

CYP ASSOCIATION RAPPORT ANNUEL 2021



CONTENU

Portrait.....	4
Rapport de la direction.....	5
CYP du point de vue du président du comité directeur.....	7
Entretien avec Anna-Lena Kleibusch	10
Entretien avec Fabrice Weibel	11
CYP en chiffres	13
Stratégie	15
Smart Education.....	16
Consulting	16
Innovation	16
Données financières.....	17
Perspectives 2022.....	18
Mentions légales	18



CHALLENGE YOUR POTENTIAL

Des spécialistes bien formés constituent le capital de toute branche et la clé de son succès. CYP s'engage depuis plus de 18 ans à former des talents prometteurs pour le secteur bancaire. Dans le cadre de la formation de base Banking, nous préparons les jeunes pour une carrière dans une banque, puis nous les encourageons par des formations continues ciblées et les aidons à rester durablement dans le secteur. CYP se considère comme un centre de compétences pour l'apprentissage tourné vers l'avenir – durable et efficace.

UNE APPROCHE PARTENARIALE POUR DES PERFORMANCES PERSONNELLES ACCRUES

Nous nous considérons nous-mêmes comme une organisation apprenante et, à ce titre, nous encourageons la construction et l'utilisation de l'intelligence collective. Notre orientation vers les compétences garantit une collaboration optimale au sein d'équipes transversales. Nous rassemblons les connaissances individuelles et pouvons les utiliser comme capital intellectuel. Nous formons ainsi un espace d'échange entre l'économie, la recherche et la pratique, ceci toujours dans le but de développer, d'exploiter et de cibler les potentiels.

ENSEMBLE, NOUS FAÇONNONS L'AVENIR

Nos modules de formation et nos cours sont orientés vers l'opérationnel. Nous nous concentrons sur la pratique et travaillons avec des études de cas concrets, ce qui est unique dans le domaine de la formation commerciale en Suisse. Le fait d'axer l'apprentissage sur la pratique et de le rapprocher le plus possible des réalités du terrain permet d'appliquer de manière ciblée les connaissances acquises dans la vie professionnelle et d'obtenir un maximum de succès. CYP œuvre systématiquement en ce sens tout en restant à la pointe de l'innovation, non seulement en termes d'efficacité de l'apprentissage, mais aussi en termes d'orientation vers l'opérationnel. CYP crée une base de connaissances solide et pratique dans la formation de base, ainsi que des solutions de développement prometteuses.

LE PARTENAIRE FORT DES BANQUES

CYP a été fondé en 2003 par les cinq plus grandes banques suisses, en collaboration avec l'Association suisse des banquiers. CYP est le centre de compétences leader dans le domaine de l'apprentissage moderne et un partenaire solide pour les banques. CYP compte aujourd'hui 30 banques membres et quelque 80 banques clientes et est une association inscrite au registre du commerce.

RAPPORT DE LA DIRECTION

Février 2022

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

2021 nous a apporté beaucoup de changements en peu de temps. Pour nous en tant que pays, société, individus, et aussi pour CYP en tant que prestataire de formation haut de gamme.

Une forte dynamique interne et externe, des décisions de grande portée et des processus complexes ont marqué cette année. Nous avons bien maîtrisé 2021, posé avec succès des jalons importants, mis en œuvre les priorités stratégiques et atteint en grande partie les objectifs visés. Les résultats positifs de différentes évaluations, ainsi que l'évaluation des risques en témoignent d'eux-mêmes. Les résultats financiers 2021 confirment cette impression générale de bonne santé.

Le fondement de notre succès résulte d'un état d'esprit agile : les résultats de fin d'année ne coïncident pas tous totalement avec les objectifs initiaux. Cette gestion agile de notre entreprise est un point fort de CYP. En 2021, nous avons observé et évalué les évolutions actuelles et vérifié si des adaptations devaient être mises en œuvre. Lorsque cela s'est avéré nécessaire, nous avons pris des décisions rapides, actualisé notre planification et les feuilles de route de manière continue, orienté les objectifs et les projets en fonction des nouvelles connaissances et, dans certains cas, nous les avons suspendus.

