

PROGRAMME DE FORMATION BEM

Formation bancaire initiale pour porteurs de maturité

Version 11.0

12.08.2021

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.

TABLES DES MATIÈRES

1. Principes
2. BEM : Tableau synoptique
3. BEM : Aperçu synoptique des modules
4. BEM : Procédure de qualification
5. BEM : EC et BEM

ANNEXE

Annexe I : Économie et droit (bases et révisions)

Annexe II : Glossaire

1. PRINCIPES

CYP est le principal centre de compétences dédié à l'apprentissage moderne et durable des banques suisses. Il est en charge 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 personnes – en formation commerciale de base ou porteuses de maturité – suivent les cycles de formation bancaires de CYP dans toute la Suisse. Par ailleurs, dans le domaine de la formation continue, l'offre variée de CYP répond parfaitement aux besoins des employés de banque sans formation bancaire de base et des formateurs pratiques/formateurs professionnels. CYP donne à chacun les bases pour concevoir son avenir de manière compétente dans un monde du travail neuf et disruptif.

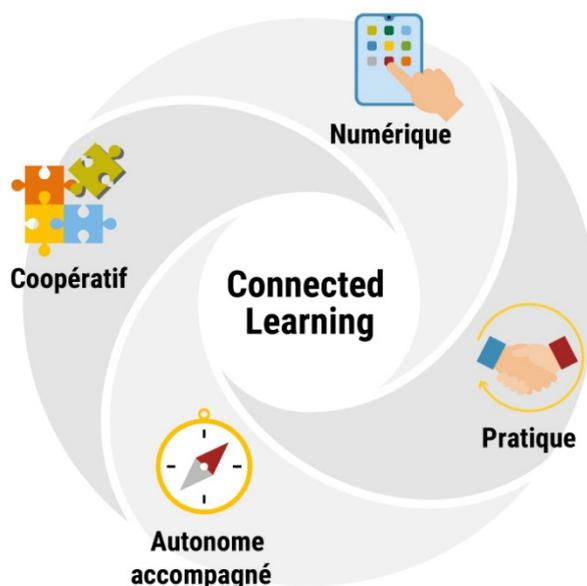
La formation chez CYP

Apprendre, c'est mettre en relation des informations et regrouper ses connaissances. Chez CYP, nous appelons « Connected Learning » cette approche qui garantit un apprentissage autonome et durable.

Les porteurs de maturité sont formés et accompagnés dans leur processus d'apprentissage selon différentes méthodes. Une équipe, composée de spécialistes expérimentés (connaissances bancaires et compétence en psychologie d'apprentissage), accompagne un groupe d'apprentissage (classe) en team-teaching. Les spécialistes favorisent le processus d'apprentissage des porteurs de maturité et leur apportent un soutien professionnel.

Une plate-forme d'apprentissage aboutie (CYPnet) est à leur disposition durant le processus d'apprentissage (voir également point 1.3.6). Le développement et la mise en œuvre des modules reposent sur les axes du concept de formation de CYP présentés dans l'illustration suivante.

Illustration : Les quatre principes didactiques de l'approche connected learning



Nous transmettons des compétences professionnelles, méthodologiques, sociales et personnelles, mais aussi des compétences médiatiques. Notre société et notre économie évoluent toujours plus rapidement. Cette dynamique préside au développement des collaborateurs au sein des entreprises et détermine les compétences que ces dernières attendent d'eux. Les anciens systèmes et processus

d'apprentissage sont en pleine mutation. Le secteur bancaire, CYP inclus, a décidé d'aller dans le sens de cette évolution en formant ses collaborateurs, à commencer par les apprentis et les porteurs de maturité, à la mise en place de méthodes de travail et d'apprentissage numériques afin de les préparer à un monde du travail disruptif.

Les axes pédagogiques fondamentaux et le cadre général du concept de formation de CYP sont détaillés dans ce dernier et forment le socle de ce cycle de formation. Le concept de formation de CYP est disponible en détail sur www.cyp.ch.

Les nouveaux éléments techniques ont été intégrés au printemps 2013 dans le cadre du projet Future Learning (FUL). Depuis mars 2018, les participants travaillent avec leurs propres appareils numériques (Bring your own Device, BYOD). Les porteurs de maturité peuvent accéder de n'importe où à notre plate-forme d'apprentissage CYPnet ainsi qu'aux documents des modules CYP. Le matériel didactique BankingToday 2.0 est également disponible en ligne, avec de nouvelles options pour optimiser l'apprentissage. L'approche Future Learning stimule l'ensemble des compétences médiatiques, qui ne cessent de gagner en importance dans le monde du travail.

Les porteurs de maturité ont la possibilité d'établir un lien entre leurs connaissances théoriques et leur expérience pratique. Les connaissances acquises dans le domaine bancaire sont ainsi pleinement disponibles et la coopération avec les banques (partie pratique) s'en trouve renforcée.

Le présent programme de formation BEM se base sur le programme-cadre d'enseignement BEM de l'Association suisse des banquiers (ASB) ainsi que sur le concept de formation de CYP.

1.1 GROUPES CIBLES

Le cycle de formation est suivi par des personnes des banques membres et clientes de CYP qui :

- ont terminé l'école secondaire (reconnue par le canton ou la Confédération)
 - ont terminé avec succès la partie scolaire dans une école de commerce (ESC)
 - ont obtenu un certificat fédéral de capacité d'employé(e) de commerce par le biais d'une école de commerce (ESC) dans une autre branche
- Déroulement de la formation BEM

1.2 PROGRAMME DE FORMATION BEM

1.2.1 Début de formation en mars

Mars		Septembre							
Mars	Avril	Mai	Juin	Août					
711-BDL Prestations de base	712-ANB Placements (Basic)	713-KRB Crédits (Basic)	714-PRB Examen écrit Basic	720-FIP Place financière Suisse					
Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier					
721-AV1 Placements (approfondissement 1)	722-AV2 Placements (approfondissement 2)	723-KV1 Crédits (approfondissement 1)	724-KV2 Crédits (approfondissement 2)	725-PLA Planification financière					
Mars	Avril	Juin	Juillet						
726-K01 Clientèle Commerciale 1	727-K02 Clientèle Commerciale 2	730-PRA Examen écrit Advanced	740-PRM Examen oral						

1.2.2 Début de formation en septembre

Mars		Septembre									
						Basic		Examen		Advanced	
Septembre		Octobre		Novembre		Décembre		Janvier			
711-BDL Prestations de base		712-ANB Placements (Basic)		713-KRB Crédits (Basic)		714-PRB Examen écrit Basic		720-FIP Place financière Suisse			
Février		Mars		Avril		Mai		Juin			
721-AV1 Placements (approfondissement 1)		722-AV2 Placements (approfondissement 2)		723-KV1 Crédits (approfondissement 1)		724-KV2 Crédits (approfondissement 2)		725-PLA Planification financière			
		731-LEK1 Contrôle d'apprentissage 1				732-LEK2 Contrôle d'apprentissage 2					
Septembre		Octobre		Décembre		Janvier					
726-KO1 Clientèle Commerciale 1		727-KO2 Clientèle Commerciale 2		730-PRA Examen écrit Advanced		740-PRM Examen oral					

1.2.3 Description du déroulement des modules bem

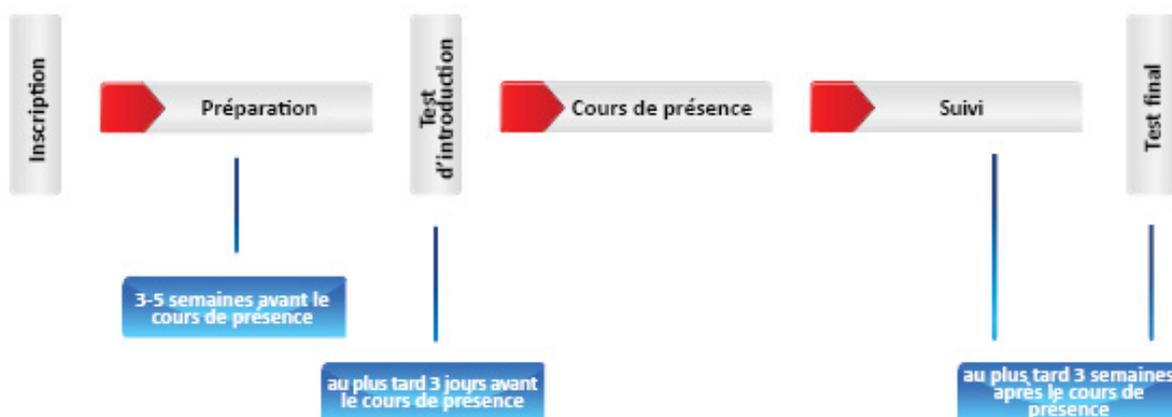
Les **modules Basic 711-BDL, 712-ANB et 713-KRB** se complètent. Durant ces modules, les participants découvrent les prestations de base, s'initient aux thèmes des crédits et de la finance et se préparent ainsi à toutes sortes de situations. Le module Basic 714-PRB termine la phase d'introduction avec l'examen écrit Basic. Cet examen dure deux heures. Il est centralisé dans chaque région linguistique (à Zurich pour la Suisse alémanique, à Lausanne pour la Suisse romande et à Vezia pour le Tessin). Il permet de s'assurer que les porteurs de maturité ont bien acquis les connaissances bancaires de base requises durant les premiers mois de leur stage.

Les **modules d'approfondissement** (Advanced) qui suivent (de 720-FIP à 727-KO2) approfondissent en particulier les thèmes des crédits et de la finance et ont lieu entre le huitième et le douzième mois de stage. L'accès aux modules d'approfondissement est réservé aux personnes ayant suivi les modules Basic (il n'est pas indispensable de réussir l'examen Basic, mais il est obligatoire de le passer).

Les **modules 730-PRA et 740-PRM** concluent le cycle de formation : les porteurs de maturité passent un examen écrit (module 730-PRA) d'une durée d'une heure qui compte dans la procédure de qualification. Il est centralisé dans chaque région linguistique (à Zurich pour la Suisse alémanique, à Lausanne pour la Suisse romande et à Vezia pour le Tessin). Cet examen porte sur l'ensemble des aptitudes partielles BEM. Par ailleurs, chaque porteur de maturité mène un entretien d'examen (module 740-PRM) avec deux experts d'examen. Les cas d'examen utilisés sont fictifs. L'examen oral fait l'objet d'une simulation avec des experts d'examen lors du module 727-KO2. Les participants reçoivent alors un feed-back et une note de simulation pour avoir une idée de leur niveau et comparer l'image qu'ils ont d'eux-mêmes avec celle qu'ils renvoient.

Les porteurs de maturité acquièrent les **connaissances économiques** nécessaires pour l'examen quand ils le souhaitent et avec la méthode qui leur convient. Il est vivement conseillé aux participants qui ne disposent encore d'aucune connaissance de base dans les domaines de l'économie politique, de l'économie d'entreprise, de la comptabilité et du droit d'étudier ces matières dès le début de leur stage. Les objectifs à maîtriser sont listés en annexe I. La Community de CYPnet est disponible pour toutes les questions.

1.3 STRUCTURE D'UN MODULE



Au-delà des cours de présence, le processus d'apprentissage comprend des heures d'apprentissage précédant et suivant les heures de cours (par exemple, sous la forme d'Initial Cases et de mandats de transfert) ainsi que de l'autoapprentissage dans le cadre 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 participants doivent avoir effectué le travail préparatoire et le travail de suivi et 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 participants maximum.

1.3.1 Préparation

La préparation s'axe autour d'un Initial Case, qui va chercher les participants 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 d'apprentissage et la motivation.

