



BP Banque / Brevet bancaire

Afrique

juin 2008

vos contacts

en Afrique Sub-Saharienne

BENIN	C. Ahouansou	+ 229 90 03 52 71	apbef_benin@yahoo.fr
BURKINA-FASO	J. Pooda	+ 226 70 28 62 56	jpooda@voila.fr
BURUNDI	G. Buzungu	+ 257 22 25 22 82	gebuzungu@yahoo.fr
CAMEROUN			
> YAOUNDE	P. Sam Ndoumbe	+ 237 99 93 38 61	pierre.sam-ndoumbe@scbcameroun.com
> DOUALA	R. Tangakou Soh	+ 237 77 93 63 55	tangakou@yahoo.fr
CENTRAFRIQUE	D. Sabone	+ 236 75 04 79 41	dsabone@ecobank.com
COMORES	N. Dhakoine	+ 269 73 02 43	nadjib.dhakoine@bnparibas.com
CONGO	L. Ndenguet	+ 242 676 69 11	lyliandengue@hotmail.com
COTE D'IVOIRE	S. N'Gouan	+ 225 07 05 85 67	ngouans@avisoci
DIJIBOUTI	A. Mouti	+ 253 31 33 09	ouad.ahmed-ouad-mouti@bcimr.dj
GABON	C. Gondjout	+ 241 77 78 20	christian.gondjout@bicig.ga
GUINÉE	A. Diallo	+ 224 60 21 21 05	elhadjad2002@yahoo.fr
ILE MAURICE	E. Rakotobe	+ 33 2 62 97 10 69	preau@cfpb.fr
MADAGASCAR	H. Razafinjato	+ 261 32 04 43 870	hubert.raza@blueline.mg
MALI	M. Camara	+ 223 676 01 12	camaramoribaipf@yahoo.fr
NIGER	M. Mouddour	+ 227 93 80 76 73	mmouddour@yahoo.fr
RWANDA	A. Murasira	+ 250 08 30 26 34	amurasira@yahoo.fr
SÉNÉGAL	D. Ngom	+ 221 76 697 50 29	ngomdaouda46@yahoo.fr
TCHAD	P. Mbaihoundam	+ 235 626 86 83	mbaihoundam@beac.int
TOGO	M. Goeh-Akue	+ 228 904 01 63	mgoehakue@gmail.com

en France

DIRECTION DE L'INTERNATIONAL

> Responsable Afrique Sub-Saharienne	Astou Niane	+ 33 1 41 02 55 46	niane@cfpb.fr
> Responsable Maghreb et Outre-mer	Bertrand Adam	+ 33 1 41 02 56 98	adam@cfpb.fr
> Attachée de direction	Aurore Gillet	+ 33 1 41 02 56 08	gillet@cfpb.fr
> Directeur	François-Xavier Noir	+ 33 1 41 02 55 77	noir@cfpb.fr

DIRECTION DES DIPLÔMES, TITRES ET CERTIFICATIONS

> Responsable de l'Institut de Formation Bancaire	Françoise Barbier	+ 33 1 41 02 56 17	barbier@cfpb.fr
> Directeur	Jean-Claude Thomas	+ 33 1 41 02 55 28	thomasjc@cfpb.fr

DIRECTION DU SERVICE CLIENT

> Gestion administrative de l'activité internationale	Jeanne Gruot	+ 33 1 41 02 55 33	gruot@cfpb.fr
> Directeur	Philippe Contant	+ 33 1 41 02 55 90	contant@cfpb.fr

L'acquisition et la maîtrise des fondamentaux de l'activité bancaire demeurent un point de passage obligatoire pour tout collaborateur, quels que soient les marchés ou les filières sur lesquels il exerce. Aussi, toute offre de formation se doit de répondre, de manière opérationnelle, à ce besoin dont la réalité ne cesse de se confirmer au fil des années.

A ce titre, le BP Banque/Brevet Bancaire reste l'une des pièces maîtresses du dispositif diplômant et se prépare encore à jouer un rôle déterminant dans la période qui s'ouvre.

Il permet l'acquisition de bases solides en offrant une ouverture « grand angle » sur l'ensemble des techniques utilisées dans le cadre de nombreux métiers bancaires. A certains collaborateurs, il apporte la qualification requise pour l'exercice direct de leur mission. Pour d'autres, il constitue un tremplin permettant d'aborder ensuite et dans les meilleures conditions d'autres cycles de formation, notamment le DCCB ou l'ITB.

