquentés. Votre banque souhaitait vendre 2000 cartes de crédit supplémentaires. Elle n'a pas atteint son objectif.

Citez deux raisons qui peuvent expliquer l'échec de cette opération marketing.

2 x 1 point

Nombre
de points
obtenus

12. Expliquer les emprunts convertibles

3 points

Aptitude partielle C.1.1.5 (C2, C3)

Votre client vous remet les informations ci-dessous extraites du prospectus d'émission d'une obligation convertible.

Obligation de CHF 100 millions, convertible en actions nominatives de Texas SA	
Émetteur	Texas SA
Intérêts	0,5% par an
Durée	Jusqu'au 11 juin 2025
Prix d'émission	101%
Valeur nominale	CHF 5'000
Valeur boursière actuelle de l'action	CHF 40
Rapport de conversion	1 : 100
Disagio	CHF 550

a) Calculez la parité de conversion et la prime de conversion en pourcentage.

2 x 1 point

b) Supposons que vous avez trouvé une prime de conversion de 5% au point a). Qu'est-ce que cela signifie pour l'acheteur potentiel?

1 point

13. Proposer une planification financière **2 points**
 Aptitude partielle C.5.1.4 (C2)

Vous venez d'entendre une discussion entre deux planificateurs financiers au restaurant du personnel de votre banque.

**Quels doivent être les domaines de compétence d'un planificateur financier?
 Indiquez deux domaines en plus de ceux donnés.**

2 x 1 point

- Conseil en placement
- Financement

14. Analyser les dépôts clients **3 points**
 Aptitude partielle C.5.1.2 (C2, C4)

Madame Joséphine Barmann vous demande d'analyser les risques de son portefeuille. Elle vous a apporté un résumé des titres qu'elle détient à la Profit Banque.

Monnaie	Désignation du placement	Valeur actuelle
CHF	Obligation 1,50% Turquie 2016 - 2026	102'000
CHF	Obligation 0.50% Venezuela 2017 - 2024	100'000
CHF	Obligation 0,50% Grèce 2018 - 2030	100'000
CHF	Actions UBS	30'000
CHF	Actions Julius Bär & Co. AG	30'000
CHF	Actions Swissquote AG	30'000
CHF	Actions Bâloise Assurances	30'000
	Montant total	422'000

Points

- a) Indiquez dans chaque tableau ci-dessous un risque avec sa justification.

4 x ½ point

Risques pour les obligations	Justification
Risque de solvabilité	La faillite d'un émetteur entraîne des pertes sur le placement.

Risques pour les actions	Justification
Risque de cours	Un fléchissement des cours réduit la valeur du placement.

- b) Suite à vos explications, Madame Barmann souhaite réduire les risques de son portefeuille. En plus des fonds de placement, proposez-lui deux autres produits de placement en CHF qui pourraient convenir à son nouveau profil d'investisseur: «Fixed Income».

2 x ½ point

Nombre
de points
obtenus

15. Défendre l'utilité des produits de ma banque par rapport à ceux de la concurrence

4 points

Aptitude partielle E.3.1.2 (C2)

À l'avenir, Madame Barmann ne souhaite plus gérer elle-même ses placements. Elle réfléchit à conclure un mandat de gestion de fortune.

- a) **Citez trois avantages/utilités d'un mandat de gestion de fortune par rapport à un dépôt qu'elle gère elle-même.**

3 x 1 point

D'autres banques dans sa région lui proposent également des mandats de gestion de fortune. Vous souhaitez la convaincre de choisir votre banque.

- b) **Décrivez un argument avec lequel vous pouvez convaincre Madame Barmann.**

1 point

16. **Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement /
Élaborer des propositions de placement**

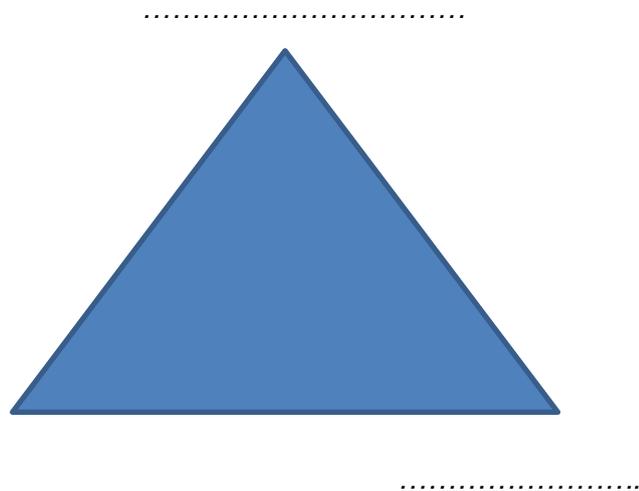
Aptitudes partielles C.5.1.1 (C2) / C.5.1.3 (C5)

4 points

Monsieur Dupont, client de votre banque, s'intéresse aux produits de placement.