Le mandat préparatoire et l'Initial Case sont publiés au plus tard cinq semaines avant le module. La mention des aptitudes partielles donne aux participants des instructions claires sur les thèmes à traiter. Ils y trouvent également des outils et des sources supplémentaires. Le cas leur apporte un ancrage pratique et les aide à intégrer directement leurs expériences quotidiennes au cours de présence de CYP. Pendant cette phase de préparation, les participants peuvent choisir librement le lieu et le moment où ils effectuent les travaux demandés.

À la fin de la préparation, ils doivent passer un test d'introduction sur la plate-forme d'apprentissage CYPnet au plus tard cinq jours avant le cours de présence correspondant. Ils doivent réussir le test d'introduction pour pouvoir assister au cours de présence. Les participants doivent compter environ six heures de préparation par journée de module pour se préparer de manière optimale au cours de présence.

1.3.2 Cours de présence

Lors des cours de présence, les participants approfondissent les connaissances acquises en appliquant différentes méthodes et à l'aide d'inputs des formateurs. Le cours de présence a une structure claire et propose, outre le Transfer Case et les éléments coopératifs, des éléments fixes et une phase d'apprentissage individuelle étendue offrant aux participants l'opportunité de combler leurs lacunes techniques à leur propre rythme de travail et d'apprentissage.

Lors du warm up, les participants échangent autant sur les thèmes techniques que sur leurs expériences et estimations personnelles sur la base de l'Initial Case. Ils identifient ainsi les questions encore en suspens et en discutent en groupe. Les formateurs les aident à trouver des solutions et répondent aux questions. Les participants créent ainsi une base solide pour traiter ensuite efficacement le Transfer Case en groupe.

Le Transfer Case applique les nouvelles connaissances à une autre situation, plus complexe, et dans un contexte différent. Avec ce cas pratique, les participants approfondissent leurs connaissances techniques et identifient les lacunes qui subsistent pour les combler ensuite avec la vaste offre d'exercices de la phase d'apprentissage individuelle (films didactiques, exercices, eLearnings, eBook, recherches sur Internet).

Un à deux éléments fixes par jour approfondissent par ailleurs des thèmes techniques complexes ainsi que des compétences méthodologiques, médiatiques, sociales et personnelles, notamment par des entretiens client. Ces phases intenses d'entraînement et d'application faisant appel à plusieurs formes d'apprentissage s'accompagnent de réflexions techniques (autoévaluations) pour que les participants évaluent leur niveau à tout moment et visualisent leurs progrès.

1.3.3 Suivi

Après le cours de présence, les participants traitent le mandat de suivi. Ils combler leurs lacunes techniques avec le Transfer Case et ce qu'ils ont appris pendant la phase d'apprentissage individuelle. Ils révisent et approfondissent les contenus d'apprentissage et les connaissances acquises avec le transfert vers la pratique. 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 env. quatre heures d'apprentissage. Le statut du module apparaît dans CYPnet. Les formateurs pratiques des banques et les participants eux-mêmes peuvent ainsi consulter à tout moment 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 leur personne en formation.

1.3.4 Matériel didactique

Le matériel didactique est remis aux participants sous forme d'eBook. Les révisions annuelles sont publiées au moyen de mises à jour. Le prix des modules inclut le financement du matériel didactique et les mises à jour.

1.3.5 CYPnet

CYPnet (www.cypnet.ch) est le système de Learning Management. Les participants s'inscrivent eux-mêmes aux modules sur cette plate-forme, où ils peuvent également contrôler, gérer et planifier à tout moment leur niveau de connaissances à l'aide de toutes les aptitudes partielles.

1.3.6 Community (CYPnet)

En dehors des cours de présence, les porteurs de maturité peuvent poser des questions techniques dans la Community sur CYPnet. Un spécialiste répond sur la Community deux fois par semaine, le lundi et le jeudi. Celle-ci est également fréquentée de manière interactive par d'autres porteurs de maturité et par des personnes en formation qui répondent aux questions des uns et des autres. Leurs réponses sont vérifiées par des spécialistes, qui les valident ou les corrigent. La Community est un lieu d'échange avec les formateurs de CYP, mais aussi de réseautage entre les porteurs de maturité.

1.3.7 Concept de tests de CYP

(Sans influence directe sur la procédure de qualification)

Comme indiqué au chapitre Structure d'un module, un module est réussi si le test d'introduction et le test final sont réussis (sur la plateforme d'apprentissage CYPnet) et si le cours de présence a été suivi.

Test d'introduction

La plupart des modules comprennent un test d'introduction qui doit être réussi 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 participants par rapport aux aptitudes partielles définies pour les modules correspondants (niveaux de taxonomie : C1-C3). Le test se compose de 12 questions aléatoires à traiter en 10 minutes et regroupe plusieurs types de questions (choix multiples, matrice MC, vrai/faux, etc.). Pour pouvoir assister au cours de présence, les participants doivent réussir le test d'introduction au moins cinq jours avant le cours de présence. Critères d'évaluations :

- Résultat requis pour réussir le test : 70%
- Le test d'introduction peut être passé plusieurs fois jusqu'à obtention de 70% ou plus
- Si un participant ne réussit pas le test d'introduction du premier coup, il doit réfléchir avec un formateur de CYP, qui le contacte et accompagne son processus d'apprentissage.

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 personnes en formation 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 plateforme d'apprentissage CYPnet. Ce bilan permet d'identifier les forces et les lacunes. Le test final sert à vérifier le niveau de connaissances des personnes en formation sur la base des aptitudes partielles définies pour les modules (niveaux de taxonomie : C1-C5). Le test se compose de 25 questions aléatoires à traiter en 25 minutes et regroupe plusieurs types de questions (choix multiples, matrice MC, vrai/faux, etc.). Critères d'évaluations :

- 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

2. BEM : TABLEAU SYNOPTIQUE

2.1 APERÇU DU CYCLE DE FORMATION BEM (OFF-THE-JOB)

Éléments de formation	CP [1]	CP [2]	AA [3]	Contenu	Détails	Volume
Modules Basic	6,5 jours	52 h	env. 56 h	Connaissances bancaires de base, mise en pratique, Aptitudes partielles selon identification du module	2 jours de cours au début de la formation,	6,5 jours
Modules Advanced	8 jours	64 h	env. 96 h	Connaissances bancaires approfondies (corrélation, application, mise en pratique) Aptitudes partielles selon identifications des modules	Les modules d'approfondissement se terminent par une attestation de qualification lors des modules d'examen. Ils font partie intégrante de la procédure de qualification BEM.	aptitudes partielles selon le curriculum des modules
Modules d'examen			env. 60 h	Examens finaux écrits et oraux Aptitudes partielles selon identifications des modules	L'examen écrit sur ordinateur et l'examen oral font partie de la procédure de qualification.	
Total	15 jours	120 h	212 h			
Révision économie et droit (facultatif)			Individuel, env. 40 h	Notions d'économie nécessaires (économie politique, économie d'entreprise, comptabilité générale et droit) pour l'acquisition des connaissances bancaires	Les questions sur les thèmes économiques et juridiques sont intégrées dans les attestations de qualification régulières.	Aptitudes partielles selon annexe
Total Complément			40 h			

[1] Cours de présence en jours

[2] Apprentissage en heures pendant le cours de présence

[3] Autoapprentissage

2.2 APERÇU DE LA PROCÉDURE DE QUALIFICATION BEM

CYP conçoit le cycle de formation selon le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB (voir graphique 2.1) et inclut les éléments de qualification suivants :

Les éléments de qualification pour les stagiaires EC en BEM sont traités et expliqués dans le chapitre 5 « EC en BEM ».

Éléments	Remarques	Pondération	Contenu selon directives
Examen écrit Basic après les modules Basic	Objectif : validation des connaissances de base nécessaires au début de la formation pratique A lieu lors du module 714-PRB	1/6	Durée : 2 heures, électronique Choix unique Aptitudes partielles selon identification du module
Examen Advanced après les modules d'approfondissement	Objectif : validation de l'atteinte des objectifs de formation du cycle de formation BEM A lieu lors du module 730-PRA	1/6	Durée : 1 heure, électronique 60% choix multiples et 40% questions ouvertes Toutes les aptitudes partielles BEM
Examen final oral	Objectif : validation des compétences en matière de conseil	1/3	Durée : 40 minutes 10 min de préparation, 30 min d'entretien client avec deux experts Toutes les aptitudes partielles BEM
STA 1 (obligatoire) STA 2 (obligatoire) Autres STA (facultatives)	Dans la banque formatrice	1/3	Aptitudes partielles selon annexe

2.3 APERÇU GRAPHIQUE DES DOMAINES DE FORMATION BEM ET DES COMPÉTENCES MSP

Domaines de formation		Domaines partiels					
A	Banque et environnement bancaire	A.1.x.x Lois et réglementation	A.2.x.x Branche	A.3.x.x Environnement	A.4.x.x Technologie		
B	Prestations de base	B.1.x.x Opérations passives	B.2.x.x Trafic des paiements	B.3.x.x Prestations générales de base			
C	Finance	C.1.x.x Bases relatives aux instruments de placement	C.2.x.x Connaissances élargies des instruments de placement	C.3.x.x Transactions	C.4.x.x Bourse	C.5.x.x Conseil en placement	
D	Crédit	D.1.x.x Généralités sur les crédits	D.2.x.x Clientèle privée	D.3.x.x Clientèle entreprises			
E	Processus de conseil	E.1.x.x Généralités sur le processus de conseil	E.2.x.x Analyse des besoins	E.3.x.x Argumentation fondée sur les avantages	E.4.x.x Réclamations/ Objections		
F	Administration	F.1.x.x Processus	F.2.x.x Administration				
G	Complément BEM (add-on)	G.1.x.x Clientèle entreprises	G.2.x.x Durabilité/ responsabilité sociale				
M	Compétences méthodologiques	M.1.x.x Apprentissage et travail efficace et systématique	M.2.x.x Approche et actions interdisciplinaires	M.3.x.x Conseiller et négocier avec succès	M.4.x.x Présentation efficace		
S	Compétences sociales et personnelles	S.1.x.x Disposition à la performance	S.2.x.x Capacité à communiquer	S.3.x.x Aptitude au travail en équipe	S.4.x.x Civilité	S.5.x.x Aptitude à l'apprentissage	S.6.x.x Conscience écologique
W	Complément ou révision économie et droit	W.1.0.x Économie politique	W.2.0.x Économie d'entreprise	W.3.0.x Comptabilité	W.4.0.x Droit		

2.4 COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Par compétences professionnelles, on entend la capacité à assumer de manière ciblée, adaptée et autonome les tâches professionnelles à l'aide de connaissances et de savoir-faire techniques, et d'en évaluer les résultats.

Dans le chapitre 3 (BEM : Aperçu synoptique des modules), l'ensemble des différentes aptitudes partielles sont attribuées aux modules BEM. Il contient les informations suivantes :

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
----	-----------------------------	-------------------------------------	-----	---------	--------	-----

2.4.1 Numérotation (N°)

Chaque aptitude partielle est identifiée par un numéro unique. La lettre figurant en première position désigne le thème. Les trois chiffres suivants découlent du paragraphe 2.3 Aperçu graphique des domaines de formation BEM et des compétences MSP.

2.4.2 Intitulé aptitude partielle

Chaque aptitude partielle est désignée par un intitulé.

2.4.3 Description de l'aptitude partielle

Chaque aptitude partielle est décrite en détail. Les porteurs de maturité savent ainsi ce qui est attendu d'eux dans le cadre des aptitudes partielles tout au long de leur formation (en entreprise et chez CYP).

2.4.4 Taxonomie aptitude partielle (Tax)

La taxonomie de l'aptitude partielle indique le niveau d'exigences selon un barème échelonné du niveau inférieur C1 au niveau supérieur C6 (voir également plus bas, paragraphe 2.6 Description des niveaux taxonomiques).

2.4.5 Lieu de formation : « on must »

Les aptitudes partielles pour lesquelles la colonne « on must » est cochée (x) doivent impérativement être traitées en entreprise. Ces aptitudes partielles doivent être transmises de manière pratique on-the-job ou par d'autres mesures de formation de l'entreprise. Elles conviennent au traitement dans le cadre des situations de travail et d'apprentissage (STA).

