Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

BTS BANQUE
CONSEILLER DE CLIENTÈLE

DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE – U41

SESSION 2016

_____

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

_____

Matériel autorisé :
- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Tout autre matériel est interdit.

Documents à rendre avec la copie :
- Annexe A..... pages 17 et 18

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 18 pages, numérotées de 1/18 à 18/18.

COMPOSITION DU DOCUMENT

- **liste des annexes :** **page 3/18**
- **sujet : 5 pages** **pages 4/18 à 9/18**
- **9 annexes** **pages 10/18 à 16/18**
- **1 annexe en double exemplaire dont une à rendre avec la copie** **pages 17/18 et 18/18**

BARÈME INDICATIF - Total 80 points

- DOSSIER A : Analyse du portefeuille et actions commerciales…… 15 points

- DOSSIER B : Entrée en relation et placement ……...…22 points

- DOSSIER C : Épargne bancaire ……19 points

- DOSSIER D : Projet immobilier ……. 20 points

- FORME (orthographe, expression, présentation) ……..……4 points

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

REMARQUES IMPORTANTES

La qualité professionnelle de la présentation, la clarté des raisonnements et la rédaction interviendront pour une part importante dans l'évaluation des copies. Si vous devez formuler des hypothèses, indiquez-les clairement sur votre copie.

Il est vivement conseillé de traiter chaque dossier dans l'ordre des questions.

LISTE DES ANNEXES

N°	Pages	Libellé
1.	10/18	Extrait des données disponibles sur le portefeuille
2.	11/18	Fiche M. et Mme CHAZEL
3.	12/18	Tables financières plan épargne logement
4.	13/18	Courriel de Mme PAUL
5.	13/18	Notes prises à partir de la fiche clients M et Mme PAUL
6.	14/18	Simulation projet immobilier
7.	15/18	Critères d'appréciation du risque crédit immobilier à la Banque du Bassin Parisien
8.	15/18	Grille des taux de crédit immobilier
9.	16/18	Comparaison tarifs et garanties assurance habitation
Annexe fournie en double exemplaire dont une à rendre avec la copie		
A	17/18	Caractéristiques du PEL
A	18/18	Caractéristiques du PEL (à rendre avec la copie)

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous êtes conseiller(ère) de clientèle à la BBP-Banque du Bassin Parisien.

Votre agence se situe au centre d'une ville de la grande banlieue parisienne, organisée en différents secteurs : une zone proche de la gare avec immeubles et commerces et une zone pavillonnaire de standing.
On y trouve aussi bien des cadres, travaillant à Paris et recherchant un environnement verdoyant pour leur famille, qu'une population d'origine plus modeste.
La zone de chalandise s'étend sur des villages avoisinants sans implantation d'agence bancaire.

Vous avez pris votre poste il y a un an pour remplacer un collaborateur en congé maladie. Vous avez pris en charge son portefeuille de 937 clients qui jusque là étaient suivis par vos différents collègues.

DOSSIER A : ANALYSE DE PORTEFEUILLE ET ACTIONS COMMERCIALES

Vous êtes en réunion avec votre directeur d'agence et échangez sur votre portefeuille clients.
Il constate que depuis votre prise de poste, vous avez mené un important travail qualitatif en matière de risques débiteurs et de traitement des comptes inactifs.

A.1 Indiquer quels indicateurs figurant dans l'**annexe 1** permettent de mettre en évidence ces constats. **Justifier** votre réponse.

A.2 Lister six éléments dont il faut tenir compte afin de prendre les bonnes décisions dans la gestion quotidienne des débiteurs.

Par ailleurs, votre directeur estime que deux actions correctives doivent être menées en priorité :
- l'augmentation du nombre de comptes de dépôts notamment par la conquête d'une clientèle moyenne gamme,
- la collecte d'épargne par le biais du Plan Épargne Logement.

A.3 Expliquer, à partir de l'**annexe 1,** quels éléments lui permettent d'aboutir à ces conclusions.

A.4 Indiquer deux enjeux expliquant l'intérêt de l'action sur le Plan Épargne Logement pour votre banque.