- a) **Lors d'un précédent entretien, vous avez expliqué le triangle magique des objectifs de placement au client. Ce dernier a cependant oublié de le noter. Indiquez à Monsieur Dupont les deux objectifs qui manquent dans le triangle ci-dessous.**

2 x ½ point



Le PIB suisse devrait croître de 3% cette année. L'économie nationale est tirée par une consommation forte, un faible taux de chômage et de bonnes conditions macroéconomiques. Les exportateurs suisses profitent du dynamisme économique. Les taux de la BNS restent négatifs, ce qui renforce l'euro par rapport au CHF.

Monsieur Dupont (stratégie de placement: gain en capital) souhaite tirer profit de cette situation. Il vous prie donc de lui recommander un placement adapté. Vous pouvez choisir parmi les instruments de placement suivants:

- Bond Fund Emerging Markets en CHF
- Bond Fund Global Corporate en USD
- Commodity Fund Diversified en CHF
- Equity Fund Switzerland en CHF
- Equity Fund USA en USD
- Money Market Fund en CHF
- Real Estate Fund Switzerland en CHF

Points

- b) **Lequel de ces instruments de placement lui recommandez-vous? Expliquez pourquoi cet instrument de placement tirera parti de la hausse des cours. Votre justification doit s'appuyer sur la situation économique ci-dessus.**

1 ½ point

Instrument de placement
Justification

Monsieur Dupont pense que les prévisions de bénéfices sont supérieures à la moyenne dans le secteur de l'intelligence artificielle (IA). Il s'intéresse aux trois produits suivants pour investir dans ce thème:

- Produit de participation: certificat tracker Bull sur un indice de performance « IA »
- Produit d'optimisation de la performance: 5% par année sur un indice de performance « IA »
- Produit de protection du capital: certificat avec protection du capital de 100% sur un indice de performance « IA »

- c) **Indiquez-lui le placement qui vous semble probablement le plus rentable et justifiez votre réponse.**

1 ½ point

Produit
Justification

Nombre
de points
obtenus

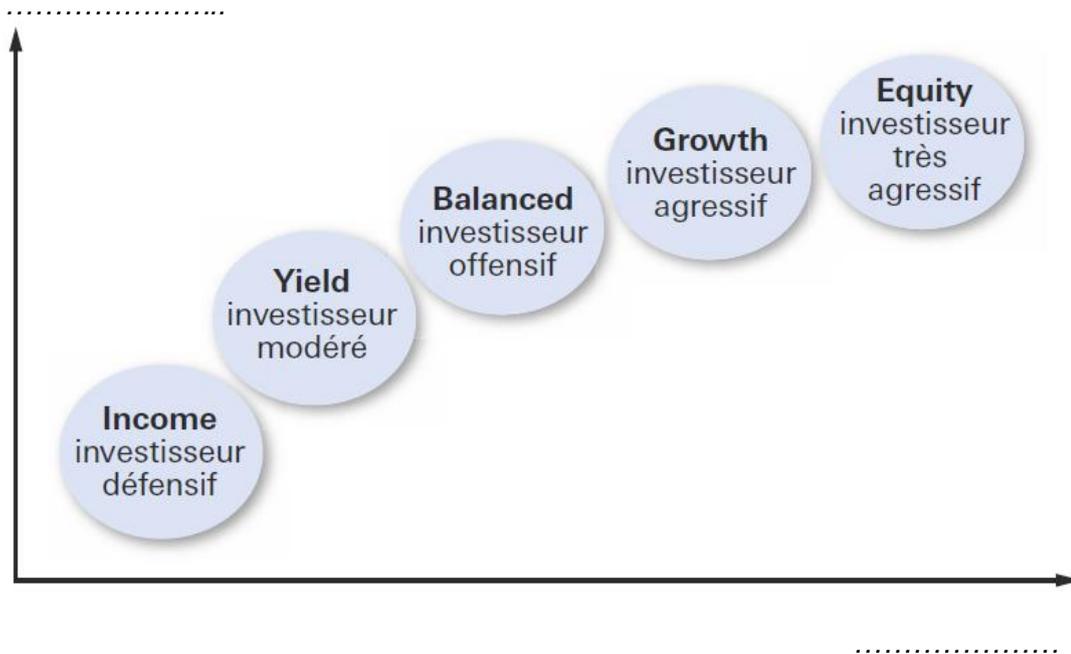
17. **Élaborer des propositions de placement**

