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 2017

_____

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 page 19/24
- Annexe B page 23/24

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet se compose de 24 pages, numérotées de 1/24 à 24/24.

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

COMPOSITION DU DOCUMENT

- **Liste des annexes :** **page 3/24**
- **Sujet : 5 pages** **pages 4/24 à 8/24**
- **8 annexes** **pages 9/24 à 16/24**
- **2 annexes en double exemplaire dont une à rendre avec la copie** **pages 17/24 à 24/24**

BARÈME INDICATIF - Total	**80 points**
- DOSSIER A : Analyse d'activité	**13 points**
- DOSSIER B : Crédit consommation et assurance	**23 points**
- DOSSIER C : Gestion des comptes	**19 points**
- DOSSIER D : Épargne financière et fiscalité	**22 points**
- FORME (orthographe, expression, présentation)	**3 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.	9/24	Activité des conseillers de clientèle des particuliers à fin avril 2017
2.	10/24 et 11/24	Fiche client : M. Bachard et Mme Costa *(2 pages)*
3.	12/24	Extrait du dernier relevé du compte joint
4.	13/24	Crédits en cours à la concurrence pour M. Bachard et Mme Costa
5.	13/24	Conditions des prêts à la Banque Saint Maurice
6.	14/24	Offre de contrat de crédit personnel (extrait)
7.	15/24	Protection juridique
8.	16/24	Composition du compte d'instruments financiers de Mme GRANBOIS
Annexes fournies en double exemplaire dont une à rendre avec la copie		
A	17/24	Valorisation du portefeuille-titres de Mme GRANBOIS
A	19/24	Valorisation du portefeuille-titres de Mme GRANBOIS **(à rendre avec la copie)**
B	21/24	Comparaison compte d'instruments financiers / PEA
B	23/24	Comparaison compte d'instruments financiers / PEA **(à rendre avec la copie)**

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

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous êtes conseiller(ère) de clientèle dans l'agence « Centre Ville » de la Banque Saint-Maurice.
Cette agence comprend 8 personnes dont une directrice d'agence, un directeur adjoint, une conseillère en gestion de patrimoine, un conseiller de la clientèle des professionnels, 3 conseillers de la clientèle des particuliers (dont vous) et un conseiller chargé de l'accueil.
La clientèle de l'agence est composée à 80 % de particuliers dans cette ville de 45 000 habitants, dont 20 % de clients haut de gamme (5 % sont soumis à l'ISF), mais aussi un nombre important de jeunes ménages qui ont emménagé dans un immeuble résidentiel proche de votre agence. La concurrence est importante avec principalement deux banques généralistes à proximité.

Après deux ans en tant que conseiller(ère) de clientèle dans une agence de la périphérie de la ville, vous avez été muté(e) au 1er janvier 2017 dans l'agence « Centre Ville », pour remplacer un conseiller de clientèle qui a pris sa retraite.

DOSSIER A : ANALYSE D'ACTIVITÉ

Votre agence vient de recevoir les chiffres d'activité du mois d'avril **(annexe 1).**
Vous avez rendez-vous avec votre directeur. Celui-ci aimerait faire un point avec vous après 4 mois d'activité. Vous décidez d'étudier les résultats afin de préparer votre entretien.

A.1 Expliquer les termes suivants :
- taux de multi-ventes ;
- nombre de ventes nettes.

A.2 Analyser vos résultats et les comparer à ceux de vos collègues, en repérant vos points forts et vos points faibles.

A.3 Identifier deux causes possibles expliquant vos points faibles.

Suite à cet entretien, votre directeur vous demande d'organiser une action commerciale sur les assurances, en particulier sur l'assurance automobile.
Votre objectif est d'améliorer votre taux d'entretien bancassurance. Il attend une nette amélioration pour la fin du mois de juin.

A.4 Préciser l'intérêt pour la banque d'améliorer le nombre d'entretiens de bancassurance.

A.5 Présenter votre action commerciale en détaillant les cibles et en précisant les moyens utilisés.