2.4.6 Lieu de formation : « on can »

Les aptitudes partielles pour lesquelles la colonne « on can » est cochée (x) doivent être traitées en entreprise dans la mesure du possible. Elles conviennent au traitement dans le cadre des STA. Ces aptitudes partielles sont toutes traitées dans les cours de CYP, car toutes les entreprises n'ont pas la possibilité de les couvrir en interne (sauf AP F.2.2.1 Gérer la caisse et F.2.4.1 Traiter l'acheminement des lettres et des colis).

2.4.7 Lieu de formation : « CYP »

Les aptitudes partielles pour lesquelles la colonne « CYP » est cochée (x) sont traitées dans les modules CYP.

Toutes les aptitudes partielles BEM doivent être traitées et acquises pendant la formation en entreprise et/ou chez CYP (sauf F.2.2.1 et F.2.4.1). L'aptitude partielle F.2.1.1 « Procéder à des contrôles de résultats » n'est pas explicitement répertoriée dans un module. La notion de contrôle de résultats étant exploitée sous différentes formes chez CYP, cette aptitude partielle est ainsi couverte.

2.5 COMPÉTENCES MÉTHODOLOGIQUES, SOCIALES ET PERSONNELLES (MSP)

2.5.1 Compétences méthodologiques

Les compétences méthodologiques sont des compétences flexibles, utilisables dans quelque situation que ce soit (p. ex. pour résoudre un problème ou prendre une décision), dont une personne a besoin pour assumer une tâche de manière autonome. La maîtrise des technologies de l'information en fait partie.

2.5.2 Compétences sociales

Les compétences sociales comprennent des comportements ou des aptitudes à la communication et à la coopération permettant d'atteindre des objectifs au sein d'interactions sociales. Les compétences sociales représentent la capacité à vivre et à travailler avec d'autres personnes.

2.5.3 Compétences personnelles

Par compétences personnelles, on entend la capacité d'une personne à se gérer elle-même et à gérer ses propres ressources. Les compétences personnelles s'expriment dans certaines attitudes, valeurs, besoins et motivations et concernent surtout les aspects émotionnels de la personnalité. La capacité à valoriser ses propres compétences dans le domaine professionnel, à mettre à profit ses propres expériences et à mener à bien une réflexion fait également partie des compétences personnelles.

Le catalogue des 22 aptitudes partielles MSP (voir chapitre 3.10) contient les informations suivantes :

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle
----	-----------------------------	-------------------------------------

2.5.4 Numérotation (N°)

Chaque aptitude partielle est identifiée par un numéro unique. La lettre figurant en première position désigne le thème. Les trois chiffres suivants découlent du paragraphe 2.3 Aperçu graphique des domaines de formation BEM et des compétences MSP.

2.5.5 Intitulé aptitude partielle

Chaque aptitude partielle est désignée par un intitulé.

2.5.6 Description de l'aptitude partielle

Chaque aptitude partielle est décrite en détail. Les porteurs de maturité savent ainsi ce qui est attendu d'eux dans le cadre des aptitudes partielles pendant leur formation.

Toutes les aptitudes partielles MSP doivent être traitées et acquises pendant la formation en entreprise et/ou chez le prestataire de formation.

2.6 DESCRIPTION DES NIVEAUX TAXONOMIQUES

Chaque aptitude partielle comporte une indication relative au niveau d'exigences. Les niveaux d'exigences sont répartis en six niveaux dits taxonomiques échelonnés de C1 à C6; C1 correspondant au niveau le plus bas et C6 au niveau le plus élevé.

C1 = Savoir : reproduire des informations et les utiliser dans des situations similaires. Exemple : *Je cite trois missions principales de l'Association suisse des banquiers (ASB). J'énumère les principales règles déontologiques convenues par l'ASB et les banques. Je cite le nom et les fonctions principales d'autres entreprises communes.*

C2 = Comprendre : reproduire et comprendre des informations. Exemple : *J'explique le terme « blanchiment d'argent » et décris les tâches qui incombent à la banque dans le cadre de la lutte anti-blanchiment.*

C3 = Appliquer : utiliser des informations sur des situations dans différents contextes. Exemple : *Dans le cadre des activités hypothécaires, j'applique le taux d'avance défini pour le financement d'un objet.*

C4 = Analyser : décomposer une situation en différents éléments, relever les rapports entre les éléments et déceler les liens entre eux. Exemple : *Je reconnais les cas dans lesquels une planification financière s'avère pertinente pour un client et je fais appel aux experts correspondants.*

C5 = Synthétiser : combiner les différents éléments d'une situation et les assembler en un tout ou proposer une solution à un problème. Exemple : *J'établis le profil d'investisseur du client et l'affecte à une stratégie de placement adaptée. J'explique les risques ou fluctuations de valeur qui y sont associés et justifie la durée idéale de placement.*

C6 = Évaluer : apprécier des informations et des situations et les évaluer selon des critères déterminés. Exemple : *Sur la base d'informations internes et externes ainsi que d'instructions et règlements internes à la banque, j'évalue la capacité de crédit et l'honorabilité des clients privés.*

2.7 COMPÉTENCES MÉDIATIQUES

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 relative aux compétences médiatiques est détaillée au chapitre 3.15 et doit être traitée et acquise au cours de la formation dans l'entreprise et/ou chez CYP. L'élargissement des compétences permet d'optimiser le comportement de travail et d'apprentissage.

3. BEM : APERÇU SYNOPTIQUE DES MODULES

3.1 CONTENU DU MODULE 711-BDL (PRESTATIONS DE BASE)

3.1.1 Description du module

Quels produits pouvez-vous proposer à vos clients pour leurs opérations de base ? Comment fonctionne le transfert d'argent et quand pouvez-vous donner des informations sur une relation client ? Quelles sont les lois et conventions importantes que doivent respecter les banques ?

Au cours de ce module de deux jours, vous découvrirez les bases de l'activité bancaire.

3.1.2 Thèmes

- Introduction à CYP
- Éléments de sécurité des billets de banque
- Généralités sur les lois, accent sur le blanchiment d'argent, la CDB et le secret bancaire
- Sécurité et protection des données
- Trafic des paiements
- Prestations de base
- Ouverture de compte et procurations

3.1.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	J'explique les objectifs et les tâches de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) liés à la loi sur les banques, ainsi que d'autres lois régissant le secteur bancaire (loi sur les services financiers, loi sur les établissements financiers, loi sur l'infrastructure des marchés financiers, loi sur le crédit à la consommation, loi sur les placements collectifs de capitaux, loi sur le blanchiment d'argent). Je cite les règles déontologiques dont l'ASB et les banques sont convenues.	C2			x
A.1.1.3	Expliquer le sens et la finalité du secret bancaire	J'explique le sens et la finalité du secret bancaire ainsi que son importance pour la place bancaire suisse.	C2	x		x
A.1.1.4	Expliquer le blanchiment d'argent	J'explique le terme « blanchiment d'argent » et décris les tâches qui incombent à la banque dans le cadre de la lutte anti-blanchiment.	C2	x		x
A.1.2.1	Expliquer le sens et la finalité de la CDB, appliquer la CDB	J'explique le contenu de la Convention relative à l'obligation de diligence des banques (CDB). Je mets en évidence les transactions clients pour lesquelles elle s'applique et j'en comprends le sens et le but.	C3	x		x

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	J'explique les bases juridiques de l'émission d'argent en Suisse. À l'aide d'exemples concrets donnés, je montre les spécificités de nos billets et de nos pièces de monnaie.	C2		x
A.4.1.1	Utiliser de manière responsable les données et les technologies	J'explique l'objectif de la protection des données et donne trois exemples d'application dans lesquels la loi : a) protège l'entreprise formatrice et ses données d'exploitation b) impose des limites à l'entreprise formatrice et à moi-même quant à l'utilisation des données de personnes.	C2	x	x
A.4.1.2	Comprendre et expliquer les technologies numériques	Je connais les nouvelles technologies numériques au secteur bancaire et suis en mesure de les expliquer de manière claire et compréhensible pour les clients.	C3		x x
A.4.1.3	Expliquer la banque numérique	J'explique la banque numérique (produits, services, solutions bancaires et canaux) dans les domaines Paiements et épargne, Placement, Finance et Prévoyance. Pour la banque numérique, j'aborde tout particulièrement les mesures de sécurité du client et les prends en compte lors de l'utilisation.	C3	x	x
B.1.1.1	Expliquer la gamme des comptes	J'énumère les produits de la gamme des comptes de ma banque, en expliquant leur classement par segments ainsi que leurs caractéristiques.	C2	x	x
B.1.1.3	Ouverture d'une nouvelle relation client / Clôture d'une relation client existante	En tenant compte du canal commercial, je prépare tous les documents nécessaires à l'ouverture d'une nouvelle relation client, y compris les procurations souhaitées, et j'exécute les étapes de traitement nécessaires. Je prépare tous les documents nécessaires à la clôture d'une relation client existante et j'exécute les étapes de traitement nécessaires.	C3	x	x
B.2.1.1	Décrire et expliquer les produits du trafic des paiements	J'énumère les produits du trafic des paiements, je décris leurs particularités et j'explique leurs possibilités d'utilisation.	C5	x	x
B.2.1.3	Expliquer le déroulement d'un paiement	J'explique le déroulement complet d'un paiement (p. ex. ordre permanent, recouvrement direct, ordre de paiement individuel, carte de crédit, carte de débit, solutions numériques de paiement) en m'adaptant au client.	C2	x	x
B.2.2.1	Expliquer la marche à suivre en cas de perte de moyens de paiement	J'indique la marche à suivre pour le client et la banque en cas de vol ou de perte d'un moyen de paiement.	C2	x	x
B.3.1.2	Expliquer la tarification des prestations de base	J'explique la tarification des prestations de base (p. ex. moyens de paiement, produits du trafic des paiements, prestations supplémentaires se rapportant au compte) de manière claire et compréhensible pour le client.	C2	x	x



3.2 CONTENU DU MODULE 712-ANB (PLACEMENTS (BASIC))

3.2.1 Description du module

Imaginez que vous héritiez de CHF 20'000. Que faire ? Tout dépenser pour partir en vacances aux Caraïbes ? Ou déposer l'argent sur un compte d'épargne et réaliser plus tard un rêve encore plus beau ? Le marché des titres et des instruments financiers vous ouvre d'autres possibilités attrayantes pour obtenir plus que les maigres intérêts du compte.

Court ou long terme ? Marché monétaire ou marché des capitaux ? Rendements élevés ou rendements sûrs ? Il existe de nombreuses manières de placer son argent. Au-delà des titres de participation et de créance classiques comme les actions et les obligations, vous découvrirez de nombreux autres instruments financiers passionnants. Découvrez dans ce module les opérations passives et les fondements des opérations financières.