En 2021, trois évolutions nous ont obligés à adapter la planification de manière agile :

- 1. Introduction de la réforme de la formation commerciale repoussée à 2023 :** cette réforme assure le développement de la formation commerciale de base et combine des éléments éprouvés avec des innovations importantes. CYP participe activement à l'élaboration de cette réforme. À l'été 2021, le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) a décidé, après une clarification complète avec les partenaires de la formation professionnelle, de mettre en œuvre la réforme de la formation commerciale pour le début de l'apprentissage en 2023 au lieu de 2022 comme prévu. Ainsi, les étapes de mise en œuvre peuvent être planifiées avec encore plus de soin.



- 2. La pandémie continue de susciter une grande incertitude :** en 2021, beaucoup d'énergie a également été consacrée à la gestion de la crise. La situation actuelle et les directives ont évolué à plusieurs reprises et ont exigé une grande flexibilité. L'enseignement à distance plutôt qu'en présentiel, la quarantaine et l'isolement, de nouvelles règles pour l'enseignement en présentiel à mettre en œuvre en très peu de temps – tout cela nous a occupés. Grâce à l'engagement formidable de toute notre équipe, nous avons pu réaliser toutes les adaptations avec la qualité élevée habituelle.
- 3. La nouvelle stratégie met en évidence la nécessité d'une restructuration interne :** La stratégie de CYP pour les années 2022 à 2024 a été adoptée. L'accent est désormais mis sur cinq thèmes stratégiques, qui marqueront et concentreront les activités de CYP dans les années à venir (voir aussi Perspectives 2022). La CYP Innovation Academy et les domaines d'activité stratégiques Consulting et Innovation ne se sont pas développés comme souhaité. Nous avons réévalué la situation et nous nous recentrons sur nos thèmes et compétences clés. Nous avons également vécu une année mouvementée en matière de personnel : nous avons restructuré le modèle et les profils des rôles et avons cherché à apporter des changements au niveau du personnel.

LA BANQUE, NOTRE FLEURON

Nous avons préparé dans les moindres détails l'introduction de la nouvelle stratégie 2022-2024 ; notre organisation et notre offre sont adaptées. L'accent est mis sur notre compétence clé : la formation de base Banking. Nous nous adressons ainsi aux apprentis/es, aux personnes diplômées de l'enseignement secondaire (BEM), ainsi qu'aux professionnels et aux personnes qui changent d'orientation, par exemple dans le domaine de l'informatique et du développement d'applications. En complément, nous proposons des formations continues dans le domaine Banking et Future Skills, qui sont également pertinentes pour les banquières et les banquiers. Le contexte spécifique de l'enseignement et la conception de la

« C'est la manière dont CYP transforme les défis en opportunités. »

Thomas Fahrni, CEO



« Nous avons maîtrisé l'équilibre entre l'obligation d'atteindre les objectifs et l'adaptation agile dans un environnement quotidien réel et dynamique. »

Simon Stadler, COO

formation font de CYP un prestataire de formation unique en Suisse. Chez nous, tout tourne autour de l'opérationnel et de la pratique. Cette compétence orientée vers l'opérationnel est également au centre de la réforme de la formation commerciale de base. Un menuisier, par exemple, doit aussi travailler le bois pendant son apprentissage ; savoir travailler le bois uniquement en théorie ne suffit pas. Sinon, à la fin de l'apprentissage, il tient son premier morceau de bois dans les mains et ne sait pas se servir du matériau ; il n'en a pas développé l'expérience ni la sensation, bien qu'il maîtrise la théorie.

Il en va exactement de même dans les formations destinées au secteur bancaire : il est essentiel d'appliquer les informations apprises dans la vie quotidienne, ainsi que dans les modules CYP. Pour ce faire, nous avons créé des cas spécifiques, en rapport avec les situations pratiques et le quotidien des apprentis/es. Nous nous assurons ainsi qu'ils/elles transfèrent la théorie dans la pratique et que leur cerveau puisse assimiler de manière optimale ce qu'ils/elles ont appris. CYP travaille avec des exemples de cas spécialement développés pour illustrer les défis du quotidien professionnel.