Quel que soit l'objectif poursuivi, chaque collaborateur trouvera dans ce dispositif une réponse efficace lui permettant de développer les compétences nécessaires à l'exercice de son métier.

Jean-Claude Thomas

Directeur des Diplômes, Titres et Certifications

Le BP Banque/Brevet bancaire, quelle vocation ?

Le BP Banque/Brevet bancaire constitue le “**légo de base**” de la formation diplômante bancaire permettant tout à la fois :

- > d'approprier l'**environnement bancaire**,
- > d'acquérir les connaissances (socle de **fondamentaux techniques**) nécessaires à l'exercice des **premières fonctions dans la banque de détail**,
- > ... et donc, de favoriser une **évolution professionnelle** ultérieure.

Le BP Banque/Brevet bancaire, quels objectifs ?

Le BP Banque/Brevet bancaire répond à plusieurs objectifs correspondant à des profils distincts de collaborateurs :

- > réussir leur **intégration** professionnelle,
- > accompagner leur **mobilité** fonctionnelle,
- > **remettre à jour leurs connaissances** dans un domaine donné,
- > préparer leur entrée dans un cycle à vocation métier (DCCB) ou managériale (ITB).

Le BP Banque/Brevet bancaire, quels atouts ?

- > **Une pédagogie fondée sur l'échange de savoir-faire et d'expérience avec des professionnels** de la banque (pédagogie qui bénéficie de ce fait d'un reengineering régulier en termes d'évolution des connaissances et des pratiques).

- > **Une couverture internationale**

La formation est diffusée sur une vingtaine de pays francophones depuis près de quarante ans. Les représentants du CFPB sont des professionnels de la banque entretenant des relations étroites avec les établissements bancaires et les institutions de place.

L'organisation pédagogique

Le BP Banque/Brevet bancaire Afrique est organisé en trois années de formation.

Chaque année répond à des objectifs spécifiques :

- ▶ **1^{ère} année** : acquérir le socle des fondamentaux bancaires en développant une méthodologie appropriée en matière de communication professionnelle
- ▶ **2^{ème} année** : renforcer ses compétences en finance, dans les domaines juridiques et en techniques bancaires de la banque de détail
- ▶ **3^{ème} année** : professionnaliser son approche des métiers de la banque et développer sa compréhension de l'environnement financier international.

1 ^{ère} année : 52 heures	2 ^{ème} année : 58 heures	3 ^{ème} année : 72 heures
<ul style="list-style-type: none">■ Méthodologie de la communication écrite et orale 14 h■ Comptabilité générale et mathématiques financières 20 h■ Economie générale 18 h	<ul style="list-style-type: none">■ Comptabilité, préparation à l'analyse financière 10 h■ Economie monétaire et bancaire 12 h■ Droit civil, commercial et bancaire 18 h■ Techniques bancaires des particuliers 18 h	<ul style="list-style-type: none">■ Diagnostic économique et financier de la micro entreprise 20 h■ Techniques bancaires micro entreprise 20 h■ Opérations bancaires avec l'étranger 10 h■ Connaissance des marchés de capitaux 8 h■ Pratique de la relations commerciale 14 h

1^{ère} année

I. Méthodologie de la communication écrite et orale

- Appréhender un texte, décoder et commenter son contenu
- Résumer un texte
- Rédiger une dissertation
- Préparer et présenter un exposé oral

II. Comptabilité générale et mathématiques financières

- Appréhender les grands principes de la comptabilité
- Repérer les composantes du plan comptable
- Enregistrer les opérations courantes
- Identifier les opérations d'inventaire
- Appréhender certaines notions de mathématiques financières : intérêts simples, escompte, équivalence des effets

III. Economie générale

- Repérer les agents et les circuits économiques
- Identifier les problèmes démographiques contemporains
- Appréhender les mécanismes de la formation des prix
- Identifier les facteurs de la croissance et des fluctuations économiques
- Différencier les économies planifiées et de marché
- Discerner les objectifs et composantes des politiques économiques
- Utiliser les outils de mesure des échanges extérieurs

2^e
année

I. Comptabilité, préparation à l'analyse financière, mathématiques financières

- Identifier les différentes formes de sociétés
- Préparer les travaux d'inventaire
- Expliquer comment se détermine le résultat
- Présenter les états financiers et effectuer les travaux de clôture
- Analyser la situation financière d'une entreprise à travers l'interprétation du bilan et de ratios significatifs
- Appréhender certaines notions de mathématiques financières : intérêts composés, calculs de taux, suites d'annuités constantes, actualisation, amortissement d'emprunts

