

Brevet de Technicien Supérieur "Banque, conseiller de clientèle", session 2017

Rapport de synthèse

Inspection Pédagogique Régionale
d'économie-gestion - C. VALTAT

LES RÉSULTATS DÉFINITIFS

85 % de réussite à l'inter académique, après délibération

	présents	admis	%adm/pres
A03 BESANCON			
025003SN SECTEUR MONTBELIARD	1	-	0%
0251028G LYCEE SAINT JEAN BESANCON	17	17	100%
0251605J GRETA DE BESANCON	5	5	100%
0251711Z LYCEE CL.NIC. LEDOUX BESANCON	14	12	85.7%
090022SW SECTEUR BELFORT	1	-	0%
A07 DIJON			
0210017E LGT MONTCHAPET DIJON	18	17	94.4%
021002SX ISOLES 21 SECTEUR DIJON	1	1	100%
021901SP CFA BANQUE DE BOURGOGNE	9	9	100%
A12 NANCY-METZ			
0540034U LGT ERNEST BICHAT LUNEVILLE	27	25	92.6%
0542035U GRETA LORRAINE-CENTRE NANCY	1	1	100%
0542287T C.F.A. DE LA BANQUE NANCY	17	17	100%
0542460F SUP'FORMATION NANCY	7	2	28.6%
054860SP C.F.P.B. NANCY	6	6	100%
054862SG FORMATION INSTITUT LUDRES	7	2	28.6%
0572728F C.F.A. ROBERT SCHUMAN METZ	9	9	100%
088088SD INDIVIDUELS VOSGES	1	1	100%
A15 STRASBOURG			
0672735J ESTUDIA STRASBOUR	17	10	58.8%
0672879R CFA METIERS BANQUE	22	21	95.5%
0672897K C.F.P.B.	1	1	100%
067999SS INDIVIDUELS BAS-RHIN	1	-	0%
068999SM INDIVIDUELS HAUT-RHIN	1	-	0%
A19 REIMS			
008125SY UFA MONGE	4	4	100%
010001SL AUTRES CANDIDATS - AUBE	2	1	50.0%
0100022V LYCEE CHRETIEN DE TROYES	20	12	60.0%
0100975F GRETA SUD CHAMPAGNE SITE AUBE	11	10	90.9%
010287SY UFA CHRESTIEN DE TROYES	7	7	100%
051001SH AUTRES CANDIDATS - MARNE	1	1	100%
0511822D GRETA DE LA MARNE - REIMS	8	8	100%
051223SN UFA COLBERT	11	11	100%
TOTAL	247	210	85.0%

LES MOYENNES PAR DISCIPLINE

	AB	sup 10	inf 10	AUTRE	Tot Insc	Moyenne
E1-						
3984 CULT.GEN&EXPR	5	89	54	-	148	10.70
TOTAL	5	89	54	-	148	10.70
E2-A						
0002 ANGLAIS	5	79	60	-	144	10.61
0007 ESPAGNOL	-	1	1	-	2	11.25
TOTAL	5	80	61	-	146	10.62
E2-B						
0002 ANGLAIS	5	103	36	-	144	12.14
0007 ESPAGNOL	-	2	-	-	2	13.50
TOTAL	5	105	36	-	146	12.16
E3-						
3389 GES.REL.CLIEN	6	143	7	-	156	13.71
TOTAL	6	143	7	-	156	13.71
E4-A						
0529 ETUDE DE CAS	6	117	35	-	158	11.51
TOTAL	6	117	35	-	158	11.51
E4-B						
7687 ANAL.SIT.COM.	7	115	36	-	158	12.35
TOTAL	7	115	36	-	158	12.35
E5-						
7688 ENV.ECO.JUR.B	5	110	32	-	147	12.01
TOTAL	5	110	32	-	147	12.01
EF1						
0001 ALLEMAND	1	1	-	-	2	17.00
0002 ANGLAIS	-	1	-	-	1	15.00
0003 ARABE	-	1	-	-	1	13.00
0007 ESPAGNOL	3	5	-	-	8	16.80
0008 ITALIEN	-	1	-	-	1	20.00
0009 RUSSE	-	2	-	-	2	19.00
0047 TURC	-	1	-	-	1	10.00
0148 L.S.F.	-	-	1	-	1	3.00
TOTAL	4	12	1	-	17	15.38
EF2						
7131 CERTIF. PROF.	5	139	6	-	150	12.81
TOTAL	5	139	6	-	150	12.81
TOTAL	48	910	268	-	1226	12.03