ENSEMBLE SUR LA VOIE DU SUCCÈS

Notre équipe est restée la clé du succès de CYP en 2021, des formatrices et formateurs à l'équipe de direction en passant par les collaborateurs du back-office. Nous mesurons la performance en fonction des compétences et de la qualité des prestations et mettons sur le développement constant du personnel. Les formatrices et formateurs sont la vitrine de l'entreprise et nous avons l'ambition

d'employer les meilleurs éléments du secteur bancaire. Notre objectif est d'offrir à notre personnel des emplois variés et épanouissants. En 2021, les cadres ont été appelés à observer avec une grande attention les indicateurs de risque dans le domaine du personnel et à soumettre leur propre approche et leur conception de la direction à une amélioration continue, individuellement et collectivement, en accord avec ces indicateurs.

Nous remercions toute l'équipe pour son engagement exceptionnel au cours d'une année exigeante, pour sa participation constructive aux réflexions et sa recherche de solutions, ainsi que pour sa disposition au changement et au développement personnel.

Chères clientes, chers clients, vous êtes au cœur de nos réflexions et de nos actions, et nous sommes convaincus que nous avons cette année fait de grands pas qui vous seront bénéfiques.

Merci pour votre confiance.

Thomas Fahrni
CEO | CYP Association

Simon Stadler
COO | CYP Association

CYP DU POINT DE VUE DU PRÉSIDENT DU COMITÉ DIRECTEUR

Février 2022

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

En avril 2021, j'ai été élu nouveau président du comité directeur de CYP Association. C'est pour moi un très grand plaisir d'assumer cette fonction à une époque passionnante et marquée par le changement. Le secteur bancaire est en pleine mutation, l'apprentissage bancaire aussi. Je vais relever ce défi avec les membres du comité directeur, ainsi que toute l'équipe de CYP, en faisant preuve de responsabilité, d'élan et de passion.

L'avancée de la numérisation, le développement de nouvelles technologies, les exigences réglementaires, l'évolution des normes du marché, ainsi que des modèles commerciaux disruptifs augmentent les exigences auxquelles nous, professionnels de la banque, devons faire face aujourd'hui et demain, et ce plus rapidement que jamais.

Le secteur bancaire exige de multiples compétences de la part des jeunes talents. Que ce soit dans la partie pratique au sein de l'entreprise formatrice, dans la partie scolaire à l'école professionnelle ou dans les cours interentreprises (CI) chez CYP, chaque pièce du puzzle de la formation doit s'emboîter parfaitement. La formation commerciale de base doit donc transmettre de manière encore plus ciblée les compétences qui sont nécessaires dans le présent et surtout dans l'avenir pour apprendre le métier d'employé de commerce et le pérenniser. Les jeunes doivent ainsi être préparés au mieux à leur entrée dans la vie professionnelle et avoir la possibilité de réussir leur début de carrière.

En accord avec la loi sur la formation professionnelle, la réforme de la formation commerciale de base met l'accent sur les compétences opérationnelles pertinentes pour la profession, plutôt que sur les matières d'enseignement que privilégie la formation classique. Elle ne supprime pas les contenus spécialisés, mais les restructure. Les matières enseignées jusqu'à présent, telles que l'allemand, l'anglais, le français, l'informatique, l'économie ou la comptabilité, sont reliées entre elles et enseignées systématiquement en rapport avec le quotidien professionnel. Ainsi, ces matières continuent de constituer une base solide.