II. Economie monétaire et bancaire

- Caractériser la monnaie et le mécanisme de création monétaire
- Expliquer le fonctionnement du système monétaire international
- Repérer les étapes de la création du système monétaire européen et ses enjeux
- Appréhender le système monétaire et bancaire africain
- Expliquer le lien entre les politiques de crédit et la gestion des établissements bancaires

III. Droit civil, commercial et bancaire

- Identifier les sources du droit et caractériser la règle de droit
- Repérer la compétence des principales juridictions
- Caractériser le statut juridique du client
- Appréhender la notion de relation juridique
- Repérer les principaux contrats
- Identifier les éléments juridiques liés aux opérations bancaires courantes
- Citer les différentes sûretés et leur fonctionnement
- Intégrer la notion de procédure collective
- Apprécier les éléments susceptibles de mettre en oeuvre la responsabilité civile du banquier

IV. Techniques bancaires des particuliers

- Caractériser le marché des particuliers
- Effectuer les opérations et vendre les services liés au compte
- Appréhender les différents produits de placement non financiers et les proposer au client
- Identifier les principaux crédits bancaires et les proposer au client
- Apprécier les obligations de l'intermédiaire financier

3^e
année

I. Diagnostic économique et financier de la micro-entreprise

- Appréhender l'environnement économique de la micro-entreprise
- Analyser l'activité et la rentabilité d'une entreprise par l'étude du compte de résultat
- Mener l'étude du bilan pour analyser la structure financière de la micro-entreprise
- Etablir un diagnostic d'ensemble et prendre une décision

II. Techniques bancaires de la micro-entreprise

- Caractériser le marché des micro-entreprises
- Appliquer les procédures d'ouverture de comptes aux micro-entreprises et les suivre au quotidien
- Proposer des techniques de financement appropriées
- Apprécier les risques liés aux relations entre un client micro-entreprise et sa banque

III. Opérations bancaires avec l'étranger

- Identifier les différents moyens de paiement utilisés dans le cadre des échanges avec l'étranger et les dispositions à prévoir
- Apprécier les principes de fonctionnement d'un marché des changes et les risques qui y sont liés
- Citer et expliquer les modes de financement du commerce international

IV. Connaissance des marchés de capitaux

- Appréhender le rôle et les principes de fonctionnement des marchés financiers
- Caractériser les échanges interbancaires dans la zone UEMOA et dans la zone CEMAC
- Identifier le fonctionnement de la bourse des valeurs mobilières dans la zone UEMOA
- Cerner les composantes et les enjeux du projet de bourse régionale dans la zone CEMAC

V. Pratique de la relation commerciale

- Mettre en oeuvre les facteurs d'une bonne communication et en repérer les freins
- Appliquer les techniques d'accueil et de découverte du client
- Orienter son argumentation selon les besoins du client
- Répondre efficacement aux objections et aux réclamations
- Conclure l'entretien et vendre ses préconisations

Le déroulement de la formation

- ▶ Les formations sont proposées en présentiel dans la mesure où l'effectif le permet.
 - ▶ Si tel n'est pas le cas, la formule par correspondance associée à des séances de regroupement sera proposée avec des enveloppes horaires aménagées.
 - ▶ Si l'éloignement rend impossible le déplacement des candidats, une formation par correspondance sans regroupement sera alors simplement mise en oeuvre.
 - ▶ Le Délégué national arrête le calendrier de la formation en intégrant les souhaits exprimés par les instances de la profession et les impératifs propres à chaque pays.
- ▶ Chaque année comporte un certain nombre de travaux écrits qui permettent aux candidats de s'investir régulièrement durant le cycle et de se préparer aux examens :
 - 6 en 1^{ère} année,
 - 7 en 2^{ème} année,
 - 6 en 3^{ème} année.

Ces travaux sont corrigés par les équipes de conseillers pédagogiques du CFPB et supervisés par la Direction nationale.

Les examens

▶ La réglementation

Cette réglementation diffère selon qu'il s'agit d'examens organisés par les services de l'Education Nationale du pays ou de ceux mis en oeuvre par le CFPB.

Leur organisation est cependant sensiblement identique :

- chaque année de formation est indépendante et doit être validée par une moyenne générale d'au moins 10/20,
- à l'intérieur de chaque année, les épreuves sont indépendantes les unes des autres,
- les candidats admis aux épreuves de la troisième année sont déclarés titulaires du diplôme.