LES RAPPORTS PAR DISCIPLINE

CULTURE ET EXPRESSION EN LANGUE FRANÇAISE

Observations sur les prestations des candidats

- Dans l'ensemble, la connaissance des principes des exercices progresse ;
- La maîtrise de l'expression personnelle demeure plus fragile, faute de références culturelles ;
- La qualité générale de la langue écrite progresse : la cohérence du propos est très souvent perceptible sans effort ;
- Les copies les meilleures témoignent que les deux exercices écrits peuvent être parfaitement maîtrisés.

Principaux conseils aux candidats

- Rédiger une copie soignée, lisible et aérée (une ligne sur deux si besoin), ce qui facilite le travail de correction ;
- Principes à mieux maîtriser dans l'exercice de synthèse
 - La concision est la qualité première attendue, sans que cela nuise à la pertinence du propos ni à la qualité de l'argumentation ;
 - La synthèse, par nature, suppose non seulement la confrontation des thèses, mais la mise en perspective des arguments et même celle des modes argumentatifs ;
 - La reformulation des documents fonde l'exercice ; cela interdit la reprise à l'identique des textes et la citation, explicite ou masquée ;
 - Un plan comporte deux parties au moins, doit assurer une progression continue et explicite de la pensée.

- Principes à mieux maîtriser dans l'exercice d'expression personnelle
 - Une analyse du sujet qui mette en lumière sa spécificité par rapport à la thématique nationale ;
 - L'énoncé de la question oblige à choisir un type de plan adapté, qui n'est pas nécessairement dialectique ;
 - Analyser les termes majeurs de l'énoncé (« besoin » ; « admirer » ; « extraordinaires ») ;
 - La culture personnelle, très souvent absente, doit nourrir l'expression personnelle. On peut, pour cela, solliciter toutes les formes artistiques ou tous les domaines scientifiques.

Remarques formulées par les correcteurs quant au sujet

- Le sujet s'avère globalement accessible aux étudiants ;
- SYNTHESE
 - Le corpus est peu dialectique, ce qui ne facilite pas la mise en perspective des thèses ou des arguments ;
 - L'extrait littéraire n'est pas assez riche pour renouveler l'approche de la problématique, alors qu'il s'agit de sa fonction première. Un texte littéraire sans nuances ni profondeur, même s'il avère accessible dans un premier temps, ne favorise pas la réflexion des candidats ;
 - Il est indispensable de proposer des textes sans coupure ;
 - Le document iconographique comporte une information peu claire : le candidat ne peut pas savoir si la formule guidante « Ils peuvent être extraordinaires ! » appartient ou non à l'affiche d'origine ou à la campagne de communication de la fondation Emmaüs.
- EXPRESSION PERSONNELLE
 - Comme souvent, la formulation de la question initiale s'avère très proche de la problématique qui structure le corpus. Cela a pour effet d'inciter les étudiants à reprendre de manière notable tout ou partie de cette problématique, sans développer de pensée personnelle ; cela nuit nettement à la qualité des productions. Il serait souhaitable, dans l'intérêt des candidats, de proposer une question éloignée de la problématique du corpus (on pouvait très aisément, par exemple, proposer de réfléchir à l'attrait exercé par les héros négatifs ou noirs).