De nombreux jeunes que je rencontre font preuve d'enthousiasme pour le contact avec la clientèle ; c'est une bonne condition de départ pour l'apprentissage bancaire. L'une de nos missions est de maintenir et d'encourager cet enthousiasme. CYP joue un rôle clé dans ce processus. Le contexte spécifique de l'enseignement et la conception



Manuel Kunzelmann,
président du comité directeur de CYP

de la formation font de CYP un prestataire de formation unique en Suisse. Chez CYP, tout tourne autour de l'opérationnel, du concret. L'application de tous les contenus appris est essentielle, que ce soit dans le conseil à la clientèle ou dans les modules CYP au moyen d'études de cas axées sur la résolution de problèmes. C'est la seule façon pour les apprentis/es de vérifier eux/elles-mêmes à tout moment si il/elles ont bien compris le contenu et si ils/elles sont capables d'effectuer le transfert de la théorie à la pratique.

Mais pour que l'avenir de la place bancaire suisse reste brillant, il faut encore plus. Les compétences humaines, telles que la pensée indépendante, la créativité, le travail d'équipe, l'initiative et l'empathie, doivent également être encouragées pendant la formation. Ce n'est que si nous, professionnels, faisons preuve d'adaptabilité, d'orientation vers les solutions et de capacité de collaboration que la relève bancaire pourra façonner l'avenir selon ses propres visions.

Je me réjouis de faire partie de ce changement avec une équipe solide à mes côtés, et de contribuer à façonner le développement futur avec enthousiasme.

Meilleures salutations

A handwritten signature in black ink that reads 'Kunzelmann' in a cursive script.

Manuel Kunzelmann
président du comité directeur de CYP

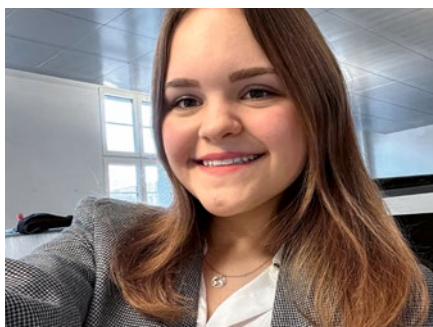
« *La meilleure
façon de prédire
l'avenir est de
le façonner
soi-même.* »

Alan Kay



ENTRETIEN AVEC ANNA-LENA KLEIBUSCH

Anna-Lena Kleibusch, âgée de 17 ans et originaire de Ramsen (SH), est apprentie employée de banque en 3^e année chez UBS. Elle travaille dans le secteur de la clientèle Entreprises. Dans sa vie privée, elle est gymnaste passionnée, entraîneuse et juge en gymnastique aux agrès. Pendant son temps libre, elle participe aussi au service des sapeurs-pompiers et pratique le fitness.



Anna-Lena Kleibusch (17)

Anna-Lena, comment décrirais-tu ton métier ?

En bref, mon métier est polyvalent, varié et exigeant, dans le bon sens du terme.

Pourquoi as-tu choisi l'apprentissage d'employée de banque ?

Mon grand-père occupait un poste de direction dans une banque. L'intérêt pour les banques m'a donc été transmis par ma famille. Lors d'un après-midi d'information à l'agence d'UBS de Schaffhouse, j'ai ensuite fait la connaissance de ma responsable actuelle et je l'ai tout de suite trouvée sympathique. Le soir même, j'ai rédigé ma lettre de motivation pour postuler à une place d'apprentissage.

Quels moments particuliers as-tu vécus jusqu'à présent dans le cadre de ta formation ?

Mon travail dans le secteur Private Banking m'a enthousiasmé. J'y ai fait partie d'une équipe ouverte et familiale. Lorsque l'on se prépare ensemble à un entretien avec un client et que l'on parvient ensuite à le conclure avec succès, c'est à chaque fois un moment fort. C'est un sentiment formidable de pouvoir contribuer au succès en tant qu'apprentie et de recevoir en retour l'estime de membres de l'équipe ayant une longue expérience.

Quel a été pour toi le plus grand défi au début de ta formation ?

J'ai dû apprendre à m'impliquer activement dans l'équipe et à aller vers les clients.

Que recommanderais-tu aux jeunes qui souhaitent faire un apprentissage bancaire ?

N'ayez pas peur d'être confiant et montrez que vous êtes prêt à apprendre et à vous engager, notamment dans les cours CYP. Il est important de bien se préparer aux cours et de retravailler le contenu. Mais prenez aussi du temps pour vos loisirs et vos amis.