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

DOSSIER B : CRÉDIT CONSOMMATION et ASSURANCE

Sous dossier 1 : Crédit

Vous avez rendez-vous avec monsieur BACHARD et madame COSTA. Ils possèdent un compte joint dans votre agence depuis 6 ans. Vous ne les avez encore jamais rencontrés. Mais aujourd'hui, leur compte est débiteur et le débit dépasse l'autorisation de découvert.
Vous souhaitez donc les recevoir pour connaitre l'origine du problème et trouver une solution avec eux.
Avant de les rencontrer, vous étudiez leur fiche client et leur dernier relevé de compte **(annexes 2 et 3).**

B.1 Déterminer les causes possibles de cet incident.

Ils reconnaissent trop dépenser et avoir contracté plusieurs crédits à la consommation chez des concurrents.
Ils vous en donnent les détails **(annexe 4).**

B.2 Présenter deux solutions visant à réduire les risques avec ces clients.

B.3 Calculer leur taux d'endettement actuel.

B.4 Citer une solution pour réduire l'impact mensuel de leurs charges.

Ils vous expliquent également qu'ils souhaitent changer une de leurs voitures et qu'ils ont besoin de 5 000 €.
Vous décidez de leur proposer un crédit de restructuration et vous leur présentez une offre **(annexe 6)**.
Ils vous demandent quelques explications.

B.5 Retrouver le détail du calcul du montant du crédit.

B.6 Expliquer à vos clients pourquoi sont mentionnées deux dates possibles de mise à disposition des fonds.

B.7 Justifier de l'impossibilité d'une durée de remboursement inférieure à 60 mois, à l'aide des annexes 2 à 6.

B.8 Répondre lorsqu'ils vous demandent : « A quoi sert l'assurance emprunteur et sommes-nous obligés de la prendre ? »

B.9 Indiquer la différence entre le TAEG et le taux débiteur.

B.10 Présenter deux avantages de ce crédit de restructuration :
- pour vos clients ;
- pour la banque Saint Maurice.

Vous justifierez tous vos calculs

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Sous-dossier 2 : Assurance Protection juridique

Monsieur BACHARD et madame COSTA sont très intéressés par votre offre de crédit, mais souhaitent prendre 2 jours de réflexion.
Ils reprennent rendez-vous avec vous pour le surlendemain. Vous en profitez pour envisager d'autres produits que vous pourriez leur proposer. Vous avez appris, par exemple, lors de votre échange, qu'ils rencontraient de graves problèmes de voisinage.
Vous préparez votre entretien.

B.11 Donner 4 arguments pour expliquer en quoi l'assurance présentée en annexe 7 peut convenir à vos clients.

DOSSIER C : GESTION DES COMPTES

Sous-dossier 1

Vous commencez vos rendez-vous en recevant monsieur PEREZ, client de votre agence depuis 15 ans. Un de ses meilleurs amis lui a remis un chèque de 1 200 €, revenu impayé à ce jour. Il est très ennuyé car il sait qu'il traverse actuellement une période difficile financièrement et voudrait connaître les conséquences de cette situation pour son ami.

C.1 Indiquer à M. PEREZ :
- les conséquences du non-paiement d'un chèque pour son émetteur ;
- les moyens, pour son ami, de régulariser la situation.

M. PEREZ est inquiet car il se demande comment va faire son ami.
Vous évoquez avec lui le service bancaire de base.

C.2 Énumérer 4 produits ou services inclus dans le service bancaire de base.

De plus, M. PEREZ vous informe que cet ami vient de le solliciter pour qu'il se porte caution solidaire d'un prêt personnel que son ami souhaite souscrire.

M. PEREZ vous demande quelle serait sa responsabilité s'il acceptait.

C.3 Indiquer à M. PEREZ les conséquences d'un acte de cautionnement solidaire.

C.4 Citer les obligations d'information de la banque de l'emprunteur à l'égard de M. PEREZ, s'il accepte d'être caution :

- lors de la mise en place du financement ;

- durant la vie du crédit.

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

Sous-dossier 2

Vous recevez maintenant madame LEBRUN, cliente de votre agence depuis 3 ans. Elle vous informe qu'elle va bientôt s'installer et vivre en concubinage avec son ami, monsieur DELPIERRE. Il vient de terminer ses études de médecine et envisage d'ouvrir un cabinet médical dans peu de temps. Il n'est pas client de votre banque.

C.5 Déduire de ces informations les opportunités commerciales que vous pourriez exploiter.