3.2.2 Thèmes

- Introduction aux opérations financières (généralités sur les papiers-valeurs, titres de créance, titres de participation, loi sur les placements collectifs de capitaux)
- Ratios des actions
- Notation
- Fonds de placement
- Métaux précieux

3.2.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	J'explique les objectifs et les tâches de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) liés à la loi sur les banques, ainsi que d'autres lois régissant le secteur bancaire (loi sur les services financiers, loi sur les établissements financiers, loi sur l'infrastructure des marchés financiers, loi sur le crédit à la consommation, loi sur les placements collectifs de capitaux, loi sur le blanchiment d'argent). Je cite les règles déontologiques dont l'ASB et les banques sont convenues.	C2			x
C.1.1.1	Expliquer les papiers-valeurs et les types de transfert associés	J'explique le terme « papier-valeur » ainsi que le type de transfert associé à chaque papier-valeur.	C2		x	x
C.1.1.2	Distinguer les papiers-valeurs selon leur type et selon différents critères	J'énumère différents types de titres de créance et de participation, je distingue ces papiers-valeurs selon différents critères (droits, obligations, durées, rendements) et j'explique leur importance respective pour l'émetteur et l'investisseur.	C3		x	x
C.1.1.3	Connaître les délais de prescription et les affecter aux papiers-valeurs	J'indique les délais de prescription qui s'appliquent aux créances en capital et aux créances d'intérêts. J'affecte les délais de prescription aux papiers-valeurs correspondants.	C2		x	x

C.1.2.1	Expliquer la notation et le calcul du rendement d'un titre de créance	J'explique le terme « notation » en rapport avec une obligation. Je mets en évidence le rapport existant entre notation, taux d'intérêt et cours actuel d'un titre de créance. Je calcule un rendement à l'échéance.	C3	x	x
C.1.2.2	Calculer les ratios des actions et des titres assimilables aux actions	Je calcule et interprète les principaux ratios des actions et des titres assimilables aux actions.	C4	x	x
C.1.3.1	Définir la notion de fonds de placement et décrire les parties impliquées dans les activités liées aux fonds de placement	Je décris le mode de fonctionnement d'un fonds de placement et opère une distinction entre les fonds les plus courants dans la pratique. Je décris les parties impliquées dans les activités liées aux fonds de placement et explique les tâches qui leur incombent.	C2	x	x
C.2.2.1	Décrire les instruments du marché monétaire et ceux du marché des capitaux	J'opère une distinction entre les instruments du marché monétaire et ceux du marché des capitaux. Je décris les instruments courants du marché monétaire et j'en explique les utilisations possibles.	C2	x	x
C.2.4.1	Décrire les particularités et les risques des placements en métaux précieux	J'explique les différentes possibilités de placements en métaux précieux et décris les risques inhérents ainsi que les possibilités de conservation correspondantes.	C2	x	x
E.2.1.1	Expliquer l'importance de l'analyse des besoins	J'explique pourquoi l'analyse des besoins revêt une grande importance lors du processus de conseil.	C3	x	x
E.2.2.1	Recourir à des techniques de questionnement	J'ai recours aux techniques de questionnement lors des entretiens avec les clients.	C3	x	x
E.2.3.1	Différencier les besoins des groupes de clients	J'opère une distinction entre les besoins des différents groupes de clients (segments).	C4	x	x

3.3 CONTENU DU MODULE 713-KRB (CRÉDITS (BASIC))

3.3.1 Description du module

Vous rêvez grand, mais vos moyens ne suivent pas ? Grâce au bailleur de fonds qu'est la banque, ce n'est pas un problème. En octroyant des crédits, les banques remplissent leur mission macroéconomique et veillent au bon fonctionnement de l'économie. Mais qui peut obtenir un crédit et comment le rembourser ? Découvrez les bases et les processus de l'activité de crédit.

Construire ou acheter un bien immobilier est l'objectif d'une vie pour beaucoup de monde. L'investissement à effectuer pour réaliser un tel rêve est cependant élevé. C'est justement là que les banques interviennent : les crédits hypothécaires aident à réaliser ces rêves. Dans ce module, vous découvrez les bases dont vous avez besoin pour pouvoir approuver le financement d'un immeuble en tant que conseiller clientèle.

3.3.2 Thèmes

- Introduction affaires de crédit (politique de crédit, examen de la solvabilité, types de crédits)
- Registre foncier et titres de gage immobilier
- Produits relatifs aux opérations de crédit sur gage immobilier
- Base de l'octroi de crédits hypothécaires et modèles hypothécaires

3.3.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
D.1.1.1	Expliquer la politique de crédit de ma propre banque	J'explique de manière claire les activités de crédit de ma banque en termes de produits, de groupes de clients, d'orientation géographique et de risques. J'expose par ailleurs les principes et la finalité de la politique de crédit de ma banque.	C2		x	x
D.1.1.2	Décrire les différentes phases d'une opération de crédit	Je décris toutes les phases d'une opération de crédit depuis la demande de crédit jusqu'à la surveillance.	C2		x	x
D.1.1.4	Expliquer l'utilisation des classes de risques	J'explique les différentes classes de risques (ratings) dans les activités de crédit et je comprends les principes et les éléments qui sous-tendent la tarification ajustée au risque (risk adjusted pricing).	C5		x	x
D.1.3.2	Expliquer le registre foncier et les titres de gage immobilier	Je décris les inscriptions au registre foncier ainsi que les tâches des différentes parties impliquées lors de l'inscription pour la constitution et l'aménagement des titres de gage immobilier.	C3		x	x
D.1.3.3	Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires	Dans le cadre des activités hypothécaires, j'applique le taux d'avance défini pour le financement d'un objet.	C3		x	x

D.2.1.1	Demander les documents nécessaires à l'examen des demandes de crédit (clients privés)	J'énumère à un client privé tous les documents nécessaires à l'examen d'une demande de crédit et je justifie cette requête.	C2	x	x
D.2.1.2	Évaluer la capacité de crédit et l'honorabilité (clients privés)	Sur la base d'informations internes et externes ainsi que d'instructions et règlements internes à la banque, j'évalue la capacité de crédit et l'honorabilité des clients privés.	C6	x	x
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'analyse les besoins des clients privés au regard de leur demande de crédit et je mets en évidence des solutions pertinentes de manière claire et compréhensible. S'agissant des produits proposés par ma banque dans le domaine des crédits sur gages immobiliers, j'opère une distinction en fonction des critères « type de crédit » et « forme de crédit ».	C4	x	x
D.2.2.2	Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'établis un plan de financement et je procède aux calculs de capacité financière. Pour ce faire, je calcule les coûts annuels d'un financement immobilier et je justifie ma décision. Je mets en évidence les conséquences au plan fiscal.	C5		x x
D.2.2.3	Proposer le financement d'un bien immobilier (clients privés)	Sur la base de documents internes à la banque, je propose le produit le mieux adapté au financement d'un bien immobilier en mettant en évidence ses avantages et ses inconvénients.	C3		x x
E.3.1.1	Mettre en évidence les avantages et les inconvénients des produits et services	J'explique à un client les avantages et les inconvénients d'un produit et/ou d'un service et je défends ce produit et/ou ce service de manière convaincante face à un concurrent.	C5	x	x
G.1.1.2	Expliquer une décision de crédit	Je peux commenter une décision de crédit en fonction de la solvabilité, des risques, des perspectives futures et des garanties.	C4		x x
G.2.1.1	Faire preuve d'un comportement éthique et moral	À l'aide d'exemples concrets, je montre au client les directives internes en matière de comportement éthique et moral.	C2		x x
G.2.1.2	Analyser des cas pratiques sur la base de principes éthiques et moraux	Je reconnais et différencie les cas pratiques interdits d'un point de vue juridique ou réglementaire, et ceux indésirables d'un point de vue éthique et moral. À cet effet, j'utilise les processus internes en vigueur.	C4	x	x

3.4 CONTENU DU MODULE 714-PRB (EXAMEN ÉCRIT BASIC)

3.4.1 Description du module

Lors de cet examen, vous mettez à l'épreuve vos connaissances issues des 3 modules précédents pendant 2 heures. Vous devez répondre à 100 questions à choix unique.

3.4.2 Thèmes

Toutes les aptitudes partielles traitées dans les modules Basic 711-BDL, 712-ANB et 713-KRB avec pour lieu d'apprentissage « CYP », et éventuellement certaines aptitudes partielles de la liste MSP.

3.5 CONTENU DU MODULE 720-FIP (PLACE FINANCIÈRE SUISSE)

3.5.1 Description du module

Qu'en est-il exactement de la liquidité de nos banques en Suisse ? Découvrez dans ce module comment se déroule une éventuelle faille bancaire et comment sont protégés les avoirs de différents groupes d'intérêts. Apprenez comment la BNS procède pour assurer la stabilité des prix en Suisse et approfondissez vos connaissances économiques pour mieux expliquer et justifier l'évolution économique mondiale à vos clients en vous appuyant sur différents indicateurs.

3.5.2 Thèmes

- État de collocation et protection des déposants
- Comptes annuels d'une banque
- Entreprises communes des banques
- Politique monétaire et instruments de politique monétaire

3.5.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	J'explique les objectifs et les tâches de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) liés à la loi sur les banques, ainsi que d'autres lois régissant le secteur bancaire (loi sur les services financiers, loi sur les établissements financiers, loi sur l'infrastructure des marchés financiers, loi sur le crédit à la consommation, loi sur les placements collectifs de capitaux, loi sur le blanchiment d'argent). Je cite les règles déontologiques dont l'ASB et les banques sont convenues.	C2			x
A.1.3.1	Expliquer l'état de collocation et la Convention relative à la protection des déposants	J'explique en quoi consiste l'état de collocation d'une banque et j'énumère les lois sur lesquelles il s'appuie. J'explique les effets et les conséquences de la Convention relative à la protection des déposants et de l'état de collocation. Je sais affecter différents produits bancaires à chaque classe de l'état de collocation.	C2			x
A.2.1.1	Expliquer le rôle des banques en matière d'économie nationale	En m'appuyant sur un cycle économique complet, j'explique le rôle des banques en matière d'économie nationale et mets en évidence son importance pour ma banque.	C2			x
A.2.1.3	Décrire la forme juridique, l'organisation, l'activité et l'évolution de ma banque	Je décris la forme juridique, l'organisation, l'activité et l'évolution actuelle de ma banque.	C2	x		x

A.2.1.6	Expliquer les comptes annuels	À l'aide du rapport de gestion d'une banque, j'explique la structure des comptes annuels telle qu'elle est prescrite par la loi et l'ordonnance sur les banques. Avec mes propres mots, j'expose les principales sources de revenus d'une banque et affecte ses différents produits et services aux postes correspondants dans les comptes annuels.	C2		x
A.3.1.1	Énumérer les principales missions de la Banque nationale suisse ainsi que les instruments de politique monétaire dont elle dispose	Je décris les trois missions principales de la Banque nationale suisse (BNS). J'énumère la totalité des instruments de politique monétaire dont elle dispose actuellement. À l'appui de ses deux principaux instruments de politique monétaire, j'explique en langage clair et compréhensible comment la BNS les utilise de manière ciblée.	C2		x
A.3.2.1	Evaluer la situation sur les marchés financiers	J'évalue la situation actuelle sur les marchés financiers, j'explique les décisions récentes en matière de politique économique et je mets en évidence les effets des différents facteurs d'influence.	C6	x	x

3.6 CONTENU DU MODULE 721-AV1 (PLACEMENTS (APPROFONDISSEMENT 1))

3.6.1 Description du module

Beaucoup voient en la bourse la meilleure solution de s'enrichir rapidement. Mais comment tout cela fonctionne-t-il ?

Imaginez que vous puissiez obtenir des rendements, même sur des marchés baissiers. Ça vous semble impossible ? Et pourtant ! Les instruments financiers dérivés, comme les options et les produits structurés, peuvent répondre à toutes les prévisions de marché d'un client. Découvrez les opportunités et les risques de ces instruments de placement et trouvez une solution adaptée à chaque client.