2 points

Aptitude partielle C.5.1.3 (C2, C5)

- a) **Le graphique ci-dessous présente différentes stratégies de placement. Légendez les deux axes.**

2 x ½ point



- b) **Tout bon conseiller se doit de connaître la situation actuelle du client pour établir une proposition de placement. Indiquez quatre thèmes liés à la situation personnelle du client que vous devez évoquer avec lui.**

1 point

18. Décrire les formes de placement d'une émission **4 points**
 Aptitude partielle C.3.1.1 (C2)

Les sociétés qui ont besoin de capitaux ont plusieurs solutions.

Remplissez les champs vides sur les différents types de placement.

8 x ½ point

	Placement direct		Prise ferme
Tâche de l'émetteur	<ul style="list-style-type: none"> - Publication du prospectus - Lieu de souscription et domicile de paiement 		
Avantage pour émetteur		Accès aux contacts clients de la banque	
Type de placement adapté pour		<ul style="list-style-type: none"> - Grandes entreprises - Institutions - Pouvoirs publics 	<ul style="list-style-type: none"> - Grandes entreprises - Institutions - Pouvoirs publics
Revenu de la banque		Commission de guichet	

19. Tenir compte des besoins des clients et des intérêts de la banque **4 points**
 Aptitude partielle E.2.3.3 (C4, C5)

Monsieur Sunderland a un mandat de gestion de fortune et remarque que sa banque réalise un nombre assez élevé de transactions sur son dépôt.

a) Quelles peuvent être les conséquences de transactions fréquentes dans le dépôt de votre client? Indiquez une conséquence positive et une négative.

2 x 1 point

Conséquence positive	Conséquence négative

Points

- b) Décrivez deux motivations pour la banque de distribuer des produits structurés.

2 x 1 point

20. Décrire les particularités et les risques des placements en métaux précieux / Décrire la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et justifier les frais 4 points
Aptitudes partielles C.2.4.1 (C2) / C.5.3.1 (C4)

Lors de votre entretien-conseil avec M. Sunderland, vous apprenez que celui-ci est un numismate passionné: il garde chez lui une impressionnante collection de pièces.

- a) Expliquez au client pourquoi la conservation de pièces en or dans un dépôt collectif n'est pas adaptée pour lui.

1 point

En plus de sa collection de pièces en or, il souhaite réaliser d'autres placements sur l'or. Vous proposez au client un fonds de placement sur l'or négocié en bourse.

- b) Citez et décrivez deux avantages de cette forme de placement indirecte par rapport à sa collection de pièces en or.

4 x 1/2 point

Avantage	Description

Nombre
de points
obtenus

Points

- c) Citez deux inconvénients des placements en métaux précieux par rapport à une obligation à taux fixe.

2 x ½ point

21. Expliquer le déroulement d'un ordre de Bourse à la SIX Swiss Exchange

4 points

Aptitude partielle C.4.1.2 (C2, C3)

Monsieur Sunderland s'apprête à partir en voyage pendant 1 mois et n'a aucune envie de suivre le cours des actions pendant son voyage. Il souhaite donc assurer les gains des 200 actions ABB N de son dépôt en les vendant dès lors que le cours tombe sous les CHF 21.00. Le prix de vente doit cependant être d'au moins CHF 20.00.

- a) Quel type d'ordre lui conseillez-vous? Expliquez ce type d'ordre ainsi que les risques correspondants.

3 x 1 point

Type d'ordre	
Explication	
Risque	

Nombre
de points
obtenus

Hypothèse: L'action ABB N a franchi le seuil de CHF 21.00 en l'absence de M. Sunderland et l'ordre a été effectué.

b) Citez deux prélèvements autres que le courtage qui sont déduits du produit de la vente.