LANGUES VIVANTES

ANGLAIS

Épreuve écrite

- Compréhension écrite
 - L'article de presse portait cette cession sur « les années sabbatiques » en particulier chez les jeunes diplômés qui partent à l'étranger avant d'intégrer le monde du travail. Il a particulièrement bien été compris et apprécié par l'ensemble des étudiants.
- Expression écrite
 - La première question posée en anglais n'a pas toujours été bien saisie. La deuxième question les a par contre bien inspirés. L'expression anglaise semble plutôt meilleure que d'habitude et plus élevée que dans certains autres BTS.

Épreuve orale

- Le niveau est très hétérogène avec dans l'ensemble des étudiants assez peu à l'aise avec cette épreuve.
- La vidéo n'est pas toujours bien comprise et la deuxième partie de l'entretien qui porte sur leur expérience professionnelle n'est pas toujours bien préparée ce qui rend l'échange et l'interaction difficiles.

GESTION DE LA RELATION CLIENT

Forme CCF

	Note absent	Note sup 10	Note inf 10	Total inscrit	Moyenne
008125SY UFA MONGE 3389 GES.REL.CLIEN	-	4	-	4	16.38
0100022V LYCEE CHRETIEN DE TROYES 3389 GES.REL.CLIEN	-	16	3	19	12.95
0100975F GRETA SUD CHAMPAGNE SITE AUBE 3389 GES.REL.CLIEN	3	11	-	14	14.27
010287SY UFA CHRETIEN DE TROYES 3389 GES.REL.CLIEN	-	7	-	7	14.71
0210017E LEGT MONTCHAPET DIJON 3389 GES.REL.CLIEN	1	18	-	19	13.28
0251028G LYCEE SAINT JEAN BESANCON 3389 GES.REL.CLIEN	-	11	-	11	13.59
0251605J GRETA DE BESANCON 3389 GES.REL.CLIEN	-	5	-	5	11.90
0251711Z LYCEE CL.NIC. LEDOUX BESANCON 3389 GES.REL.CLIEN	-	11	2	13	12.69
0511822D GRETA DE LA MARNE - REIMS 3389 GES.REL.CLIEN	-	8	-	8	13.19
0512236N UFA COLBERT 3389 GES.REL.CLIEN	1	11	-	12	13.86
0540034U LGT ERNEST BICHAT LUNEVILLE 3389 GES.REL.CLIEN	-	25	2	27	13.78
0542035U GRETA LORRAINE-CENTRE NANCY 3389 GES.REL.CLIEN	-	1	-	1	15.00
0572728F C.F.A. ROBERT SCHUMAN METZ 3389 GES.REL.CLIEN	1	9	-	10	14.78
TOTAL	6	137	7	150	13.63

Forme ponctuelle

	Note absent	Note sup 10	Note inf 10	Total inscrit	Moyenne
A03 BESANCON 3389 GES.REL.CLIEN	1	6	-	7	15.50
A07 DIJON 3389 GES.REL.CLIEN	-	9	1	10	13.20
A12 NANCY-METZ 3389 GES.REL.CLIEN	2	29	9	40	12.08
A15 STRASBOURG 3389 GES.REL.CLIEN	6	33	8	47	12.85
A19 REIMS 3389 GES.REL.CLIEN	1	2	-	3	12.00
TOTAL	10	79	18	107	12.73

Conformité des dossiers : vérification des livrets de compétences

- Elle est effectuée par chaque centre.
- Au niveau de Dijon, une vingtaine de dossiers se sont révélés non conformes surtout en provenance des candidats isolés. Ainsi, il convient de
 - Insister sur les signatures et les cachets à apposer sur les fiches
 - Préciser la nécessité d'adosser aux fiches de compétences (3 à 7) la fiche client, élément indispensable pour passer l'épreuve ; il s'agit d'un motif de non conformité.