« Lorsque le travail est agréable et que l'on se sent bien dans l'équipe, il est plus facile de faire preuve d'assiduité et de discipline. »

Comment parviens-tu à concilier tout cela ?

J'ai la chance d'avoir de la facilité à l'école. Les préparations aux cours CYP exigent beaucoup de discipline et de persévérance. Ma curiosité et les bonnes relations que j'entretiens avec mes collègues m'aident dans mon travail. Lorsque le travail est agréable et que l'on se sent bien dans l'équipe, il est plus facile de faire preuve d'assiduité et de discipline pour relever les défis scolaires. Il est également important d'entretenir de bonnes relations avec les formatrices et formateurs pratiques et de se sentir bien soutenu.

Qu'est-ce que tu apprécies dans les cours interentreprises de CYP ?

Je trouve la collaboration avec différentes banques et d'autres apprentis très enrichissante. Il est important pour le quotidien professionnel de voir ce que fait la concurrence. De plus, le travail autonome est encouragé et les contenus sont approfondis. J'en profite beaucoup dans mon travail quotidien.

Pour finir : 5 questions rapides et tes réponses spontanées

Coca ou thé glacé ?	Thé glacé
Pizza ou spaghetti ?	Pizza
Insta ou TikTok ?	Insta
Plage ou montagne ?	Cela dépend de la saison
Financements ou placements ?	Placements

ENTRETIEN AVEC FABRICE WEIBEL

Fabrice Weibel (19 ans) de Neukirch (TG), employé de banque CFC, diplômé avec mention, a effectué son apprentissage chez Raiffeisen. Au début, il a travaillé dans le conseil à la clientèle privée. Après avoir obtenu son CFC et effectué son service militaire, il se tourne vers le secteur hypothécaire (Middle Office, poste d'assistant au conseil crédits). Pendant son temps libre, il fait du ski, entraîne des équipes juniors de football et aime passer du temps avec ses amis et sa famille.



Fabrice Weibel (19)

Fabrice, nous te félicitons chaleureusement pour ton excellent apprentissage ! Pourquoi as-tu choisi le métier d'employé de banque ?

Dès l'école secondaire, je savais que je voulais entrer directement dans le monde du travail après l'école. Après avoir fait des essais dans différents secteurs commerciaux, j'ai compris que ce qui m'intéressait le plus était le secteur bancaire et les sujets économiques. De plus, je voulais travailler en contact direct avec la clientèle.

Qu'est-ce qui te plaît particulièrement dans ta profession ?

Elle est polyvalente et intéressante et constitue une base solide pour mon avenir professionnel. Ce que j'ai appris me fait progresser sur le plan professionnel, mais aussi dans ma vie privée. Que ce soit sur le thème du logement en propriété, des placements financiers ou des impôts, mes vastes connaissances me sont utiles dans de nombreux domaines.

« Pour moi, l'échange avec des apprentis d'autres banques a été très précieux. Cela m'a permis d'avoir un aperçu d'autres organisations et d'autres méthodes de travail. »

Te souviens-tu d'un moment fort de ton apprentissage ?

La première fois que j'ai pu me rendre à un entretien avec un client, celui-ci souhaitait investir une somme d'argent importante. J'ai alors su que j'étais au bon endroit. Le passage du service au guichet aux entretiens personnels avec les clients a donc été un véritable moment fort pour moi.

Quel a été le plus grand défi pour toi ?

Chez CYP, on apprend certes la théorie sur les produits structurés, mais comprendre correctement le produit et pouvoir répondre aux questions des clients est encore un autre niveau. Au travail, lorsque l'on approfondissait un sujet, j'appréciais beaucoup, mais cela me mettait aussi au défi. Mon formateur pratique m'a toujours beaucoup soutenu dans cette démarche.

Comment as-tu changé personnellement depuis le début de ton apprentissage ?