Elle souhaite ouvrir un compte joint avec M.DELPIERRE, mais elle aimerait avoir quelques renseignements sur le fonctionnement de ce compte.

C.6 Présenter 2 avantages et 2 inconvénients du compte-joint.

C.7 Donner 2 conseils à madame LEBRUN pour la gestion de ses comptes à vue, afin de limiter les risques.

Sous-dossier 3

Vous recevez du siège une « alerte pour mouvement atypique » concernant un client de votre portefeuille.

Il a retiré une somme importante (7 000 €) qu'il venait tout juste de recevoir sur son compte. Son salaire de 1 200 € est domicilié dans notre établissement et un tel mouvement est inhabituel.

C.8 Justifier cette alerte.

C.9 Décrire la procédure que doit suivre le (la) conseiller(ère) dans ce cas.

DOSSIER D : ÉPARGNE FINANCIÈRE ET FISCALITÉ

Vous recevez madame GRANBOIS, cliente de votre agence depuis 5 ans, qui vous annonce qu'elle vient d'hériter d'un portefeuille de valeurs mobilières détenu dans un autre établissement bancaire.

Totalement novice dans ce domaine, madame GRANBOIS vous demande de la conseiller pour la gestion de ce portefeuille. Elle vous apporte un relevé de ce portefeuille en **annexe 8.**

Dans un premier, vous lui expliquez le contenu de ce portefeuille.

D.1 Définir les termes suivants :
- **Action,**
- **Obligation,**
- **Coupon couru.**

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

D.2 Présenter à madame GRANBOIS 3 avantages de la souscription de parts d'OPCVM .

D.3 Valoriser ce portefeuille en complétant l'annexe A.

D.4 Analyser ce portefeuille en termes de rentabilité et de risque.

Madame GRANBOIS s'interroge sur l'impact fiscal de ce portefeuille. Son taux marginal d'imposition (TMI) est de 41% et elle ne souhaite pas alourdir sa fiscalité. Néanmoins, elle trouve intéressant de diversifier son épargne par la détention d'un portefeuille de valeurs mobilières.

En consultant la presse financière, elle a vu que c'était possible grâce à l'ouverture d'un PEA. Elle vous demande en quoi cela consiste.

D.5 Comparer le PEA avec le compte d'instruments financiers en complétant l'annexe B.

D.6 Présenter deux arguments en faveur du PEA pour cette cliente.

Mme GRANBOIS souhaite transférer les valeurs de son compte d'instruments financiers directement vers le PEA qu'elle veut ouvrir dans votre banque.

D.7 Indiquer à Mme GRANBOIS si cette opération est possible et justifier votre réponse.

Vous proposez à Mme GRANBOIS d'ouvrir dès aujourd'hui un PEA.

Sur la base du compte d'instruments financiers qu'elle détient, vous la conseillez pour qu'elle effectue des opérations de vente/achat des valeurs qu'elle souhaite voir figurer sur son PEA.

D.8 Citer les valeurs de son portefeuille, éligibles au PEA.

En cas de cession des valeurs du compte d'instruments financiers :

D.9 Préciser les mentions indispensables pour saisir un ordre de vente en bourse.

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

ANNEXE 1 : Activité des conseillers de clientèle des particuliers à fin avril 2017

Vous êtes le conseiller n°2 (C2).

Activité sur les portefeuilles de clients existants :

Conseillers	Nombre entretiens : objectif au 30/04/2017	Nombre entretiens réalisés	dont bancas-surance (1)	Taux de pro-activité (2) (en %)	Taux de concréti-sation (3) (en %)	Taux de multi-ventes	Nombre de ventes brutes	Nombre de ventes nettes
C1	270	249	19	31,73	46,18	2,36	225	68
C2	**164**	**147**	**8**	**35,37**	**36,05**	**2,89**	**107**	**64**
C3	311	314	46	24,84	48,09	2,19	229	73
Total	745	770	130	27,14	49,22	2,18	611	205

(1) dont bancassurance : nombre d'entretiens au cours desquels les problématiques bancaires et assurantielles du client ont été abordées
(2) taux de pro-activité = nombre d'entretiens à l'initiative du conseiller / nombre d'entretiens réalisés
(3) taux de concrétisation = nombre d'entretiens concrétisés / nombre d'entretiens réalisés