A.5 Présenter votre action commerciale sur le PEL en détaillant la cible, et en précisant les moyens que vous utiliserez.

Base Nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

DOSSIER B : ENTRÉE EN RELATION ET PLACEMENT

M. et Mme CHAZEL, actuellement clients d'une banque concurrente, nous ont sollicités pour une ouverture de compte. Ils sont mécontents de leur banque actuelle et sont prêts à ouvrir un compte joint dans votre agence, domicilier leurs salaires et prélèvements, transférer leur épargne disponible, tout en laissant à la concurrence leurs crédits en cours.

Sous-dossier 1 : entrée en relation

Vous les recevez en rendez-vous.
- Vous avez étudié les trois derniers relevés de compte qui ne comportent aucune anomalie ni incohérence par rapport aux informations délivrées par les prospects,
- Vous constatez que le solde est en permanence créditeur,
- Vous recueillez les informations sur vos prospects (**annexe 2)**.

Pour analyser l'intérêt de cette entrée en relation, vous avez déterminé leur taux d'endettement (26,7%), leur capacité d'épargne mensuelle (environ 300 €) et leur taux marginal d'imposition (30%).

B.1 Définir le taux marginal d'imposition et **expliquer** à vos clients la démarche de calcul pour le déterminer.
Vous n'effectuerez pas les calculs.

B.2 À partir des informations que vous détenez sur vos prospects, **indiquer** si cette entrée en relation est intéressante pour la banque sur le plan du risque, de la rentabilité et des opportunités commerciales. **Justifier** votre réponse.

B.3 Lister et **justifier** les documents nécessaires à l'ouverture de ce compte, ainsi que les vérifications à effectuer.

Ils vous informent détenir actuellement une offre groupée de services dont le contenu figure en **annexe 2**. Vous souhaitez leur proposer une offre à 14 €/mois comprenant les mêmes services, mais avec une montée en gamme de carte.

B.4 Proposer une carte adaptée au profil de ces clients et argumenter votre offre

L'ouverture de compte va nécessiter la remise de certains documents à vos nouveaux clients.

B.5 Citer les documents à remettre aux clients et présenter leur utilité.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Sous-dossier 2 : placement

Vous abordez ensuite les souhaits du couple CHAZEL quant à l'utilisation de leur capacité d'épargne. Cet échange met en évidence le projet de diversifier leur épargne vers les instruments financiers. Vos clients sont prêts à prendre des risques pour dynamiser leur épargne tout en recherchant une fiscalité intéressante. Ils ne souhaitent pas d'assurance-vie qu'ils possèdent déjà à la concurrence.

B.6 Formuler une proposition adaptée au projet de vos clients. **Justifier** votre solution et **indiquer** trois avantages qu'elle présente.

L'investissement sur les instruments financiers nécessite de répondre au questionnaire MIF.

B.7 Citer les différents thèmes abordés dans ce document.

B.8 Si le client ne souhaite pas répondre à ce questionnaire, **expliquer** quelle en sera la conséquence.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

DOSSIER C : ÉPARGNE BANCAIRE

M. et Mme Olivier Boulay figurent sur la liste de vos opportunités de contacts pour le Livret Jeune de leur fille qui est au plafond.
Tous les deux âgés de 45 ans, propriétaires de leur résidence principale, ils avaient évoqué lors du dernier entretien avec vous, leur intention de constituer une épargne progressive pour leur fille Charlotte de 16 ans.
Avant de les recevoir, vous préparez votre RDV et faites un point sur le PEL, produit qui vous semble le plus adapté aux motivations de vos clients et aux objectifs affichés par votre établissement.

C.1 Compléter le tableau figurant en **ANNEXE A** reprenant les caractéristiques actuelles du PEL.

C.2 Rédiger en 10 lignes (maximum) une courte présentation du fonctionnement général du PEL.

C.3 Préparer trois avantages du PEL à présenter à ces clients pour les convaincre.