Outre toutes les connaissances et compétences professionnelles que j'ai acquises, je me suis aussi énormément développé sur le plan personnel. J'ai gagné en assurance, je suis plus ouvert avec les gens et plus à l'aise avec les clients; je peux travailler de manière autonome, mais aussi m'intégrer dans une équipe.

Qu'as-tu pu tirer des cours interentreprises chez CYP ?

Pour moi, l'échange avec des apprentis d'autres banques a été très précieux. Cela m'a permis d'avoir un aperçu d'autres organisations et d'autres méthodes de travail. En tant que prestataire de formation professionnel, CYP offre un mélange idéal de théorie axée sur la pratique et de travail autonome. Les unités d'enseignement avec des films d'apprentissage et les examens sont conçus de manière claire. J'ai pu intégrer de manière optimale les connaissances théoriques acquises chez CYP dans la pratique quotidienne au sein de la banque.

Tu as terminé ta formation avec mention. Est-ce que cela t'a aidé à faire la transition vers le monde du travail ?

Je pense que ce n'est pas seulement le résultat qui m'a aidé. C'était aussi ma façon de travailler et l'intérêt d'apprendre le plus possible et de me développer personnellement. Mais la banque a certainement été davantage intéressée par des diplômés professionnels ayant obtenu un bon CFC.

Pour finir : 5 questions rapides et tes réponses spontanées

Coca ou thé glacé ?	Thé glacé fait maison
Pizza ou spaghettis ?	Spaghettis
Insta ou TikTok ?	Insta
Plage ou montagne ?	Montagne
Financements ou placements ?	Financements et placements

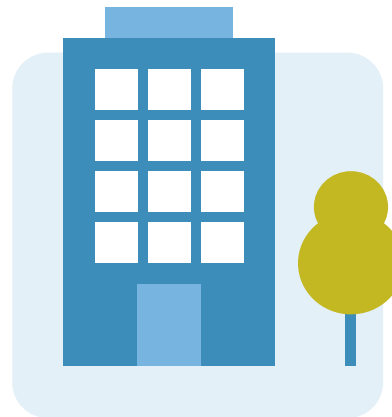


CYP EN CHIFFRES



2003

Année de fondation



12

sites



4

langues
(all., angl., fr., it.)



47

formatrices et
formateurs CYP

6

cycles de formation
et autres cours



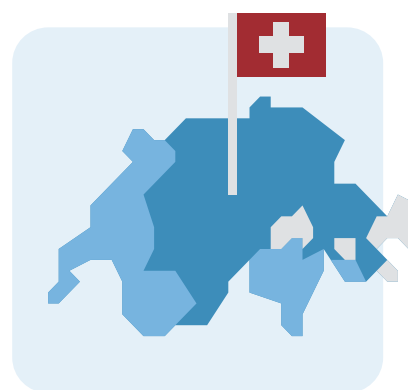
Collaborateurs

32

hommes

39

femmes



60

D-CH-

8

F-CH-

3

I-CH-

Collaborateurs



110

banques, dont 30 banques membres
avec des personnes en formation



2623

apprentis/es (par an)



938

personnes diplômées
de l'enseignement
secondaire (BEM par an)



116

personnes participant
au cycle de formation
BankFIT



713

personnes participant au
cycle de formation Ban-
king & Finance Essentials



527

personnes participant
au cycle de formation
Formateurs pratiques



96

personnes participant
au cycle de formation
Skills 4.0



1711

journées modulaires orga-
nisées dans tous les cycles
de formation



37'412

tests d'introduction /
tests finaux BFK effectués
au total



6941

tests d'introduction /
tests finaux BEM effectués
au total



36

séances de coaching
d'apprentissage
réalisées

STRATÉGIE

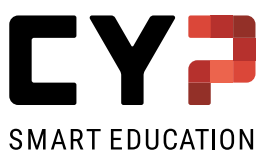
Si l'on entreprend trop de choses différentes, on n'obtient que peu de résultats. En 2021, CYP a élaboré et adopté la nouvelle stratégie 2022-2024, renforçant encore davantage sa focalisation. Le contenu des trois secteurs d'activité stratégiques est désormais intégré dans le domaine «Education», qui est au centre de notre travail. Nous sommes le numéro 1 de la formation bancaire de base en Suisse et nous mettons tout en œuvre pour le rester. Nous consacrons notre énergie et notre temps à offrir aux banques en Suisse d'excellentes formations initiales et continues.