Activité sur les prospects :

Conseillers	Prises de contact : objectif au 30/04/2017	Prises de contact réalisées	Entretiens prospects	NER(*) : objectif au 30/04/2017	NER(*) réalisées
C1	30	17	6	8	6
C2	**16**	**7**	**4**	**4**	**3**
C3	35	20	7	9	3
Total	81	44	17	20	12

(*) NER : nouvelle entrée en relation

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

ANNEXE 2 : Fiche client : M. BACHARD et Mme COSTA *(2 pages)*

Nom :	BACHARD COSTA	Téléphone domicile : 02 40 70 80 10	
Adresse : 16 rue de la République		Téléphone portable : 06 08 40 10 67	
		Courriel : christophe.bachard@free.fr	
ÉTAT CIVIL		Monsieur	Madame
Nom		BACHARD	COSTA
Nom de jeune fille			COSTA
Prénoms		Christophe	Julie
Date de naissance		20/12/1988	12/02/1989
Nationalité		Française	Française
Enfants		0	
Situation familiale		Mariés (communauté légale)	
PROFESSION		Régisseur	Cadre technique
Employeur		La Régie Française	NEXITY
Depuis		2010	2012
Régime social		Salarié	Salariée
REVENUS			
Salaire imposable		1 800 € / mois sur 12 mois	2 200 € / mois sur 12 mois
Allocations familiales		Néant	
Autres revenus		Néant	
CHARGES			
Loyer mensuel		925 €	
IR, taxe foncière et taxe d'habitation (par an)		6 990 €	
Autres charges mensuelles de la vie courante		2 000 € environ	

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

PATRIMOINE		
Résidence principale	Néant	
Véhicules (2 voitures)	23 000 €	
Compte joint	- 950 €	
Offre groupée de services	Compte-joint avec autorisation de découvert de 500 €, 2 cartes Visa Classic à débit immédiat, banque à distance	
Crédits à la Banque Saint Maurice	Crédit automobile, mensualité : 451,28 €, capital restant dû : 5 600 €, taux annuel : 2,65 %	
ASSURANCES		
MRH, MRA, Scolaire	AXA	
Complémentaire santé	Employeur	Employeur

M. BACHARD et Mme COSTA sont clients à la Banque Saint-Maurice depuis 6 ans, date de leur emménagement dans la ville.
Ils ne possèdent aucune épargne connue à ce jour, ni à la Banque Saint-Maurice, ni à la concurrence.
Ils bénéficient d'un crédit automobile à la Banque Saint-Maurice.
Ils sont mariés depuis 6 mois.
Chacun a un compte individuel à la concurrence, sur lequel est domicilié son salaire. Ils utilisent le compte joint pour les dépenses communes.

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

ANNEXE 3 : Extrait du dernier relevé du compte joint.

Relevé de compte au 30 AVRIL 2017

Date de valeur	Libellé	Débit	Crédit
	Solde précédent au 31/03/2017		**1 100,00 €**
03/04/17	Prélèvement du loyer	925,00	
07/04/17	Paiement CB	30,15	
09/04/17	Paiement CB	55,00	
10/04/17	Paiement CB	46,00	
10/04/17	Paiement CB	112,40	
11/04/17	Paiement CB	58,50	
12/04/17	Prélèvement AXA	105,00	
13/04/17	Prélèvement télécom	56,40	
15/04/17	Prélèvement SOFINCO	257,52	
18/04/17	Remise de chèque		200,00
18/04/17	Virement M. Bachard		1 000,00
18/04/17	Virement M. Costa		1 000,00
19/04/17	Prélèvement IKEA-FAMILY	253,63	
20/04/17	Prélèvement CETELEM	127,00	
22/04/17	Paiement CB	45,20	
25/04/17	Paiement CB	90,56	
25/04/07	Paiement CB	34,12	
26/04/07	Prélèvement crédit auto	451,28	
26/04/17	Prélèvement Direction Générale des Finances	599,43	
26/04/17	Chèque n° 5566778	43,00	
28/04/17	Paiement CB	89,10	
28/04/17	Paiement CB	78,80	
28/04/17	Retrait espèces	220,00	
28/04/17	Paiement CB	23,12	
28/04/17	Paiement CB	65,43	
28/04/17	Paiement CB	23,10	
29/04/17	Chèque n° 5566779	55,80	
30/04/17	Prélèvement Nouvel Obs	15,60	
	Solde au 30/04/2017	**561,14 €**	