Déroulement de l'épreuve : changements de paramètres

- Les fiches des candidats sont souvent très peu renseignées concernant le client, donc difficile de changer des paramètres. La rubrique en bas de page qui permet de donner des informations complémentaires sur le profil client (projet, événement, traits de personnalité) n'est pas souvent renseignée
 - Au final, on trouve des situations hétérogènes : certaines n'ont parfois plus aucun rapport avec la situation initiale, tandis que d'autres ont peu de paramètres modifiés.
 - Le thème de la fiche est toujours respecté.

Préconisations :

- Au niveau de la rédaction des fiches
 - Ne pas oublier la mixité (Mr/Mme) dans les sujets.
 - Donner un nom, c'est toujours mieux que M X.
 - Prévoir dans la fiche client, une rubrique : « client depuis... ». Il est important pour la négociation de connaître l'ancienneté du client.
 - Préciser au recto de la fiche candidat, l'équipement bancaire du client, conforme à ce qui se passe dans les agences.
 - Veiller à la compatibilité des sujets avec le niveau demandé en BTS (certains sujets étaient trop difficiles ex : rachat de crédit).
 - Les fiches des candidats étant souvent très peu renseignées, il est nécessaire de prévoir un minimum de renseignements sur son client : âge, profession, salaire, équipement bancaire, ancienneté, initiative du rdv.

Niveau des candidats

- Le niveau est hétérogène.
- La qualité des prestations est inégale, mais l'ensemble reste honorable.
- Certains candidats sont insuffisamment informés du fonctionnement et des exigences de l'épreuve.

Déroulement de l'épreuve

- Les candidats ont plutôt bien géré leur temps de négociation : les 25 minutes sont plutôt bien respectées.
- Les 5 minutes d'auto évaluation sont un temps d'échange et d'analyse.
- Les 15 minutes sont consacrées à l'accueil et font l'objet d'un questionnaire. De fait les jurys élargissent souvent ce questionnaire à la culture générale bancaire.
- Pour la partie négociation, les candidats ne comprennent pas toujours comment mettre à profit les 15 minutes de préparation.
- Attention aux situations d'activités simulées et non vécues en particulier pour les candidats qui travaillent à distance dans les agences.

Observations sur le sujet et le corrigé

- Sujet relativement complet couvrant une bonne part du référentiel : l'analyse d'activité, les crédits à la consommation, la gestion des comptes et l'épargne financière
- Sujet jugé dans l'ensemble relativement long
- Les questions techniques nécessitant des calculs étaient peu nombreuses et les annexes fournissaient des aides importantes à l'exécution de ceux-ci notamment en ce qui concernait le crédit à la consommation
- Des questions basiques permettant une notation relativement large mais aussi quelques questions nécessitant une connaissance plutôt approfondie (par exemple sur les coupons courus et la valeur des obligations)

Observations sur la qualité des copies

- Une moyenne de 11.5 sur 259 copies soit 0.8 point de moins que l'année précédente
- Les étudiants ne répondent pas toujours précisément aux questions posées ce qui peut s'expliquer par des difficultés de compréhension des questions et une confusion des termes chez certains : à cet égard le dossier A concernant l'analyse de portefeuille et qui nécessitait plus de qualités de synthèse a visiblement posé plus de problèmes
- Les connaissances de base que l'on se doit de maîtriser à ce niveau (sur les moyens de paiement et la gestion de portefeuille) ainsi que le vocabulaire professionnel ont été globalement jugés de qualité insuffisante
- Des difficultés de transposition des connaissances à des cas concrets notamment sur le dossier D consacré aux comptes titres et à leur valorisation
- Pour certaines questions un nombre non négligeable de candidats se sont contentés de recopier l'annexe
- Beaucoup trop de candidats ne se donnent pas la peine de justifier leurs calculs ce qui rend plus problématique la notation des copies
- Concernant la forme, l'orthographe et plus généralement le vocabulaire et la grammaire utilisés présentent des lacunes importantes chez un nombre croissant de candidats