DANS LA NOUVELLE STRATÉGIE, NOUS AVONS DÉFINI QUATRE AXES STRATÉGIQUES :

1. Orientation ciblée du portefeuille de produits et de prestations vers la formation de base Banking
2. Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre de la réforme de la formation commerciale
3. Développement et ancrage du concept de formation
4. Utilisation de synergies et réalisation d'économies d'échelle

DANS LA MISE EN ŒUVRE DES AXES STRATÉGIQUES, NOUS SOMMES SOUTENUS PAR SIX ENABLERS :

1. **Marketing** : positionnement en tant que centre de compétences pour la formation de base dans le Banking grâce à des activités de marketing ciblées
2. **Centrage sur la clientèle** : élaboration d'offres CYP en échange étroit avec la clientèle et en connaissant ses besoins
3. **Orientation vers la pratique** : cycles de formation proches de la pratique pour permettre le transfert des connaissances dans la pratique
4. **Offres orientées vers le marché** : modularisation des offres et gestion agile des prix
5. **Développement de l'entreprise** : développement du personnel et de l'organisation pour une mise en œuvre optimale de la stratégie
6. **Agilité** : flexibilité et rapidité de réaction aux changements de l'environnement



DOMAINE D'ACTIVITÉ STRATÉGIQUE 1 : SMART EDUCATION

Le monde du travail devient plus numérique, le marché du travail plus flexible, la tendance vers une société de services se poursuit. La réforme de la formation commerciale de base assure le développement de la profession d'employé de commerce et veille à ce que les jeunes adultes continuent à être bien formés, à rester convoités sur le marché du travail et à pouvoir choisir parmi une multitude d'opportunités de carrière. CYP participe activement à l'élaboration de la réforme de la formation commerciale de base.

Cet été, la mise en œuvre de la réforme de la formation commerciale de base a été reportée d'un an, à 2023. Le projet de réforme de la formation commerciale de base va reprendre son cours l'année prochaine ; l'urgence continue de croître alors que la complexité reste élevée. Nos objectifs annuels sont en bonne voie et toutes les nouvelles exigences sont prises en compte : nous élaborons un développement coordonné et résolutif stratégique dans le domaine de la relève, en tenant compte de la réforme de la formation commerciale de base. L'offre de modules dans la relève (apprentis/es et BEM) sera adaptée courant 2023 aux directives de la formation commerciale de base et du secteur bancaire, tout comme l'offre de modules pour les formatrices et formateurs pratiques.



DOMAINE D'ACTIVITÉ STRATÉGIQUE 2 : CONSULTING

Accompagner la clientèle et l'aider à obtenir des résultats durables, voilà ce que signifie le consulting pour CYP. Le conseil à notre clientèle fait partie intégrante de notre quotidien en tant que prestataire de formation de qualité.

Dans le cadre du développement de la stratégie 2022 à 2024, nous avons suspendu les activités de consulting à l'été 2021. Avec une nouvelle orientation stratégique, nous avons intégré le domaine d'activité stratégique Consulting dans le domaine de la formation de base et continue et continuons à proposer des solutions sur mesure dans le domaine Banking pour notre clientèle. L'objectif d'une utilisation accrue des synergies ainsi que des considérations de redimensionnement sont liés à cette décision.



DOMAINE D'ACTIVITÉ STRATÉGIQUE 3 : INNOVATION

La meilleure façon de prédire l'avenir est de le façonner. Celui qui se remet sans cesse en question et qui est prêt à poser sans cesse de nouveaux jalons comprend l'essence de l'innovation.

En automne 2020, en pleine pandémie, CYP a lancé la CYP Innovation Academy – un phare pour une pensée innovante et un apprentissage tourné vers l'avenir. À ce jour, son succès est dû en premier lieu à une commande importante. Elle n'a pas encore réussi à s'établir davantage sur le marché, notamment en raison de la pandémie.