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

ANNEXE 4 : Crédits en cours à la concurrence pour M. BACHARD et Mme COSTA

Organisme	Détails
SOFINCO	Crédit personnel pour financer un voyage aux USA Montant : 6 000 € sur 24 mois taux débiteur : 2,86 % durée restante : 18 mois capital restant dû : 4 531,98 €
IKEA-FAMILY	Crédit renouvelable pour le financement d'une nouvelle cuisine chez IKEA. Montant : 7 000 € Taux débiteur : 18,16% Capital restant dû : 5 072,43 €
CETELEM	Prêt personnel Montant : 1 500 € sur 12 mois Taux débiteur : 2,95 % Durée restante : 6 mois Capital restant dû : 755,52 €

Pour ces trois crédits, les mensualités sont prélevées sur le compte joint à la Banque Saint-Maurice.

ANNEXE 5 : Condition des prêts à la Banque Saint-Maurice

La banque n'accepte pas un taux d'endettement supérieur à 33%.

Les impôts ne sont pas pris en compte dans le calcul du taux d'endettement.

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

ANNEXE 6 : Offre de contrat de crédit personnel (extrait)

PRÊTEUR : Banque Saint-Maurice

EMPRUNTEURS : BACHARD Christophe et COSTA Julie

Adresse : 16 rue de la République

Le prêteur fait la présente offre en date du 09/05/2017

Elle est valable 20 jours, soit jusqu'au 29/05/2017

NATURE DU CRÉDIT	Crédit personnel / CRÉDIT DE RESTRUCTURATION
MONTANT DU CRÉDIT	21 000 €
CONDITIONS DE MISE À DISPOSITION DES FONDS	La mise à disposition des fonds interviendra à compter du 8ème jour ou du 15ème jour (selon l'option de l'emprunteur), suivant l'acceptation du contrat, sous réserve d'agrément par le prêteur, et après matérialisation des garanties prévues le cas échéant.
DURÉE DU CONTRAT DE CRÉDIT	60 mois
REMBOURSEMENT	Le crédit est remboursable en 60 mensualités de 384,85 €, hors assurance facultative Les échéances sont prélevées le 5 du mois
ASSURANCE FACULTATIVE	7 € par mois, soit une mensualité assurance comprise de 391,85 €
TAUX DÉBITEUR	taux fixe de 3,80%
FRAIS DE DOSSIER	100 €
MONTANT TOTAL DÛ	23 191 € (assurance non comprise) 23 611 € (assurance comprise)
TAUX ANNUEL EFFECTIF GLOBAL (TAEG)	3,99 % hors assurance 4,73% assurance comprise
GARANTIES EXIGÉES	Néant

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

ANNEXE 7 : Protection juridique



Des domaines d'intervention très larges…

Achats, consommation, travail, voisinage, services publics, administrations, santé, … Sur un simple appel téléphonique de votre part, l'assurance vous offre une protection juridique dans de nombreux domaines de la vie privée.

Une protection efficace dans votre vie quotidienne.

Une prise en charge étendue et de qualité : vous êtes défrayé des frais de justice, honoraires d'avocat… en fonction d'un barème prévu sur le contrat et dans la limite d'un plafond de 20 000 € par litige. Si vous avez besoin d'un avocat, vous pouvez le choisir ou demander à votre assureur de vous en recommander un. La prise en charge par un spécialiste est immédiate et vous bénéficiez d'un interlocuteur unique.

Une seule formule, un seul tarif pour faire respecter vos droits dans la vie quotidienne

Pour 7 € par mois, cette assurance intervient pour les litiges éligibles et dont l'enjeu financier est d'au moins 150 €. Les frais de justice peuvent être pris en charge jusqu'à 20 000 €.

Tarifs et conditions en vigueur au 01/04/2017 susceptibles d'évolution.

Souscription du contrat réservée aux personnes physiques, majeures et n'agissant pas pour des besoins professionnels, sous réserve d'acceptation de la demande. Les évènements garantis, les limites et les conditions figurent au contrat. Vous disposez d'un délai légal de renonciation.