Conseils aux candidats

- Respecter les consignes et fournir l'ensemble des justifications attendues ainsi que le détail des calculs effectués
- Se contenter de répondre aux seules questions posées
- Eviter la tentation de la paraphrase
- Travailler sur la qualité de la présentation et prendre le temps de se relire pour corriger les fautes de syntaxe et d'orthographe
- Utiliser de préférence un vocabulaire professionnel et adapté aux situations

Préparation à l'épreuve

- Certains candidats méconnaissent les attentes de l'épreuve, il serait souhaitable que les centres de formation se rapprochent des textes officiels.
- L'exposé oral du candidat doit tendre vers une durée de 10 min, pour une durée totale de l'épreuve de 30 min avec une deuxième partie (l'entretien entre le candidat et le jury) fixée à 20 minutes maximum.
- On attire l'attention des candidats et des formateurs sur l'importance du choix des fiches de compétences présentes dans le livret. Chaque fiche doit permettre une mise en valeur du travail effectué.
- On constate que l'exposé est plus vivant et intéressant quand il a été réellement vécu par le candidat. Les activités fictives restent souvent trop théoriques même si elles sont acceptées par les textes officiels.
- Dans la mesure du possible, les fiches de compétences reposant sur des situations vécues en agence doivent être privilégiées.

PREMIERE PARTIE : EXPOSE ORAL DU CANDIDAT SUR LA FICHE TIREE AU SORT PARMIS LES FICHES 8, 9 ET 10 DU LIVRET DE COMPETENCES

- L'immense majorité des candidats utilise un diaporama pour leur présentation et celui-ci est plutôt bien construit même si certains comportent de nombreuses fautes d'orthographe.
- Peu de candidats apportent en revanche d'autres documents tels que tableau de suivi de phoning, renseignements sur les produits ... ce qui pourrait néanmoins rendre plus vivante et plus concrète la présentation orale.
- La majorité des candidats n'a pas prévu un outil pour contrôler son temps de parole
 - On rencontre des situations de présentation de 3 min à 5 min.
 - Certains candidats au contraire dépassent le temps et ne gèrent pas correctement la demande de conclusion rapide.
- De rares candidats présentent à l'oral une situation différente de celle de la fiche incluse dans le livret de compétences (ayant travaillé trop tard l'oral et pris conscience de l'insuffisance de contenu).

FICHE N° 8 : ANALYSE D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS

- Les données concernant le portefeuille sont difficiles à collecter pour certains candidats hormis la segmentation. Certains candidats se bornent à de simples constats sans analyse ni comparaison.

FICHE N° 9 : DEVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS

- Certains candidats présentent une situation fictive, y compris dans certains cas un exercice de « pochette ».
- Parfois ils ont préféré présenter une situation de fiche 9 fictive car il ne leur était pas possible de la lier à l'analyse de portefeuille, alors qu'ils avaient par ailleurs effectué des missions réelles beaucoup plus intéressantes. Les fiches 8 et 9 peuvent être reliées entre elles et c'est préférable, mais ce n'est pas obligatoire.

FICHE N° 10 : GESTION DES RISQUES AU QUOTIDIEN

- La grande majorité des fiches 10 portent sur le traitement des débiteurs même s'il est possible d'étudier d'autres risques (le risque lié au crédit, le risque lors de l'ouverture des comptes, ...)
- Certaines présentations de situations ne reposent que sur un cas concret sans généralisation de la démarche (un seul cas de client débiteur).
- La maîtrise des risques reste trop théorique pour certains étudiants et souvent les risques ne sont pas suffisamment expliqués.

DEUXIEME PARTIE : ENTRETIEN ENTRE LE CANDIDAT ET LE JURY

- C'est cette partie qui permet d'évaluer l'investissement et l'implication professionnelle du candidat ainsi que ses connaissances même si les actions présentées au cours de l'exposé semblent insuffisantes.