2 x ½ point

22. Expliquer les indices boursiers / Connaître les termes techniques 2 points
Aptitudes partielles C.4.2.1 / A.2.2.2 (C2)

M. Sunderland, votre client qui s'intéresse au monde financier, a entendu parler des indices boursiers dans un journal économique, mais n'a pas compris tous les termes techniques.

Expliquez les termes suivants au client.

2 x 1 point

Terme	Explication
Capitalisation boursière	
Indice de performance	

23. **Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers / Interpréter l'évaluation de la surveillance des crédits** 6 points
 Aptitudes partielles D.2.2.2 (C3, C4) / D.2.1.3 (C2)

Renaud Fréour, 55 ans, est célibataire. Il souhaite acheter un logement en propriété. Le prix d'achat est de CHF 900'000.

- a) **Élaborez le plan de financement et calculez la capacité de financement en % en tenant compte des informations suivantes.**

Revenu	CHF 120'000
Liquidités à investir	CHF 250'000
Autres réserves que M. Fréour ne souhaite pas utiliser comme fonds propres	CHF 125'000 (compte de prévoyance 3a) CHF 250'000 (dépôt) CHF 500'000 (caisse de pension)
Taux d'intérêt théorique	5%
Frais annexes théoriques	1%
Hypothèque en 1 ^{er} rang	2/3
Règles d'amortissement	L'hypothèque en 2 ^e rang doit être amortie sous 15 ans ou avant le départ en retraite.

3 points

Plan de financement

Calcul de la capacité de financement

Quel que soit le résultat du point a), considérez que la charge financière est de 35%.

- b) **Quels éléments de la situation initiale parlent en faveur d'un financement, malgré une charge financière un peu élevée? Donnez un argument.**

1 point

Vous décidez d'octroyer le crédit, malgré une charge financière un peu élevée.

- c) **Indiquez deux éléments que vous devrez surveiller ces prochaines années en plus du paiement des intérêts.**

2 x 1 point

24. Appliquer le processus de conseil / Utiliser des documents de vente lors du conseil client

4 points

Aptitudes partielles E.1.2.1 / E.1.2.2 (C3)

Vous recevez M. Fréour en entretien-conseil. Le processus de conseil est divisé en plusieurs phases.

- a) **Formulez deux questions ouvertes que vous posez à M. Fréour dans la phase «Analyse des besoins» concernant son financement immobilier.**

2 x ½ point

Points

- b) Citez deux éléments particulièrement importants dans l'entretien avec M. Fréour pour la phase «Offre».

2 x 1 point

- c) Citez deux outils que vous utilisez lors de l'entretien avec M. Fréour pour visualiser votre offre.

2 x ½ point

Nombre
de points
obtenus

25. Expliquer et appliquer les termes et les taux d'avance propres aux activités immobilières

4 points

Aptitude partielle D.1.3.1 (C2, C3)

Après l'achat du bien immobilier, Renaud Fréour reçoit la facture de l'assurance du bâtiment.

a) Expliquez-lui les termes «valeur vénale» et «valeur d'assurance du bâtiment».

2 x 1 point

Valeur vénale	Valeur d'assurance du bâtiment

Après l'achat de son logement, Renaud Fréour s'intéresse à un immeuble collectif avec 5 appartements. Le revenu locatif net est de CHF 120'000 pour un taux de capitalisation de 6%.

b) Calculez la valeur de rendement.

1 point

Le prix d'achat de cet immeuble collectif est de CHF 1'950'000.

- c) **M. Fréour vise en rendement brut de 7%. Quel montant annuel doivent atteindre les revenus locatifs nets pour y parvenir?**

1 point

- 26. Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires 2 points**
Aptitude partielle D.1.3.3 (C2, C3)

Christophe Burri est propriétaire de plusieurs immeubles. Il envisage d'acheter encore un immeuble de bureaux.

- a) **Quel est le montant maximum du crédit?**

1 point

Type d'objet	Valeur vénale	Crédit maximal
Immeuble de bureaux	CHF 2'500'000	

- b) **Expliquez à Christophe Burri pourquoi la banque applique des taux d'avance différents selon le type d'immeuble.**

1 point

27. Expliquer le crédit lombard
Aptitude partielle D.1.2.1 (C3)

2 points

Nicolas Favre détient un dépôt de titres dans une banque tierce et souhaite souscrire un crédit lombard chez vous.