3.6.2 Thèmes

- La bourse, règles de matching et décompte de bourse
- Indices boursiers
- Types d'options et produits structurés
- Pouvoir évaluer la situation sur les marchés financiers

3.6.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	J'explique les objectifs et les tâches de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) liés à la loi sur les banques, ainsi que d'autres lois régissant le secteur bancaire (loi sur les services financiers, loi sur les établissements financiers, loi sur l'infrastructure des marchés financiers, loi sur le crédit à la consommation, loi sur les placements collectifs de capitaux, loi sur le blanchiment d'argent). Je cite les règles déontologiques dont l'ASB et les banques sont convenues.	C2			x
A.3.2.1	Évaluer la situation sur les marchés financiers	J'évalue la situation actuelle sur les marchés financiers, j'explique les décisions récentes en matière de politique économique et je mets en évidence les effets des différents facteurs d'influence.	C6	x		x
C.2.1.1	Distinguer et expliquer les différents types d'options	J'opère une distinction entre les différents types d'options et j'explique les possibilités de mise en œuvre des quatre stratégies de base en fonction des opportunités et des risques qu'elles comportent. Je représente clairement les quatre stratégies de base dans un diagramme pay-off (gains/pertes) et calcule correctement les principales valeurs (p. ex. valeur intrinsèque, seuil de rentabilité).	C3		x	x
C.2.1.3	Décrire les produits structurés	J'explique le terme « produits structurés » ainsi que les possibilités d'utilisation de ces derniers. Je décris les stratégies de base associées aux produits structurés.	C2		x	x
C.4.1.1	Décrire la Bourse et son organisation	Je décris la SIX Swiss Exchange, explique son importance et son organisation, et énumère les valeurs qui y sont négociées.	C2			x

C.4.1.2	Expliquer le déroulement d'un ordre de Bourse à la SIX Swiss Exchange	J'expose à un client les différents types d'ordres qui sont passés à la SIX Swiss Exchange. J'explique les règles de traitement du carnet d'ordres électronique (matching). Sur la base d'un décompte de Bourse, je passe en revue les frais et commissions qui s'appliquent.	C3	x	x
C.4.2.1	Expliquer les indices boursiers	J'explique la finalité d'un indice boursier. J'énumère les principaux indices boursiers ainsi que leurs places boursières respectives.	C2	x	x
E.1.2.2	Utiliser des outils lors du conseil client	Je m'appuie sur des outils et des documents de vente numériques et analogiques lors du conseil client.	C3	x	x

3.7 CONTENU DU MODULE 722-AV2 (PLACEMENTS (APPROFONDISSEMENT 2))

3.7.1 Description du module

Les monnaies étrangères, en espèces comme en devises, sont essentielles aux relations transfrontalières. Quel est le rôle des banques dans le négoce de devises ? Quels processus et produits déterminent des opérations sur devises ? Quels facteurs influent sur l'évolution du cours des monnaies étrangères ? Le conseil en placement est l'une des disciplines reines du secteur bancaire. Quelle stratégie de placement est la plus efficace selon la situation du marché ? Quel instrument de placement correspond à quel type d'investisseur ? Comment trouver les produits qui conviennent à vos clients ? C'est notamment ce que vous allez découvrir dans ce module.

3.7.2 Thèmes

- Opérations sur devises
- Analyse de dépôt, explication des risques des opérations de placement
- Déterminer un profil d'investisseur

3.7.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	J'explique les objectifs et les tâches de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) liés à la loi sur les banques, ainsi que d'autres lois régissant le secteur bancaire (loi sur les services financiers, loi sur les établissements financiers, loi sur l'infrastructure des marchés financiers, loi sur le crédit à la consommation, loi sur les placements collectifs de capitaux, loi sur le blanchiment d'argent). Je cite les règles déontologiques dont l'ASB et les banques sont convenues.	C2			x
A.3.2.2	Justifier l'évolution des changes	J'énumère les facteurs d'influence et l'évolution possible d'une monnaie étrangère importante en me basant sur la situation actuelle sur le marché et je suis en mesure de justifier mes estimations de manière claire et compréhensible. Je dispose pour cela de graphiques, statistiques, etc.	C6	x		x
C.1.3.2	Décrire l'activité de gestion de fortune (gestion de portefeuille) ainsi que les parties impliquées	Je décris les différents types de gestion de fortune ainsi que les parties impliquées et les tâches leur incombant.	C2		x	x
C.2.3.1	Expliquer les opérations sur devises	J'opère une distinction entre les différents types d'opérations sur devises (comptant, outright, swap) et les options en fonction de leur durée, de leur date d'exécution, de leur finalité et des risques inhérents, et suis en mesure de procéder aux calculs correspondants avec des cours donnés sur la base d'un exemple concret.	C3		x	x

C.5.1.1	Affecter les profils d'investisseur aux différentes stratégies de placement	J'établis le profil d'investisseur du client et l'affecte à une stratégie de placement adaptée. J'explique les risques ou fluctuations de valeur qui y sont associés et justifie la durée idéale de placement.	C5	x	x
C.5.1.2	Analyser les dépôts clients	J'analyse un dépôt client existant. Sur la base des risques encourus ainsi que des stratégies de placement et des recommandations internes à la banque, j'identifie le besoin d'action potentiel et fais des propositions de placement concrètes.	C5	x	x
C.5.1.3	Élaborer des propositions de placement	Je mets en œuvre la stratégie de placement pour un client sur la base de son profil d'investisseur et des recommandations internes à la banque en élaborant des propositions de placement concrètes et en les expliquant.	C5	x	x
C.5.2.1	Expliquer l'information sur les risques liés aux opérations sur titres et à la gestion de fortune	Dans le cadre des principes de placement, j'explique la nécessité d'informer les clients sur les risques liés aux opérations sur titres et à la gestion de fortune.	C4	x	x
C.5.3.1	Décrire la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et justifier les frais	Je décris la conservation et la gestion des valeurs patrimoniales et des documents, et je passe en revue les contraintes administratives qui en découlent pour la banque. Je justifie les coûts vis-à-vis d'un client et mets en évidence l'utilité de la conservation et de la gestion.	C4	x	x
E.4.1.1	Traiter des réclamations clients	Lorsque je reçois des réclamations clients, je fais preuve d'amabilité et de raison. Je propose dans un premier temps des solutions, puis je discute de la marche à suivre avec le client et avec mon supérieur hiérarchique. Le cas échéant, je décris les mesures à mettre en œuvre.	C5	x	x
E.4.2.1	Réfuter les objections	J'énumère les objections couramment soulevées à l'encontre d'un produit important de mon entreprise formatrice et je suis en mesure de les réfuter en toute objectivité.	C4	x	x

3.8 CONTENU DU MODULE 723-KV1 (CRÉDITS (APPROFONDISSEMENT 1))

3.8.1 Description du module

Combien vaut ma maison ? De quels facteurs le prix d'achat de l'objet de mes rêves dépend-il ? De quelles bases juridiques dois-je tenir compte pour l'achat d'une maison ? Découvrez dans ce module les aspects juridiques de l'opération de crédit sur gage immobilier ainsi que les différentes méthodes d'évaluation et approfondissez les thèmes du module 713-Crédits (Basic).

3.8.2 Thèmes

- Approfondissement des activités hypothécaires
- Financements avec les avoirs de prévoyance
- Distinguer les opérations sur gage immobilier des opérations sur gage mobilier
- Analyse des modèles hypothécaires

3.8.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.3.1.2	Expliquer le système et les produits de prévoyance	J'explique le système de prévoyance vieillesse suisse des trois piliers, je reconnais les évolutions et je décris les produits et services correspondants de ma banque. Remarque : Cette aptitude partielle est en grande partie traitée dans le module 727-PLA. Nous mettons ici l'accent sur le financement de la propriété privée avec les avoirs de prévoyance.	C4	x		x
D.1.3.1	Expliquer et appliquer les termes propres aux activités immobilières	J'opère une distinction entre les cinq notions de « valeur réelle », « valeur de rendement », « valeur vénale », « valeur de l'assurance immobilière » et « valeur fiscale », en donnant les explications correspondantes.	C3		x	x
D.1.3.3	Appliquer le taux d'avance dans le cadre des activités hypothécaires	Dans le cadre des activités hypothécaires, j'applique le taux d'avance défini pour le financement d'un objet.	C3		x	x
D.2.2.1	Opérer une distinction entre les produits dans le domaine des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'analyse les besoins des clients privés au regard de leur demande de crédit et je mets en évidence des solutions pertinentes de manière claire et compréhensible. S'agissant des produits proposés par ma banque dans le domaine des crédits sur gages immobiliers, j'opère une distinction en fonction des critères « type de crédit » et « forme de crédit ».	C4	x		x
D.2.2.2	Mettre en évidence les conséquences fiscales des crédits sur gages immobiliers (clients privés)	J'établis un plan de financement et je procède au calcul de la capacité de financement. Pour ce faire, je calcule les coûts annuels d'un financement immobilier et je justifie ma décision. Je mets en évidence les conséquences au plan fiscal.	C5		x	x

Remarque : Dans ce module, nous nous concentrons sur des situations plus complexes que dans le module 713-KRB Basic.

D.2.2.3	Proposer le financement d'un bien immobilier (clients privés)	Sur la base de documents internes à la banque, je propose le produit le mieux adapté au financement d'un bien immobilier en mettant en évidence ses avantages et ses inconvénients.	C3	x	x
		Remarque : Dans ce module, nous nous concentrons sur des situations plus complexes que dans le module 713-KRB Basic.			

3.9 CONTENU DU MODULE 724-KV2 (CRÉDITS (APPROFONDISSEMENT 2))

3.9.1 Description du module

Vous souhaitez acheter une voiture, vous avez prévu de faire le tour du monde ou vous avez besoin d'argent rapidement pour suivre une formation continue ? Les banques peuvent répondre à tous ces besoins par différents types de crédits. Du crédit à la consommation non couvert aux crédits couverts des titres, en passant par le leasing, l'offre est vaste. Découvrez quelle forme de financement convient à vos clients.

3.9.2 Thèmes

- Crédit lombard
- Crédits non couverts
- Crédit à la consommation et leasing de biens de consommation

3.9.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Expliquer les principales lois et réglementations régissant le secteur bancaire	J'explique les objectifs et les tâches de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) liés à la loi sur les banques, ainsi que d'autres lois régissant le secteur bancaire (loi sur les services financiers, loi sur les établissements financiers, loi sur l'infrastructure des marchés financiers, loi sur le crédit à la consommation, loi sur les placements collectifs de capitaux, loi sur le blanchiment d'argent). Je cite les règles déontologiques dont l'ASB et les banques sont convenues.	C2			x
D.1.2.1	Expliquer le crédit lombard	Je décris les taux d'avance applicables aux garanties pour un crédit lombard. Sur la base d'un dépôt titres donné, je calcule le montant du crédit correspondant et j'indique les mesures à prendre en cas d'insuffisance de couverture.	C3		x	x
D.1.2.3	Décrire les crédits non couverts (clients privés)	Je décris les crédits non couverts en termes de forme, d'utilisation, de durée et de remboursement.	C2		x	x
D.2.3.1	Opérer une distinction entre crédit à la consommation et leasing de biens de consommation	Sur la base de critères librement choisis, j'opère une distinction entre le crédit à la consommation et le leasing de biens de consommation, et je recommande le produit adapté.	C5		x	x
E.1.1.1	Montrer l'utilité du processus de conseil	J'explique le sens et l'utilité du processus de conseil structuré de ma banque.	C2	x		x
E.1.2.1	Appliquer le processus de conseil	Lors des entretiens avec les clients, j'applique le processus de conseil de ma propre banque en utilisant différents canaux (physique, téléphonique et numérique).	C3	x		

3.10 CONTENU DU MODULE 725-PLA (PLANIFICATION FINANCIÈRE)

3.10.1 Description du module

Quels sont les chances et les défis (financiers) des différentes phases de vie d'une personne ? Qui peut prendre une retraite anticipée ? Quelles sont les répercussions financières d'un achat immobilier pour une jeune famille ? Dans ce module, vous apprenez comment un plan de financement est construit ainsi que tous les éléments s'y rapportant. Vous pouvez ici appliquer vos connaissances et compétences issues de tous les modules qui concernent la clientèle privée.