Points positifs

- Certains candidats sont très performants et convaincants, ils se sont beaucoup investis et montrent un bon niveau de compétences aussi bien théoriques que pratiques (connaissance du fonctionnement de leur agence, des procédures, et du contexte).
- Ils adoptent également un comportement très professionnel (salutations, savoir-vivre, posture...).

Axes d'amélioration

- Pour d'autres candidats, un manque de curiosité et de sens critique est à déplorer : les candidats ont réalisé les missions confiées lors de leurs temps de présence en agence, mais sans aller plus loin dans la réflexion.
- Il est à noter également que bien souvent les connaissances sont approximatives et que le vocabulaire professionnel n'est pas suffisamment utilisé.
- En raison d'un manque de préparation sans doute, certains étudiants ont du mal à cerner les questions posées et se lancent parfois dans des réponses vagues, trop longues et trop diluées.
- Certains candidats présentent de grosses lacunes dans les connaissances de base ou dans la compréhension de leur environnement professionnel (exemple : ne connaît pas le nombre de clients dans son agence).
- Enfin, certains candidats ont très peu préparé l'épreuve et ne se donnent même pas la peine de chercher à convaincre le jury.
- Quelques tenues vestimentaires ne semblent pas adaptées à une prestation orale pour un examen.

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET ORGANISATIONNEL DE L'ACTIVITE BANCAIRE

Note la plus haute = 17.5

Note la plus basse = 05.5

Remarques générales

- Sujet très accessible mais problème d'expression et d'orthographe pour de nombreux candidats.
- Peu de vocabulaire adapté.
- Les candidats ont tendance à lire trop vite les questions et, de ce fait, ne prennent en compte qu'une seule partie des exigences qui y sont formulées (stress de l'examen seulement ou mauvaise compréhension ?).
- La connaissance de la méthodologie du développement structuré progresse. Cependant, il reste néanmoins des candidats qui ne connaissent pas du tout la méthode.

Question 1 : Présenter brièvement les différents modes de financement de l'économie.

- Question peu maîtrisée.

Question 5 : Citer les risques auxquels la banque peut être confrontée face à ce type de clientèle.

- Question de cours simple (citer)... pourtant non maîtrisée car nombreux sont les candidats qui ont cité tous les risques, sans se limiter à ceux engendrés par la clientèle fragile.
- Conséquence : points attribués néanmoins quand les risques attendus se trouvaient dans leur énumération pléthorique.

Question 6 : Expliquer les obligations professionnelles du banquier à son égard.

- Toutes les obligations professionnelles ont été données sans discernement par de nombreux candidats.
- Même conséquence que dans la question 5 : points attribués néanmoins quand les obligations attendues se trouvaient dans leur énumération pléthorique.

Question 7 : Présenter les déterminants de l'épargne des ménages.

- La notion de « déterminants » n'a pas été bien cernée par les candidats. Les correcteurs ont souvent trouvé un mélange de raisons, de motivations d'épargner et de types de produits d'épargne.

Question 8 : À partir de la phrase soulignée dans l'annexe 2, préciser en quoi la baisse du Livret A permet de lutter contre la déflation.

- Les candidats n'ont pas souvent donné la définition de la déflation puisqu'elle ne leur était pas demandée. Pourtant le barème de correction l'avait prévu.

Question 9 : Montrer dans quelle mesure le livret A caractérise une situation d'économie régulée par l'Etat.

- Question non comprise par tous les candidats. Ils ont donné l'explication du calcul du taux du livret A.

Question 10 : CAS PRATIQUE : Présenter le problème juridique posé dans la situation ci-dessus, les règles de droit applicables et la solution qui peut être apportée à votre client.