Si vous êtes déjà client, nous possédons les renseignements nécessaires pour réaliser votre contrat.

Si vous n'êtes pas encore client, lors de votre rendez-vous, un conseiller vous apportera toute l'information nécessaire sur ce produit.
Il peut cependant être utile d'avoir sur vous les documents suivants :

- votre pièce d'identité
- votre dernier avis d'imposition
- un justificatif de domicile

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

ANNEXE 8 : Composition du compte d'instruments financiers de Mme GRANBOIS

Actions

Valeurs *Code ISIN*	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)
BOUYGUES *FR0000120503EN*	01/04/2017	150	27,90	28,87
CARREFOUR *FR0000120172CA*	01/04/2017	350	21,74	22,13
LVMH MOET VUITTON *FR0000121014MC*	01/04/2017	22	148,45	146,65
COCA-COLA *US19122T1097 CCET*	01/04/2017	100	46,02	45,57

OPCVM

Valeurs *Code ISIN*	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)
SICAV* FIDELITY MONDE *FR0000172363*	01/04/2017	10	30,19	32,57

*SICAV Actions de capitalisation.

Obligations

VALEURS ***Code ISIN***	Nombre	Nominal (€)	Cours du jour en %	Coupon couru en %
VEOLIA 4,375% - 16/01/18 *FR0010397927*	5	1 000	106,32	2,9764

Les obligations ont été transférées le 1er avril 2017 au pair (soit 100%).

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE A : Valorisation du portefeuille-titres de Mme GRANBOIS

Actions

Valeurs *Code ISIN*	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
BOUYGUES *FR0000120503EN*	01/04/2017	150	27,90	28,87		
CARREFOUR *FR0000120172CA*	01/04/2017	350	21,74	22,13		
LVMH MOET VUITTON *FR0000121014MC*	01/04/2017	22	148,45	146,65		
COCA-COLA *US19122T1097 CCET*	01/04/2017	100	46,02	45,57		
Totaux						

OPCVM

Valeurs *Code ISIN*	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
SICAV* FIDELITY MONDE *FR0000172363*	01/04/2017	10	30,19	32,57		

Obligations

VALEURS *Code ISIN*	Nombre	Nominal (€)	Cours du jour en %	Coupon couru en %	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
VEOLIA 4,375% - 16/01/18 *FR0010397927*	5	1 000	106,32	2,9764		

	Valorisation (Évaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
Valorisation globale du portefeuille de titres		

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

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

ANNEXE A : Valorisation du portefeuille-titres de Mme GRANBOIS

(à rendre avec la copie)

Actions

Valeurs *Code ISIN*	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
BOUYGUES *FR0000120503EN*	01/04/2017	150	27,90	28,87		
CARREFOUR *FR0000120172CA*	01/04/2017	350	21,74	22,13		
LVMH MOET VUITTON *FR0000121014MC*	01/04/2017	22	148,45	146,65		
COCA-COLA *US19122T1097 CCET*	01/04/2017	100	46,02	45,57		
Totaux						

OPCVM

Valeurs *Code ISIN*	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
SICAV* FIDELITY MONDE *FR0000172363*	01/04/2017	10	30,19	32,57		

Obligations

VALEURS *Code ISIN*	Nombre	Nominal (€)	Cours du jour en %	Coupon couru en %	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
VEOLIA 4,375% - 16/01/18 *FR0010397927*	5	1 000	106,32	2,9764		

	Valorisation (Évaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
Valorisation globale du portefeuille de titres		

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

Annexe à rendre avec votre copie

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

Annexe B : Comparaison compte d'instruments financiers / PEA

	Compte d'instruments financiers	PEA
Individuel/Collectif		
Nombre de comptes maximum par personne		
Plafond des versements		
Instruments financiers éligibles		
Possibilités de sortie		
Fiscalité en cas de sortie		
Fiscalité des plus-values		

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

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

Annexe B : Comparaison compte d'instruments financiers / PEA

(à rendre avec la copie)

	Compte d'instruments financiers	PEA
Individuel/Collectif		
Nombre de comptes maximum par personne		
Plafond des versements		
Instruments financiers éligibles		
Possibilités de sortie		
Fiscalité en cas de sortie		
Fiscalité des plus-values		

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

Annexe à rendre avec votre copie

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.