Vos clients sont désormais devant vous et après un échange argumenté et fructueux, ils vont ouvrir un PEL à leur fille.
Une interrogation subsiste cependant concernant les versements, ils hésitent entre :
- un versement initial de 4 000 € et des versements mensuels de 50 €.
- un versement initial de 1 600 € et des versements mensuels de 100 €.

Vous les conseillez sur ce point en déterminant par vos calculs, la solution permettant à Charlotte de recevoir pour ses 20 ans, le montant maximum d'épargne.

C.4 Calculer le montant d'épargne acquis au bout de 4 ans selon les deux hypothèses. Vous disposez de l'**annexe 3.**

C.5 Indiquer la solution optimale.

Ils vous interrogent sur ce que va devenir ce PEL, si, au terme des 4 ans, leur fille n'est pas en mesure de réaliser un achat immobilier.

C.6 Présenter les solutions possibles et leurs conséquences.

Pour finir et par curiosité, M. Boulay vous interroge sur les avantages et inconvénients du PEL par rapport à un contrat d'assurance vie.

C.7 Présenter trois avantages et trois inconvénients du PEL par rapport à une assurance vie.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

DOSSIER D : PROJET IMMOBILIER

Vous avez reçu un courriel de Mme Paul (**annexe 4**) concernant l'acquisition de la résidence principale du couple.
Vous avez pris le soin de consulter la fiche clients à partir de laquelle vous avez relevé des informations utiles (**annexe 5)**.
A partir de votre logiciel d'aide à la décision, vous avez réalisé une simulation selon les souhaits de vos clients (**annexe 6).**

D.1 Justifier votre choix concernant la répartition par tête de l'assurance DIIT figurant en **annexe 6**. **Indiquer** quelle autre répartition aurait été possible.

D.2 Argumenter en faveur de la garantie choisie, indiquée en **annexe 6**, pour la banque et pour le client. **Citer** une autre garantie possible.

D.3 Vous n'avez pas indiqué l'échéance de Prêt Auto dans les charges mensuelles en **annexe 6**. **Justifier** votre raisonnement.

D.4 D'après les critères de votre établissement en matière de risque figurant en **annexe 7**, le logiciel donne un avis défavorable. **Expliquer** pourquoi.

Vous étudiez le dossier de plus près pour chercher une solution acceptable en termes de risque. Vous trouverez en **annexe 8** une grille des taux et une aide au calcul d'échéances.

D.5 Sans procéder pour l'instant à des calculs, **donner** deux pistes de solution qui permettraient d'apporter un avis favorable au dossier.

Finalement, les clients décident de mobiliser l'intégralité des 31 000 € de leurs deux PEE pour leur projet immobilier, mais dans ce cas ils souhaiteraient ne pas dépasser un taux d'endettement de 33%.
Vous leur proposez une solution sans changer les frais de dossiers, les frais de garantie, la répartition de l'assurance DIIT, ainsi que le choix de ne pas prendre en compte le Prêt Auto par rapport à la simulation de l'annexe 6.

D.6 Présenter votre solution chiffrée en précisant :
- le montant du prêt,
- la durée,
- le taux,
- la mensualité assurance comprise,
- le taux d'endettement et
- le reste à vivre.

Justifier tous vos calculs.

D.7 Présenter quatre arguments, autres que le respect du taux d'endettement et du reste à vivre, qui permettront d'obtenir l'accord du directeur d'agence.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Vous recevez les clients le lendemain en rendez-vous pour leur expliquer votre offre et vous commencez à constituer le dossier.
Vous leur proposez d'assurer leur nouvelle maison et établissez un devis d'assurance habitation.
Les clients ont fait de leur côté une simulation auprès de leur assureur habituel et vous comparez en **annexe 9** les deux assurances.

D.8 Indiquer à vos clients 3 informations dont vous avez besoin pour établir le devis.

D.9 Relever deux points positifs et deux points négatifs de votre assurance par rapport à la proposition concurrente.