DONNÉES FINANCIÈRES

Postes	2020 MCHF	2021 MCHF
Chiffre d'affaires global	13,918	13,764
Chiffres d'affaires du domaine de la relève	9,930	9,676
Charges d'exploitation directes	1,000	1,025
Frais de personnel	8,643	8,392
Charges des locaux	1,177	1,204
Informatique	2,004	1,598
Charges d'administration	0,388	0,419
Marketing / PR	0,446	0,343
Résultat des placements	0,082	0,138
Résultat annuel	+0,242	+1,013



MCHF
~8,97

Liquidités



MCHF
~2,76

Titres cotés en Bourse



MCHF
0,0

Actifs immobilisés

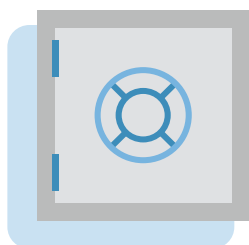


MCHF
9,55

Capital social

+ Profit (MCHF 1,013)

= MCHF **~10,56**



MCHF
0,029

Réserves latentes

PERSPECTIVES 2022

CYP est un centre de compétences pour les formations dans le secteur bancaire. Après deux années de pandémie exigeantes, nous nous concentrons entièrement sur nos points forts en 2022. Cinq thèmes principaux sont au programme.

1. Focalisation sur la formation de base Banking

La formation de base Banking est considérée comme notre grande force, que nous allons continuer à développer et à exploiter : nous orientons donc le portefeuille de produits et de prestations de manière ciblée vers la formation de base. Le groupe cible s'élargit ; nous continuons à nous adresser aux personnes qui changent d'orientation professionnelle et aux personnes diplômées de l'enseignement supérieur. Nous voulons élargir et redimensionner notre offre dans notre compétence principale, à savoir la formation Banking.

2. Participer à la réforme de la formation commerciale et la mettre en œuvre

CYP continue de participer à la réforme de la formation commerciale et s'engage en faveur de sa conception et de sa mise en œuvre ciblées. Nous poursuivons l'objectif d'une formation commerciale de base orientée vers l'avenir et dispensée par un seul et même prestataire.

3. Développer et ancrer le concept de formation

Le contexte spécifique de l'enseignement et la conception de la formation font de CYP un prestataire de formation unique en Suisse. Le cadre d'enseignement décrit le transfert du concept de formation dans la pratique. Nous travaillons en permanence sur le cadre d'enseignement et le faisons évoluer, et nous encourageons sa compréhension interne et externe. Sur le plan du contenu et de la méthodologie didactique, nous mettons l'accent sur une offre professionnelle de haute qualité.

4. Utiliser les synergies et réaliser des économies d'échelle

Nous créons des offres complémentaires qui peuvent être utilisées pour différents groupes cibles et qui apportent une valeur ajoutée à la formation bancaire de base. Lorsque c'est possible, nous les redimensionnons et utilisons les économies d'échelle.

5. Développement du personnel et de l'entreprise

L'ancrage de la nouvelle stratégie et de la culture est à l'ordre du jour. Nos collaboratrices et collaborateurs se développent en fonction de leurs compétences. L'ensemble de notre équipe est une clé importante pour le succès de CYP. Les formatrices et formateurs ont un rôle crucial à jouer, car ils représentent CYP auprès des apprentis/es et des participantes et participants aux cours. Notre exigence : nous employons les meilleurs formatrices et formateurs dans le domaine du Banking.

MENTIONS LÉGALES

Éditrice

CYP Association
Giessereistrasse 18
Puls 5
8005 Zurich
info@cyp.ch

Concept et contenu

Nicole Binggeli, Thomas Fahrni, Simon Stadler

Conception et réalisation

Agence Nordjungs, Zurich

Traduction

CB Service SA, Konrad Uebersetzungen GmbH

Remarque

Ce rapport annuel est publié en allemand, français et italien.

CYP Zurich, février 2022

Version PDF : cyp.ch/2021