▶ Epreuves du Brevet bancaire

nature des épreuves	durée	forme	coefficient
Epreuves de la 1^{ère} année d'études			
■ Culture et communication	3 h	écrite	3
■ Comptabilité générale	2 h 30	écrite	3
■ Economie générale	3 h	écrite	4
Epreuves de la 2^{ème} année d'études			
■ Préparation à l'analyse financière	2 h	écrite	3
■ Economie monétaire et bancaire	1 h 30	écrite	2
■ Droit civil, commercial et bancaire	1 h 30	écrite	2
■ Techniques bancaires des particuliers	2 h	écrite	3
Epreuves de la 3^{ème} année d'études			
■ Diagnostic économique et financier de la micro-entreprise	3 h	écrite	3
■ Techniques bancaires de la micro-entreprise	3 h	écrite	3
■ Opérations bancaires avec l'étranger	1 h	écrite	1
■ Connaissance des marchés de capitaux	1 h	écrite	1
■ Pratique de la relation commerciale	20 mn	orale	2



Quelques réponses aux questions que vous vous posez...

Le BP Banque/Brevet bancaire peut-il apporter un plus à un collaborateur entré dans la banque avec une formation supérieure ?

Certaines formations supérieures permettent, il est vrai, d'acquérir un bagage économique, juridique et financier. L'intérêt du BP est ailleurs : outre l'acquisition des techniques relatives au marché des particuliers et des professionnels, la formation repose sur une transmission de savoirs-faire et d'expériences liés à l'exercice des métiers bancaires.

Mieux comprendre l'environnement bancaire dans lequel ils travaillent constitue un souhait largement exprimé par les collaborateurs des banques. Quelles réponses le BP leur apporte-t-il ?

Le cursus du BP traite à la fois de l'organisation macro et micro-économique des banques : ce faisant, il permet d'élargir son horizon et de mieux comprendre son environnement. En outre, l'approche des techniques bancaires est orientée sur la banque de détail. Mieux percevoir les attentes de cette clientèle aide à mieux prendre en compte les attentes des points de vente.

En quoi le BP peut-il aider un collaborateur s'engageant dans une démarche de mobilité fonctionnelle ?

L'ouverture volontairement grand angle des disciplines traitées dans le cadre du BP en fait un outil permettant la prise en mains de nombreux métiers.

A ce titre, il contribue à favoriser la mobilité interne des collaborateurs dans les différentes entités de la banque de détail.

En tant que responsable hiérarchique, quel intérêt y a-t-il à inciter ses collaborateurs à suivre la formation du BP Banque/Brevet bancaire ?

Le BP est une formation créée et dispensée par des professionnels oeuvrant sur le marché de la banque de détail. A ce titre, il est en veille par rapport à l'évolution des techniques et des pratiques professionnelles.

Il confère ainsi aux collaborateurs qui souhaitent s'orienter vers des diplômes de niveau supérieur comme le DCCB ou l'ITB la possibilité de les aborder avec un socle de fondamentaux plus solides et donc de meilleures chances de réussite.

Un responsable de clientèle particuliers qui anime au quotidien ses équipes commerciales peut-il transmettre ce savoir-faire en qualité de formateur au CFPB ?

Pour former des collaborateurs qui sont confiés par les banques, le CFPB s'assure le concours de professionnels aux compétences reconnues.

Le profil évoqué ici est à l'évidence dans le coeur de cible de la formation. Mais d'autres ont également vocation à venir transmettre leur savoir : les disciplines du BP étant nombreuses, les compétences requises sont diversifiées...

Architecture des diplômes du CFPB à l'international

**Cycles d'expertise
professionnelle certifiés**

**Acquisition d'un haut niveau
d'expertise métier**

EXPERTISE

ITB
Institut Technique de Banque

**Prise de responsabilité
d'unité ou de centre de profit**

ENCADREMENT

DCCB/CCCB
Diplôme/Certificat de Conseiller
Commercial de Banque

**Professionnalisation
à orientation commerciale**
(métiers de chargé de clientèle)

TECHNICIEN SUPERIEUR

BP/BB
Brevet Professionnel
Brevet Bancaire

**Développement
des connaissances techniques**

TECHNICIEN



Centre de Formation de la Profession Bancaire

5 esplanade Charles de Gaulle, TSA 85 000 - 92739 Nanterre cedex - France > T + 33 (1) 41 02 55 00 - F + 33 (1) 41 02 55 55 - www.cfpb.fr