D.10 Préciser l'intérêt, pour votre banque, de commercialiser ce type de produit.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 1
EXTRAIT DES DONNÉES DISPONIBLES SUR LE PORTEFEUILLE
Chiffres arrêtés à fin Avril 2016

RÉPARTITION DES CLIENTS PAR ÂGE ET PAR POTENTIEL

		Mineurs	Grand Public	Moyenne Gamme	Haut de Gamme	Total		Zone de Chalandise
						Nbre	En %	
0 à 17 ans		117				**117**	**12,5%**	12%
18 à 25 ans		0	98	5	0	**103**	**11%**	10%
26 à 59 ans		0	372	175	10	**557**	**59,5%**	64%
+ de 60 ans		0	50	81	29	**160**	**17%**	14%
Total	**Nbre**	**117**	**520**	**261**	**39**	**937**		
	En %	**12,5%**	**55,5%**	**28%**	**4%**			
Zone de Chalandise		12%	51%	33%	4%			

QUALITÉ DU PORTEFEUILLE

	% des clients	% des clients N-1	Moyenne métier
Clients avec compte actif	72%	67%	75%
Clients avec incidents	1,20%	4,12%	3,16%

Compte actif : compte avec domiciliation de revenus.
Incidents : dépassement de l'autorisation de découvert, impayés de crédit supérieurs à 30 jours et inférieurs à 90 jours, saisie, ATD, rejet de chèque, rejet de prélèvement, FCC, FICP.

STOCK DE COMPTES DE DÉPÔT À FIN AVRIL 2016

	Nombre	Evol./N-1
Nombre de comptes de dépôt	850	-5,76%
Nombre d'ouvertures en 1 an	108	-1,82%
Nombre de clôtures en 1 an	160	-2,44%
Dont clôtures pour compte inactif	30	+76,5%
Dont clôtures à l'initiative de la banque	24	+118,18%

PRODUCTION À FIN AVRIL 2016 – Objectif au point de passage = 35%

	Production Cumul annuel	Objectif Annuel
Ouverture Livrets d'épargne (en nombre)	36	85
Épargne Programmée (en nombre)	17	65
Collecte Brute Épargne Moyen et Long Terme (en montant)	147 k€	500 k€

Base Nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 2
FICHE M. ET MME CHAZEL

Nom :	CHAZEL	Téléphone domicile :	01 33 69 10 40
Adresse : 25 rue Benoit		Téléphone portable :	06 32 54 56 65
		Courriel : Frederic.chazel@orange.fr	

ÉTAT CIVIL	**Monsieur**	**Madame**
Nom	CHAZEL	CHAZEL
Nom de jeune fille		PERRIN
Prénoms	Frédéric	Catherine
Date de naissance	21/09/1974	03/06/1972
Nationalité	Française	Française
Enfants	0	
Situation familiale	Mariés sans contrat	
PROFESSION	Journaliste	Assistante photographe
Employeur	Canal Télé	Studio Robin
Depuis	1996	2000
Régime de retraite	Salarié	Salariée
REVENUS		
Salaire imposable	3 700 € /mois sur 12 mois	2 200 € /mois sur 12 mois
Allocations familiales	Néant	
Autres revenus	Néant	
CHARGES		
Mensualité prêt immobilier	1 090 €	
Mensualité prêt voiture	485 €	
Assurances annuelles	1 548 €	
IRPP, taxe foncière et taxe d'habitation (par an)	10 320 €	
Autres charges mensuelles vie courante	3 000 € environ	
PATRIMOINE		
Immobilier Rés.Principale	450 000 €	
Véhicules	20 000 €	
Avoirs Bancaires	**À la concurrence**	
Compte joint	2 500 €	
Livret A	9 800 €	11 550 €
Assurance Vie en euros	5 900 € (versement unique à l'ouverture)	5 900 € (versement unique à l'ouverture)
Crédits	**À la concurrence**	
Crédit Immobilier	Capital restant dû 110 853 €, durée restante 120 mois, taux annuel 2 % renégocié en 2014	
Crédit Voiture	Capital restant dû 11 111 €, durée restante 24 mois, taux annuel 4,5 %	
ASSURANCES		
MRH, MRA, Scolaire	**AXA**	
Santé	Employeur	Employeur
ÉQUIPEMENT DE COMPTE	**À la concurrence**	
Offre groupée de services	Compte-joint avec facilité de caisse 1 500 €, 2 cartes Visa Classic débit différé, banque à distance, assurance moyen de paiement : 7,50 €/mois	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 3

TABLES FINANCIÈRES PLAN ÉPARGNE LOGEMENT
permettant le calcul des intérêts bancaires

PEL ouvert après le 01/02/2016.