3.10.2 Thèmes

- Système de prévoyance et produits de prévoyance
- Planification financière
- Se forger une opinion sur les thèmes socio-politiques
- Corrélation entre toutes les aptitudes partielles étudiées à ce jour

3.10.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.2.1.8	Analyser les évolutions de la branche	J'analyse les évolutions de la branche et en tire les conséquences pour les banques/secteurs bancaires. Je développe les compétences clés correspondantes, telles que la gestion des changements en toute souplesse ou l'acquisition de nouvelles connaissances par moi-même.	C4			x
A.3.1.2	Expliquer le système et les produits de prévoyance	J'explique le système de prévoyance vieillesse suisse des trois piliers, je reconnais les évolutions et je décris les produits et services correspondants de ma banque.	C4	x		x
A.3.2.1	Evaluer la situation sur les marchés financiers	J'évalue la situation actuelle sur les marchés financiers, j'explique les décisions récentes en matière de politique économique et je mets en évidence les effets des différents facteurs d'influence.	C6	x		x
C.5.1.4	Proposer une planification financière	Je reconnais les cas dans lesquels une planification financière s'avère pertinente pour un client et je fais appel aux experts correspondants.	C3			
G.2.2.1	Se forger une opinion différenciée sur des thèmes politiques et de société	Je me forge ma propre opinion différenciée sur des thèmes économiques, politiques et de société actuels. Je suis capable de débattre avec différents interlocuteurs ayant des opinions diverses, et de représenter la position de la banque.	C5		x	x

Toutes les aptitudes partielles étudiées à ce jour

3.11 CONTENU DU MODULE 726-K01 (CLIENTÈLE COMMERCIALE 1)

3.11.1 Description du module

Avez-vous déjà rêvé de créer votre propre entreprise ? Quels nouveaux éléments devriez-vous assumer avec ce statut d'indépendant ? Avec quels produits et crédits votre banque pourrait-elle vous soutenir ? Dans ce module vous découvrez un nouveau segment de clientèle, ainsi que les défis passionnants auxquels ces clients doivent faire face dans leur travail de tous les jours.

3.11.2 Thèmes

- Introduction clientèle commerciale (avec prestations de base pour la clientèle commerciale)
- Crédits pour clients commerciaux (couverts et non couverts)
- Produits des opérations d'exportation

3.11.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
B.1.1.1	Expliquer la gamme des comptes	J'énumère les produits de la gamme des comptes de ma banque, en expliquant leur classement par segments ainsi que leurs caractéristiques. Remarque : Nous mettons ici l'accent sur les produits de compte destinés aux clients commerciaux.	C3	x		x
B.2.3.1	Expliquer le déroulement d'un paiement	J'explique le déroulement complet d'un paiement (p. ex. ordre permanent, recouvrement direct, ordre de paiement individuel, carte de crédit, carte de débit, solutions numériques de paiement) en m'adaptant au client.	C3		x	x
D.3.1.1	Évaluer la capacité de crédit et l'honorabilité de clients commerciaux	Au vu des documents requis, j'évalue la capacité de crédit et l'honorabilité de clients commerciaux. J'applique les règles en vigueur en matière d'octroi de crédits non couverts.	C4		x	x
D.3.2.1	Décrire les produits et le processus d'octroi de crédit (clients commerciaux)	S'agissant des produits de ma banque dans le domaine des crédits sur gages immobiliers, j'opère une distinction en fonction des critères « type de crédit » et « forme de crédit ». Je connais le processus d'octroi de crédit.	C3		x	x
G.1.1.1	Évaluer la capacité de crédit et la solvabilité (clients commerciaux)	Sur la base d'informations internes et externes ainsi que des instructions et règlements internes à la banque, j'évalue la capacité de crédit et la solvabilité des clients commerciaux et je justifie ma décision.	C6		x	x
G.1.1.3	Interpréter l'évaluation dans le cadre de la surveillance des crédits (clients commerciaux)	À partir d'un exemple donné et compte tenu des directives internes qui s'appliquent, j'interprète comme il se doit l'évaluation d'un client commercial dans le cadre de la surveillance des crédits, je propose les mesures correspondantes et décris leurs conséquences.	C5		x	x

G.1.1.4	Classer les principaux produits des opérations d'exportation en fonction des besoins du client	J'énumère les principaux produits (accréditif, encaissement documentaire et garanties) des opérations d'exportation avec des clients commerciaux. Je suis capable de les décrire et de les classer en fonction des besoins du client.	C3	x	x
---------	--	---	----	----------	----------

3.12 CONTENU DU MODULE 727-K02 (CLIENTÈLE COMMERCIALE 2)

3.12.1 Description du module

On peut lire dans les nouvelles économiques à intervalles réguliers des annonces sur des introductions en bourse d'entreprises parfois spectaculaires. Dans la plupart des cas, les banques d'investissement soutiennent activement les entreprises dans ce processus complexe. Quels rôles occupent-elles exactement et quelles sont les autres activités des banques d'investissement ? Vous le découvrez dans ce module.

Dans ce module, vous pouvez également simuler l'examen final oral avec des experts d'examen et vous recevez à la fin un feed-back qui vous aidera à cibler vos lacunes dans l'optique de l'examen réel.

3.12.2 Thèmes

- Activités d'une banque d'investissement
- Déroulement et motifs d'une augmentation de capital
- Formes de placement
- Fusions et acquisitions

3.12.3 Aptitudes partielles

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle	Tax	on must	on can	CYP
A.2.2.1	Décrire les différents types de risques liés à l'environnement de la banque	Je décris le risque de réputation et le risque opérationnel (p. ex. les contraintes techniques et réglementaires) au sein de l'environnement d'une banque et mets en évidence des mesures de prévention ciblées à l'aide de deux exemples.	C4			x
C.3.1.1	Décrire les formes de placement d'une émission	Je compare les différentes formes de placement d'une émission et décris les parties impliquées ainsi que les tâches qui leur incombent. J'expose par ailleurs les opportunités et les risques associés à un type de placement donné.	C2		x	x
C.3.2.1	Expliquer l'augmentation de capital et calculer le droit de souscription	Je décris les raisons possibles ainsi que le déroulement d'une augmentation de capital. J'explique et je calcule le droit de souscription ainsi que sa valeur de marché.	C3		x	x
G.1.2.1	Présenter les différentes formes de fusions & acquisitions (F&A)	Je présente les différentes formes de F&A et j'explique le rôle joué par la banque.	C2			x

3.13 CONTENU DU MODULE 730-PRA (EXAMEN ÉCRIT ADVANCED)

3.13.1 Description du module

Dans cet examen écrit, vos connaissances sur l'ensemble des modules seront examinées pendant 1 heure. Bonne chance pour votre examen écrit final.

3.13.2 Thèmes et aptitudes partielles

Tous les thèmes et aptitudes partielles du cycle de formation BEM.

3.14 CONTENU DU MODULE 740-PRM (EXAMEN ORAL)

3.14.1 Description du module

Dans le cadre de votre examen final oral, vous conseillez un client sur les thèmes principaux « Finance » ou « Crédits ». Cet examen dure 30 minutes et a lieu à Lausanne pour la Suisse Romande.

3.14.2 Thèmes et aptitudes partielles

Tous les thèmes et aptitudes partielles du cycle de formation BEM.

3.15 COMPÉTENCES PLURIMODULAIRES

Dans le chapitre 2.5 « Compétences méthodologiques, sociales et personnelles », vous trouvez une description générale des compétences MSP. Le tableau suivant détaille toutes les aptitudes partielles MSP qui seront traitées tout au long de la formation chez CYP.

3.15.1 Compétences méthodologiques

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle
M.1.1.1	Travail efficace et systématique (1)	Je choisis les sources d'information en fonction de mes tâches et me procure les informations dont j'ai besoin de manière ciblée. Je m'appuie à cet effet sur des méthodes, des outils, des médias et des technologies informatiques adaptés.
M.1.1.2	Travail efficace et systématique (2)	Je planifie mon travail, mes projets et mon apprentissage, fixe des priorités, prends des décisions adaptées à la situation et exécute mon travail et mes projets en tenant compte des coûts et en gardant bien mon objectif en tête. Je m'appuie à cet effet sur des méthodes, des outils, des médias et des technologies informatiques adaptés.
M.1.1.3	Travail efficace et systématique (3)	Je contrôle, documente et analyse les travaux et les projets que j'exécute ainsi que mon processus d'apprentissage et mon comportement afin d'optimiser mes prestations et mon comportement.
M.2.1.1	Approche et action interdisciplinaires	Je présente les processus d'économie d'entreprise, les formes d'organisation et les rapports d'économie générale de manière compréhensible au moyen de méthodes et d'outils appropriés et identifie les liens et les interactions.
M.3.1.1	Aptitude à la négociation et au conseil (1)	Je cerne les besoins et les points de vue, et identifie et comprends les messages verbaux et non verbaux de mes interlocuteurs.
M.3.1.2	Aptitude à la négociation et au conseil (2)	J'élabore des solutions appropriées et obtiens des résultats positifs pour les parties prenantes.
M.4.1.1	Présentation efficace (1)	Je planifie et prépare mes présentations seul(e) et les effectue de manière convaincante. Je m'appuie à cet effet sur des méthodes, des outils, des médias et des technologies informatiques adaptés.
M.4.1.2	Présentation efficace (2)	J'utilise une rhétorique et un langage corporel appropriés et j'emploie des outils de présentation adaptés aux destinataires et à la situation. Je m'appuie à cet effet sur des méthodes, des outils, des médias et des technologies informatiques adaptés.

3.15.2 Teilfähigkeiten Sozial- und Selbstkompetenz

N°	Intitulé aptitude partielle	Description de l'aptitude partielle
S.1.1.1	Disposition à la performance (1)	Je respecte les délais et les objectifs qualitatifs et remplis les exigences et les demandes de mes mandants.
S.1.1.2	Disposition à la performance (2)	J'assume la responsabilité de mon travail et de mon comportement, résiste au stress, identifie les situations difficiles et demande de l'aide le cas échéant.
S.2.1.1	Capacité à communiquer (1)	J'appréhende les déclarations orales et écrites de manière différenciée et fais preuve d'ouverture d'esprit vis-à-vis des idées et des opinions de mes interlocuteurs.
S.2.1.2	Capacité à communiquer (2)	Je m'exprime, tant à l'oral qu'à l'écrit, de manière adaptée à la situation et à mes interlocuteurs, et fais part de mes opinions et de mes propositions de manière claire, en les justifiant.
S.2.1.3	Capacité à communiquer (3)	Je suis capable de maîtriser les situations délicates en clarifiant les malentendus et les points de vue et en cherchant des solutions.
S.2.1.4	Capacité à communiquer (4)	Je fais preuve de discrétion, de manière à préserver les intérêts de mes interlocuteurs ainsi que de mon entreprise ou de mon organisation.
S.3.1.1	Aptitude au travail en équipe (1)	J'apporte ma contribution, j'accepte les décisions prises et je les applique.
S.3.1.2	Aptitude au travail en équipe (2)	Je formule des critiques constructives et suis capable de recevoir et d'accepter les critiques.
S.3.1.3	Aptitude au travail en équipe (3)	J'assume la responsabilité des résultats du travail effectué en équipe et je défends la solution adoptée vis-à-vis des personnes extérieures.
S.4.1.1	Civilité (1)	J'adopte le code vestimentaire de mon entreprise ou de mon organisation, adapte ma conduite à la situation et suis ponctuel(le), fiable et ordonné(e).
S.4.1.2	Civilité (2)	Je traite chaque personne avec le respect et la courtoisie qui s'imposent, j'agis consciencieusement et respecte les règles de politesse tant dans mon comportement que dans mes communications orales et écrites.
S.5.1.1	Aptitude à l'apprentissage (1)	Je suis ouvert(e) aux nouveautés et réagis de manière flexible aux changements, j'utilise des techniques d'apprentissage et de créativité appropriées et je mets en pratique ce que j'ai appris. Je m'appuie à cet effet sur des méthodes, des outils, des médias et des technologies informatiques adaptés.
S.5.1.2	Aptitude à l'apprentissage (2)	Je suis conscient(e) de l'importance de l'apprentissage tout au long de la vie, analyse mon processus d'apprentissage et documente mes progrès sous la forme appropriée.
S.6.1.1	Conscience écologique	J'utilise l'énergie, les biens, le matériel de travail et de consommation de manière économe, élimine les déchets dans le respect de l'environnement et prends soin des équipements de bureau.