**Quelle valeur en dépôt Nicolas Favre doit-il transférer dans votre banque pour que vous lui accordiez un crédit lombard de CHF 100'000?
Complétez le tableau suivant.**

2 x 1 point

Valeur minimale du dépôt	Titre	Valeur de nantissement en CHF
	Actions SMI	CHF 50'000
	Obligation Novartis en CHF	CHF 50'000

28. Expliquer l'utilisation des classes de risques
Aptitude partielle D.1.1.4 (C2, C5)

4 points

Lors d'un contrôle périodique du crédit de Wabrit SA, vous découvrez que le rating calculée par le système s'est nettement dégradée.

a) Expliquez l'influence de cette moins bonne notation sur le crédit de Wabrit SA.

1 point

- b) Expliquez l'intérêt pour la banque de répartir ses clients en classes de risque.

1 point

La banque de Wabrit SA distingue les 6 catégories de risques de crédit suivantes.

Catégorie de risques de crédit	Probabilité de défaillance à 1 an	Volume de crédit en blanc en mio. CHF
R1	0.1%	9'000
R2	0.3%	11'000
R3	0.7%	5'000
R4	1.4%	1'000
R5	3.5%	500
R6	7.4%	200

- c) Expliquez la signification des chiffres de la colonne 1: «Probabilité de défaillance à 1 an».

1 point

- d) À quel montant, en CHF, la banque estime-t-elle les pertes de crédit annuelles de la catégorie de notation R4?

1 point

29. Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients commerciaux)

4 points

Aptitude partielle D.3.1.1 (C2, C4)

Croisières en terre inconnue SA, votre client, souhaite acheter de nouveaux voiliers pour répondre à la hausse de la demande de croisières individuelles. Elle ne dispose cependant pas des fonds nécessaires et cherche un crédit en blanc.

a) Quels documents demandez-vous? Citez-en trois et indiquez leur utilité.

3 x 1 point

Documents	Justification

b) Le client ne comprend pas pourquoi vous ne demandez aucun document détaillé sur les voiliers. Expliquez-lui pourquoi sans oublier qu'il s'agit d'un crédit en blanc.

1 point

30. Traiter des réclamations clients (clients commerciaux) 2 points
Aptitude partielle E.4.1.1 (C4)

Le dirigeant de Croisières en terre inconnue SA se plaint de la longueur du processus chez vous.

Appuyez-vous sur deux critères pour expliquer que l'octroi de crédit prenne autant de temps.

2 x 1 point

31. Expliquer le registre foncier et les titres de gage immobilier 3 points
Aptitude partielle D.1.3.2 (C2)

Lors d'un entretien de financement, votre client vous pose plusieurs questions sur l'extrait du registre foncier du bien qu'il souhaite acheter.

Expliquez à votre client les servitudes suivantes.

3 x 1 point

Servitudes	Explication
Droit d'usufruit	
Droit de passage	
Droit de construction rapprochée	

Nombre de points obtenus

32. Évaluer la capacité de crédit et l'honorabilité (clients commerciaux) 3 points
 Aptitude partielle D.3.1.2 (C3)

L'entreprise Horticulture Grenouille SARL a remboursé tous ses crédits l'an dernier. Elle doit maintenant investir massivement dans de nouveaux véhicules et compte sur un crédit bancaire. L'analyse des derniers comptes annuels donne le résultat suivant.

Indicateur	Période actuelle	Année précédente	Écart en %
Degré de liquidité II (quick ratio)	109	107	+ 2%
Degré de liquidité III	119	116	+ 2%
Fonds étrangers productifs d'intérêts	0	80	- 100%
Degré de couverture des immobilisations II	136	136	0%
Degré de financement propre	41	37	+ 10%
Rentabilité des fonds propres	11	8	+ 38%

Interprétez ces indicateurs et évaluez la capacité de crédit de l'entreprise Horticulture Grenouille SARL. Tenez compte de la variation d'une année sur l'autre.

3 x 1 point

Indicateur	Interprétation
Degré de liquidité II	
Degré de financement propre	
Conclusions sur la capacité de crédit au vu des indicateurs	