Versements en début de période.

	PEL 4 ans **Intérêts bancaires acquis, nets des prélèvements sociaux et hors prime.**
Versement Initial de 1€	**0,051672**
Versements Mensuels de 1€	**1,540401**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 4

COURRIEL DE MME PAUL

De : marine.paul@free.fr
A : xxxxx.xxxx@bbp.fr
Objet : demande de prêt immobilier

Bonjour monsieur (ou madame),
Mon mari et moi avons enfin trouvé la maison qui nous correspond ! C'est une maison située dans le village où nous sommes actuellement locataires. Elle est petite mais offre de nombreuses possibilités d'agrandissement. Nous devons signer après-demain le compromis de vente et nous avons obtenu de ne pas payer d'acompte à la signature. Son prix est de 185 000 € hors frais de notaire. Nous n'avons pas d'épargne en dehors de nos Plans d'Epargne Entreprise constitués grâce aux primes d'intéressement et de participation de nos employeurs. Ils se montent actuellement à 17 000 € pour le mien et à 14 000 € pour celui de mon mari. Nous avons le droit de les débloquer, totalement ou partiellement, pour constituer un apport personnel. Nous pensons les utiliser pour les frais de notaire de 14 500 € et les frais annexes (garanties, frais de dossier). Nous vous sollicitons donc pour un crédit de 185 000 € sur 15 ans. Nous vous faisons confiance pour nous faire la meilleure offre possible et nous conseiller sur l'assurance décès et les garanties à prendre. Tous nos comptes sont chez vous, vous devez donc avoir l'ensemble des renseignements nécessaires pour nous adresser une réponse rapide.
Bien cordialement,
Marine Paul.

ANNEXE 5

NOTES PRISES À PARTIR DE LA FICHE CLIENTS M. ET MME PAUL

Couple de 31 et 32 ans, marié, communauté légale.
Client chez nous depuis 6 ans.
Actuellement locataire, loyer : 900 € par mois
Monsieur : agent logistique chez CARREFOUR en CDI depuis 10 ans, 1 550 €/mois
Madame : comptable chez TOTAL en CDI depuis 9 ans, 1 730 €/mois
3 enfants : 8, 6 et 3 ans
Pas d'IR (quotient familial <9 690)
Compte joint toujours créditeur, aucun incident
Livret d'épargne Populaire monsieur : 1 900 €
Livret d'épargne Populaire madame : 2 000 €
2 PEE chez les employeurs
Crédit en cours : Prêt Auto, durée initiale 60 mois, échéance : 135 €/mois, capital restant dû : 250 €
Assurances à la concurrence

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 6

SIMULATION PROJET IMMOBILIER

Nom : PAUL
Prénom : Marine et Jean

PLAN DE FINANCEMENT

COÛT DE L'OPÉRATION		FINANCEMENT	
Montant de l'acquisition	185 000 €	Apport personnel : PEE	17 500 €
Frais de notaire	14 500 €	Prêts sollicités	185 000 €
Frais de garantie	2 100 €	Prêts extérieurs	0 €
Frais de dossier	900 €		
	202 500 €		**202 500 €**

Garantie : Société de Caution Mutuelle.

PRÊTS SOLLICITÉS

Projet non éligible au Prêt à taux zéro.

Emprunteurs	Type de prêt	Taux en %	Montant du prêt	Durée en mois	Périodicité	Échéance D.I.I.T. comprise
M. et Mme PAUL	Prêt immobilier taux fixe	2,5%	185 000	180	Mensuelle	1 309,41 €

Echéance mensuelle totale hors D.I.T. : 1 233,56 €

Assurance D.I.I.T. (Décès / Perte Totale et Irréversible d'Autonomie / Invalidité Permanente Partielle et Totale / Incapacité Temporaire Totale) : quotité **100 % sur chaque tête**.