3.15.3 Compétences médiatiques

Les compétences médiatiques sont décrites de manière générale au chapitre 2.7. Le tableau suivant détaille toutes les aptitudes particulières.

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 mon appareil numérique, 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 mon appareil numérique à jour et en état de fonctionner (effectuer les mises à jour, résoudre les problèmes lors de dérangements techniques).		x
2.1	Utilisation de l'appareil numérique	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 dans le Playstore 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 l'appareil numérique 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, Dropbox, 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. Dropbox, Google Drive, 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 l'appareil numérique (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

4. BEM : PROCÉDURE DE QUALIFICATION

4.1 PRINCIPES

La procédure de qualification chez CYP se base sur les dispositions du programme-cadre d'enseignement BEM de l'Association suisse des banquiers (ASB) ainsi que sur le concept de formation CYP. La procédure de qualification comprend les trois éléments suivants :

4.1.1 Examen écrit

En tant que prestataire de formation, CYP organise pour le compte de l'ASB les examens écrits des stagiaires BEM de toutes les banques membres ou clientes de CYP. L'examen écrit chez CYP se compose des deux éléments « Examen écrit – Basic » (module 714-PRB) et « Examen écrit – Advanced » (module 730-PRA). La moyenne des deux examens écrits partiels est arrondie à la note entière ou au demi.

4.1.2 Examen oral

La division Examens de CYP organise pour le compte de l'ASB l'examen oral des stagiaires BEM de toutes les banques assujetties au programme-cadre d'enseignement BEM. Les notes d'examen sont arrondies à la note entière ou au demi.

4.1.3 Situations de travail et d'apprentissage (STA)

Comme les banques formatrices organisent les STA pour le compte de l'ASB, cet élément de qualification ne fait pas partie de ce programme de formation. La moyenne pondérée des STA effectuées est arrondie à la note entière ou au demi.

4.1.4 Composition des notes

Les trois éléments de qualification sont pondérés à raison de 1/3 chacun. Les notes inférieures à 4.0 sont considérées comme insuffisantes. Seules les notes entières et les demi-notes sont admises. ≥ 0.25 et ≥ 0.75 sont arrondis au demi supérieur. La procédure de qualification est réussie si les conditions suivantes sont remplies :

- La moyenne des trois éléments de qualification arrondie au dixième près est suffisante (4.0 ou plus)
- Un élément de qualification au maximum peut être insuffisant
- Aucun élément de qualification ne doit être noté en dessous de 3.5

Règlement d'examen

Sans autre indication, le règlement d'examen BEM de CYP est appliqué. Il est publié sur www.cyp.ch.

4.2 EXAMEN ÉCRIT

L'examen écrit chez CYP se compose des deux éléments « Examen écrit – Basic » (module 714-PRB) et « Examen écrit – Advanced » (module 730-PRA). Les différents éléments d'examen écrits ont pour but de vérifier que les aptitudes partielles ont bien été atteintes au moment de chaque examen.

4.2.1 Examen écrit Basic (714-PRB)

Examen écrit Basic après les modules Basic 711-BDL, 712-ANB et 713-KRB.

Objectif :

- Validation des connaissances de base bancaires nécessaires au début de la formation pratique.

Étendue de l'examen :

- 120 minutes d'examen.

Contenu :

- Toutes les aptitudes partielles traitées dans les modules Basic 711-BDL, 712-ANB et 713-KRB, lieu d'apprentissage « CYP », et certaines aptitudes partielles de la liste MSP.

Format :

- 100 questions à choix simple (single choice) – 4 réponses possibles, une seule correcte.
- Différentes séries d'examens d'un degré de difficulté comparable sont utilisées.
- Tous les thèmes traités dans les modules Basic sont examinés (voir également l'aperçu des thèmes de chaque contenu de module).
- L'examen se déroule sous surveillance.
- L'examen se déroule normalement sous forme électronique sur ordinateur. L'examen peut exceptionnellement se dérouler sous forme écrite (support papier).

Évaluation :

- Nombre de points maximum : 100 points
- Nombre de points nécessaire pour la note 4.0 : 55 points.
- L'examen Basic compte pour 1/6 dans la procédure de qualification globale (et 50% de l'examen écrit).

Échelle de notes :

Note	Points
6.0	95.0 – 100.0
5.5	85.0 – 94.0
5.0	75.0 – 84.0
4.5	65.0 – 74.0
4.0	55.0 – 64.0
3.5	45.0 – 54.0
3.0	35.0 – 44.0
2.5	25.0 – 34.0
2.0	15.0 – 24.0
1.5	5.0 – 14.0
1.0	0.0 – 4.0

- Le résultat de l'examen est directement publié via le LMS (Learning Management System, CYPnet).
- La saisie des notes se fait directement via le LMS (Learning Management System). Les responsables de la relève des banques membres et clientes de CYP peuvent consulter les notes de leurs candidats sur CYPnet.
- Les candidats ne disposent d'aucun droit de regard sur l'examen et sur son évaluation (ou seulement dans le cadre d'une procédure de recours).

Exécution des examens :

- CYP centralise l'examen dans chaque région linguistique (à Zurich pour la Suisse alémanique, à Lausanne pour la Suisse romande et à Vevey pour le Tessin).

Recours :

- La procédure de recours est décrite dans le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB.

4.2.2 Examen écrit Advanced (730-PRA)

Examen écrit – Advanced lors du module 730-PRA.

Objectif :

- Vérification de l'atteinte de l'ensemble des aptitudes partielles du cycle de formation BEM.
- Étendue de l'examen : 60 minutes

Contenu :

- Toutes les aptitudes partielles selon le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB et d'autres aptitudes sélectionnées du catalogue MSP.

Format :

- 60% de l'examen Advanced se composent de types de questions automatisés (Single Choice, Multiple Choice, Matrix Multiple Choice, true/false etc.).
- 40% de l'examen Advanced se composent de questions rédactionnelles qui sont corrigées par des experts.
- Attribution aléatoire des questions par candidat.
- L'examen se déroule normalement sous forme électronique sur ordinateur. L'examen peut exceptionnellement se dérouler sous forme écrite (support papier).

Évaluation :

- Résultat nécessaire pour la note 4.0 : 55% des points doivent être corrects.
- Le résultat obtenu compte pour 1/6 de la procédure de qualification complète (et pour 50% de l'examen écrit).
- Les candidats reçoivent leur résultat d'examen après une phase de correction par le biais du LMS (Learning Management System).
- Les candidats ne disposent d'aucun droit de regard sur l'examen et sur son évaluation (ou seulement dans le cadre d'une procédure de recours).
- La saisie des notes se fait directement via le LMS (Learning Management System). Les responsables de la relève des banques membres et clientes de CYP peuvent consulter les notes de leurs candidats sur CYPnet.

Échelle de notes :

Note	Points
6.0	95.0 – 100.0
5.5	85.0 – 94.0
5.0	75.0 – 84.0
4.5	65.0 – 74.0
4.0	55.0 – 64.0
3.5	45.0 – 54.0
3.0	35.0 – 44.0
2.5	25.0 – 34.0
2.0	15.0 – 24.0
1.5	5.0 – 14.0
1.0	0.0 – 4.0

Exécution des examens :

- L'examen Advanced est organisé lors du module 730-PRA.
- CYP centralise l'examen dans chaque région linguistique (à Zurich pour la Suisse alémanique, à Lausanne pour la Suisse romande et à Vezia pour le Tessin).

Recours :

- La procédure de recours est décrite dans le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB.

4.3 EXAMEN ORAL

L'examen oral (740-PRM) consiste en un examen final oral global à la fin de la formation bancaire initiale.

Objectif :

- Vérifier les compétences en matière de conseil au niveau de la branche.

Étendue de l'examen :

- 30 minutes d'entretien-conseil avec un client (jeu de rôle à l'aide d'une situation de communication réelle avec deux experts d'examen).

Contenu :

- Toutes les aptitudes partielles selon le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB. L'examen oral comprend des éléments de la pratique professionnelle, qui sont examinés sous l'angle des compétences professionnelles, méthodologiques, sociales et personnelles.
- Dans le domaine des compétences techniques, l'examen porte sur au moins huit aptitudes partielles issues d'au moins un thème principal et un thème secondaire (p. ex. crédit/finance). Les aptitudes partielles du catalogue des aptitudes partielles BEM servent de base pour l'examen.
- Dans le domaine des compétences méthodologiques, sociales et personnelles, les critères d'évaluation définis sont uniformes pour tous les cas.

Format :

- Les candidats se voient proposer deux cas bancaires (situations d'entretien avec le client) portant soit sur les crédits, soit sur la finance.
- 10 minutes de préparation, 30 minutes d'entretien avec l'expert, 20 minutes d'évaluation par les deux experts (en l'absence du candidat). Durée totale par candidat : 60 minutes.
- Chaque examen est passé avec deux experts d'examen, dont au moins un n'est pas issu de la banque formatrice.

Évaluation :

- Nombre de points maximum : 100 points (seuls des points entiers sont admis). 96 points au maximum peuvent être attribués au titre de l'évaluation des compétences professionnelles, méthodologiques et communicatives et 4 points au maximum pour l'impression générale.
- Nombre de points nécessaire pour la note 4.0 : 55 points.

- Les notes ne peuvent être établies qu'à la demi-note près.

Échelle de notes :

Note	Points
6.0	95.0 – 100.0
5.5	85.0 – 94.0
5.0	75.0 – 84.0
4.5	65.0 – 74.0
4.0	55.0 – 64.0
3.5	45.0 – 54.0
3.0	35.0 – 44.0
2.5	25.0 – 34.0
2.0	15.0 – 24.0
1.5	5.0 – 14.0
1.0	0.0 – 4.0

- Les candidats ne disposent d'aucun droit de regard sur l'examen et sur son évaluation (ou seulement dans le cadre d'une procédure de recours).
- CYP saisit les notes directement dans le LMS (Learning Management System).
- Dès que les notes sont saisies, les candidats et les responsables de la relève des banques membres et clientes de CYP peuvent les consulter dans CYPnet.
- Si des candidats ou des responsables de la relève n'ont pas accès à CYPnet, les notes leur sont communiquées chiffrées sous forme électronique.

Exécution des examens :

- L'examen oral est organisé de manière centralisée, dans chaque région linguistique, par la division Examens de CYP, sur mandat de l'ASB. Des experts de toute la Suisse y participent.
- L'examen se déroule selon les directives d'examen BEM établies et appliquées par la division Examens de CYP.

Recours :

- La procédure de recours est décrite dans le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB.

Sous réserve d'éventuelles modifications, l'examen oral faisant l'objet d'une convention particulière entre l'ASB et CYP.

5. BEM : EC ET BEM

5.1 PRINCIPES

Les personnes ayant terminé avec succès la partie scolaire dans une école de commerce (EC) peuvent suivre le cycle de formation pour porteurs de maturité (BEM) comme première étape axée sur le conseil client permettant d'acquérir un profil professionnel de généraliste dans le domaine bancaire.

Le cycle de formation BEM dure plus longtemps (18 mois en tout) qu'un stage dans le cadre d'une EC, car les compétences opérationnelles de la formation de base bancaire doivent être acquises. Dans une déclaration de reconnaissance des équivalences, le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) a approuvé l'équivalence des 12 premiers mois de la formation BEM avec le stage de douze mois S&A d'une EC.