- **Problématique** : Une petite partie des candidats (candidats non scolaires ?) les ont perdus en raison de la « personnalisation » effectuée dans la question posée. En effet, ces candidats ont fait systématiquement le rappel des faits (pourtant non demandé) et posaient, à la suite, leur question qui était, de ce fait, non générale.
- **Règles de droit applicables** : Les candidats ont exposé uniquement les deux règles présentes dans les annexes mais avec, en plus, souvent celle du régime primaire du mariage.
- **Solution** : Présente dans les copies, mais pas toujours bien formulée.

Question 11 : NOTE STRUCTUREE : À l'aide de la documentation proposée en annexe 4 et de vos connaissances, préparez une note structurée et argumentée dans laquelle vous présenterez les enjeux de la RSE puis sa mise œuvre par les établissements de crédit.

- Le développement n'est pas correctement structuré
 - Dans une majorité de copies, il y a bien les deux parties demandées mais, dans chacune d'entre elles, les sous-parties A et B font défaut.

- Des candidats ne connaissent pas la méthodologie : ils ont présenté un développement sous forme d'un bloc non structuré, sans introduction, sans distinction des deux parties et sans conclusion.
- La forme administrative de la note a encore été trouvée dans certaines copies.
- Dans l'introduction, la définition de la RSE est quasiment inexistante.
- Il y a eu trop souvent recopie des illustrations par les candidats pour agrémenter leur développement.

Quelques conseils

- L'acquisition des connaissances de base, sans omettre celles vues en 1ère année (définitions...)
- La restitution de ces connaissances afin d'enrichir leur réflexion et leur vocabulaire dans les analyses à réaliser.
- LE TRAITEMENT D'UN CAS PRATIQUE
 - Le problème juridique doit être exprimé sous forme interrogative ou bien introduit ainsi « il s'agit de... » et exprimé surtout de façon générale (pas de personnalisation).
 - Les règles de droit applicables doivent toujours être expliquées : 4 au moins dans la mesure du possible.
 - La solution doit reprendre les faits essentiels et seulement les règles de droit qui correspondent à la situation exposée dans l'énoncé.
- L'ANALYSE DES DOCUMENTS FOURNIS
 - Il s'agit d'apprendre à préparer la réflexion : Prendre un temps de réflexion avant de répondre aux questions => lire attentivement toutes les questions posées afin d'éviter les répétitions dans les réponses ou les hors-sujets ou même les oublis.
 - Il s'agit d'apprendre à se détacher des documents afin d'exposer sa propre réflexion
 - Apprendre à reformuler pour éviter la recopie des documents.
 - Ou, si recopie il y a, mettre la phrase recopiée entre « guillemets » et de la faire suivre d'une explication personnelle.
- LA METHODOLOGIE DE LA NOTE STRUCTUREE :
 - Une introduction complète (accroche, définitions des notions abordées dans l'énoncé, problématique et annonce du plan).
 - Corps de la note : structuré, composé de deux parties identifiées et deux sous parties chacune, comportant une phrase de transition entre chaque partie.
 - Conclusion qui reprend les éléments-clés exposés dans le corps de la note et qui se termine par une phrase d'ouverture sur l'avenir.

La forme administrative de la note structurée n'a pas lieu d'être en EEJO.

ÉPREUVE DE CERTIFICATION COMPLEMENTAIRE « AUTORITE DES MARCHES FINANCIERS » (AMF)

- Écrite, durée 3 heures, sous forme de QCM, 100 questions
 - au moins 75% de réussite aux réponses de type A (« connaissances approfondies »)
 - au moins 85% de réussite aux réponses de type C (« connaissances de base ») pour bénéficier d'une note > 10.

	ADMIS
A03 BESANCON	
0251028G LYCEE SAINT JEAN BESANCON	1
A07 DIJON	
021901SP CFA BANQUE DE BOURGOGNE	2
A15 STRASBOURG	
0672879R CFA METIERS BANQUE	2
A19 REIMS	
051223SN UFA COLBERT	1
TOTAL	6