Coût de l'assurance 2,05 € / mois / tête / 10 000 € empruntés

REVENUS ET CHARGES

Revenus mensuels		Charges mensuelles	Après projet
Salaires	3 280,00	Prêt sollicité	1 309,41
		Autres prêts	0.00
		Autres charges	0.00
TOTAL REVENUS	**3 280,00**	**TOTAL CHARGES (hors impôts)**	**1 309,41**

SITUATION FAMILIALE ET PERSONNELLE

Situation familiale : marié, communauté légale	**Personnes à charge :** 3

TAUX D'ENDETTEMENT = 39,92%
RESTE À VIVRE = 1 970,59 €

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 7

CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU RISQUE CRÉDIT IMMOBILIER À LA BANQUE DU BASSIN PARISIEN

Les frais de notaire et frais annexes doivent être payés par l'apport personnel des clients. Un financement à 100 % de l'opération hors frais est possible.

Les allocations familiales ne sont pas prises en compte dans les revenus pour le calcul du taux d'endettement et du reste à vivre.

Le logiciel d'aide à la décision donne un avis favorable :
- lorsque le taux d'endettement est inférieur ou égal à 33% (calculé sans prise en compte des impôts).
- lorsque le taux d'endettement est entre 33% et 40% et le reste à vivre (disponible après paiement des charges de crédit) est au minimum de :
  - 800,00 € pour une personne seule
  - 1 150,00 € pour un couple sans enfant
  - majoration de 300,00 € par personne à charge supplémentaire.

Tout dossier avec un avis défavorable est rejeté.

Les dossiers avec un avis favorable nécessitent néanmoins l'accord du directeur d'agence.

ANNEXE 8

GRILLE DES TAUX DE CRÉDIT IMMOBILIER

	15 ans	**17 ans**	**20 ans**
Taux du crédit	2,5%	2,7%	2,9%
Mensualité hors assurance pour 100 € empruntés	0,666789	0,611814	0,549605

Assurance D.I.I.T. : 2,05 € / mois / tête / 10 000 € empruntés

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 9

COMPARAISON TARIFS ET GARANTIES ASSURANCE HABITATION

	Proposition Concurrente	**Notre proposition**
TARIF ANNUEL	280 € / an	303 € / an
Franchise générale	135 €	180 €
Dommages électriques aux équipements	Inclus	Sur option
Remplacement valeur à neuf - **électroménagers, Hifi, informatique, vidéo** - **autres biens (hors objet de valeur)**	Inclus Jusqu'à 2 ans Jusqu'à 4 ans	Inclus Jusqu'à 4 ans Jusqu'à 6 ans
Remboursement mensualité prêt immobilier si, en cas de sinistre, le bien est inhabitable	Non proposé	Inclus Jusqu'à 2 200 € / mois Jusqu'à 24 mois
Assistance au quotidien : **- Mise en relation avec plombier, électricien, serrurier, chauffagiste,** **- Prise en charge des frais de déplacements et 1ère heure de main d'œuvre**	Sur option	Inclus

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE A

CARACTÉRISTIQUES DU PEL		
Bénéficiaire		
Minimum à l'ouverture		
Versement minimum		
Maximum des dépôts		
Durée contractuelle		
Durée maximum		
Taux de rémunération brute en vigueur hors prime d'état		
Fiscalité des intérêts	**Jusqu'à 12 ans**	
	Au-delà de 12 ans	
Prime	**Condition d'obtention**	
	Montant maximum	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE A à rendre avec votre copie

CARACTÉRISTIQUES DU PEL		
Bénéficiaires		
Minimum à l'ouverture		
Versement minimum		
Maximum des dépôts		
Durée contractuelle		
Durée maximum		
Taux de rémunération brute en vigueur hors prime d'état		
Fiscalité des intérêts	**Jusqu'à 12 ans**	
	Au-delà de 12 ans	
Prime	**Condition d'obtention**	
	Montant maximum	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.