Éléments de qualification :

Les éléments suivants sont nécessaires à l'acquisition du certificat fédéral de capacité Employé(e) de commerce Branche S&A, maturité professionnelle :

- 2 situations de travail et d'apprentissage (STA)
- 1 examen partiel écrit
- Contrôles d'apprentissage 1 et 2

Les contrôles d'apprentissage ont lieu avant les cours des modules 722 et 724 et durent chacun 30 minutes. Après 18 mois et le passage d'un autre examen écrit et oral, les porteurs de maturité reçoivent le certificat BEM délivré par le CYP, qui les rend admissibles à l'École Supérieure Banking & Finance (ESBF) (cf. graphique du déroulement de la formation BEM, chapitre 1.2).

Recours :

En cas d'échec aux éléments de qualification en vue de l'obtention du CFC (Employé(e) de commerce Branche S&A), les procédures cantonales correspondantes pour la procédure de qualification commerciale s'appliquent.

En cas d'échec à la procédure de qualification en vue de l'obtention du certificat BEM et à l'élément de qualification Situation de travail et d'apprentissage, un recours ne peut être déposé qu'après la fin du cycle de formation complet. La procédure de recours est décrite dans le programme-cadre d'enseignement BEM de l'ASB [ici](#).

5.2 APERÇU DES ÉLÉMENTS DE QUALIFICATION BEM

Éléments	Remarques	Contenu selon directives
Examen écrit Basic après les modules Basic	pendant les 12 premiers mois	Durée : 2 heures, électronique Choix unique Aptitudes partielles selon identification du module
Examen écrit Advanced après les modules Advanced		Durée : 1 heure, électronique 60% choix multiples et 40% questions ouvertes Toutes les aptitudes partielles BEM
Examen final oral		Durée : 40 minutes 10 min de préparation, 30 min d'entretien client avec deux experts Toutes les aptitudes partielles BEM
STA 1 (obligatoire) STA 2 (obligatoire) Autres STA (facultatives)	pendant les 12 premiers mois	Aptitudes partielles selon annexe
Contrôle d'apprentissage 1	pendant les 12 premiers mois	Durée : 30 minutes de 08h00 à 08h30 avant le cours du module 722-AV2 Aptitudes partielles du module 721-AV1
Contrôle d'apprentissage 2	pendant les 12 premiers mois	Durée : 30 minutes de 08h00 à 08h30 avant le cours du module 724-KV2 Aptitudes partielles du module 723-KV1

ANNEXE I : ÉCONOMIE ET DROIT (BASES ET RÉVISIONS)

DESCRIPTION

La théorie économique fait aussi partie des connaissances bancaires de base. Comment la conjoncture influence-t-elle le cours des actions ? Comment est analysé le bilan d'une entreprise afin d'en contrôler la capacité de crédit ? Comment la législation influence-t-elle le secret bancaire ? Vous devez être en mesure de répondre à de telles questions, car de la maîtrise de ces sujets dépend votre compréhension de l'univers bancaire.

Vous pouvez ici combler d'éventuelles lacunes du profil « Économie et droit » des gymnases suisses ou réviser les éléments correspondants en autoapprentissage.

THÈMES

- Contenu : économie politique, économie d'entreprise, comptabilité, droit
- Connaissances de base théoriques, niveau école secondaire (profil E&D)

CONDITIONS

Aucun

FORME D'ENSEIGNEMENT/D'APPRENTISSAGE

- Autoapprentissage
- Pas de cours de présence, mais aide possible sur le forum CYPnet.
- Un coaching individuel plus approfondi peut être demandé à CYP au besoin (payant).

VOLUME

- Env. 30 à 40 heures de travail

CONTRÔLES D'APPRENTISSAGE

Si besoin, CYP propose d'autres contrôles d'apprentissage, comme un test électronique. Ceux-ci doivent être sollicités par la banque formatrice et sont payants.

5.3 OBJECTIF GÉNÉRAL W.1 : MACROÉCONOMIE ET GESTION D'ENTREPRISE

Comment les entreprises remplissent-elles leur mission dans un environnement social, juridique, économique et géographique ?
Quelles activités économiques ont un impact sur cet environnement ?

Découvrez les principaux mécanismes de l'économie mondiale et les interactions entre les entreprises et l'environnement économique.

Objectifs particuliers W.1.0

- Les personnes en formation s'intéressent à l'actualité économique. Elles sont en mesure de reconnaître les interactions des économies nationales et mondiales ainsi que leurs effets sur l'entreprise et sur elles-mêmes. Elles comprennent les processus économique-politiques et les mesures de pilotage.
- Les personnes en formation étudient les comptes-rendus des médias et en tirent des conclusions logiques.

Aptitudes partielles

N°	Description de l'aptitude partielle	TA	Nécessaire pour les modules
W.1.0.1	Je sais établir un circuit économique sous forme de graphique en tenant compte de ses différents acteurs (ménages, entreprises, État, système bancaire et relations internationales). Je peux expliquer les relations existant entre les différents acteurs économiques. Je peux expliquer les relations existantes entre les divers acteurs économiques. Je sais expliquer l'indice des prix à la consommation (IPC) et le produit intérieur brut (PIB) ainsi que leur signification.	C3	711-BDL 720-FIP 721-AV1
W.1.0.2	Je peux décrire le fonctionnement du marché (mécanisme des prix). J'explique en particulier l'élasticité du prix de la demande et de l'offre. Je peux décrire les causes et incidents des dérégulations/dérangements de la valeur de la monnaie (inflation/déflation) et expliquer les mesures pour lutter contre ces dérégulations.	C3	711-BDL 720-FIP
W.1.0.3	Je reconnais les signes caractéristiques d'une bonne, resp. mauvaise situation conjoncturelle. Je sais interpréter des données macroéconomiques et des articles des médias sur la situation conjoncturelle.	C3	711-BDL 720-FIP
W.1.0.4	Je peux décrire la création et la fonction économique de l'argent ainsi que distinguer ses formes et fonctions. Je sais décrire les masses monétaires les plus importantes (agrégats monétaires, M1, M2, M3).	C2	711-BDL 720-FIP 721-AV1 721-AV2

OBJECTIF GÉNÉRAL W.2 : UTILISER LA COMPTABILITÉ ET LA COMPRENDRE EN TANT QU'INSTRUMENT DE CONDUITE

Quelles bases de décisions importantes la comptabilité peut-elle fournir pour la gestion de l'entreprise ? Quelle influence les chiffres-clés ont-ils sur la solvabilité d'une entreprise ?

Découvrez les bases en matière de comptabilité et d'analyse du bilan et des comptes de résultat.

Objectifs particuliers W.2.0

- Les personnes en formation reconnaissent le sens et les objectifs de la comptabilité générale.
- Les personnes en formation sont en mesure de procéder aux transactions courantes de la comptabilité générale.
- Les personnes en formation sont en mesure d'effectuer les calculs courants des affaires commerciales.

Aptitudes partielles

N°	Description de l'aptitude partielle	TA	Nécessaire pour les modules
W.2.0.1	Je peux lire un bilan et un compte de résultat d'une société PME et décrire avec mes mots les positions importantes. Je peux expliquer le rapport entre bilan et compte de pertes et de profits.	C2	720-FIP 726-K01 727-K02
W.2.0.2	Je peux citer les principes d'évaluation les plus importants et comprendre leur impact sur le bilan annuel. Je saisis le rapport entre l'évaluation et les réserves latentes et expliquer la différence entre des réserves latentes et apparentes. Je comprends l'existence, la formation et la dissolution de réserves latentes.	C2	720-FIP 726-K01 727-K02
W.2.0.3	Je peux nommer les caractéristiques principales d'une société anonyme et citer les comptes particuliers de cette forme juridique.	C2	712-ANB 726-K01
W.2.0.4	Je peux calculer les intérêts et les dividendes à l'aide d'exemples pratiques. Je peux appliquer le calcul des intérêts dans le cadre de comptes courants des banques. Je peux calculer l'impôt anticipé.	C3	711-BDL 712-ANB 726-K01
W.2.0.5	Je peux identifier la répercussion sur les flux de liquidités des opérations commerciales et calculer le cash-flow. Je peux citer les principaux chiffres-clés nécessaires à l'évaluation du bilan et du compte de résultat et effectuer le calcul avec des exemples.	C3	712-ANB 720-FIP 726-K01 727-K02

OBJECTIF GÉNÉRAL W.3 : INTÉGRER DES STRUCTURES ET PROCESSUS JURIDIQUES DANS LA VIE QUOTIDIENNE

Comment notre système juridique est-il construit ? Comment naissent les obligations ? Que faut-il prendre en considération lors de la signature d'un contrat d'achat ? Quelles sont les formes juridiques possibles pour une entreprise ?

Découvrez les connaissances juridiques de base.

Objectifs particuliers W.3.0

- Les personnes en formation sont capables d'identifier des problèmes juridiques simples dans leur vie professionnelle ou privée. À l'aide du Code des obligations (CO) ou du Code civil (CC), elles proposent une solution à ces problèmes.
- Les personnes en formation connaissent les formes juridiques d'entreprises les plus courantes. Elles sont capables de suggérer la forme juridique convenant à une situation donnée.

Aptitudes partielles

N°	Description de l'aptitude partielle	TA	Nécessaire pour les modules
W.3.0.1	Je peux expliquer ce que l'on entend par système judiciaire et comment on peut le subdiviser en divers domaines selon les statuts légaux des parties prenantes. Je peux nommer le Code civil (CC) et le Code des obligations (CO) comme les deux lois principales du droit privé et décrire de manière générale leurs thèmes généraux.	C2	711-BDL 712-ANB 721-AV1
W.3.0.2	Je peux définir les termes obligation, créance, dette, créancier et débiteur, et indiquer leur relation. Je peux citer le contrat comme cause de la formation des obligations. Je peux établir quand et quel type de formalités est exigé pour que le contrat soit valable. Je peux décrire ce qu'est un contrat de vente. Je peux nommer les formalités lors d'un achat de terrain et d'une vente à crédit.	C2	712-ANB 713-KRB 723-KV1
W.3.0.3	Je peux expliquer et appliquer les termes prescription et péremption.	C3	712-ANB
W.3.0.4	Je peux citer et expliquer les avantages et les inconvénients d'une société individuelle et d'une société anonyme. Je peux expliquer la constitution d'une SA ou d'une Sàrl et démontrer quelle forme est la plus appropriée dans la pratique des affaires selon le type d'entreprise. Je peux décrire la responsabilité de la société vis-à-vis de ses créanciers.	C2	726-K01 727-K02
W.3.0.5	Je peux citer les trois types de procédures de poursuites, les distinguer selon leurs conséquences (exécution spéciale ou générale) et décrire de manière générale leur application. Je peux déterminer le lieu de poursuites pour les cas généraux, expliquer comment sont réglés les coûts de poursuites et quand on peut requérir des renseignements sur les poursuites. Je peux citer les diverses étapes de la procédure d'ouverture de poursuite par voie de saisie et par voie de faillite et montrer le déroulement des phases de réquisition et de réalisation d'une poursuite en saisie. Je peux expliquer comment survient la faillite et comment se déroule la procédure de faillite.	C2	713-KRB

ANNEXE II : GLOSSAIRE

Acronyme	Description
ASB	Association suisse des banquiers (www.swissbanking.org)
BEM	Formation bancaire initiale pour porteurs de maturité
CYPnet	Plate-forme d'apprentissage de CYP
E	Examen écrit
GAP	Lacunes (anglais, ici : lacunes du profil Économie & Droit de la formation gymnasiale en Suisse)
LMS	Learning Management System
O	Examen oral
Off	Lieu d'apprentissage : off-the-job (ici : CYP)
On	Lieu d'apprentissage : on-the-job (ici : poste de travail à la banque)
PQ	Procédure de qualification
Prestataire de formation	CYP, lieu de formation pour les éléments off-the-job de la formation BEM
STA	Situation de travail et d'apprentissage, qualification on-the-job
Tax / TA	Niveau de taxonomie : C1 Savoir C2 Comprendre C3 Appliquer C4 Analyser C5 Synthétiser C6 Évaluer