BTS BANQUE

ÉPREUVE E7
VOJES
SESSION XX

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

CORRIGÉ INDICATIF DU SUJET D'ENTRAINEMENT

Point d'attention :
un sujet d'entraînement n'est pas un sujet d'examen. Il ne relève pas du même processus de conception et n'a pas vocation à être entièrement modélisant. Il en est de même du corrigé et du barème qui sont indicatifs.

CORRIGÉ

Mission 1 - Analyser l'environnement de l'agence La Béglèse (12 points)		
1.1	Montrer que la conjoncture économique de la France a une influence sur l'activité bancaire	**4**
1.2	Analyser la zone de chalandise de l'agence La Béglèse.	**6**
1.3	Présenter les forces dont dispose l'agence pour développer son activité.	**2**
Mission 2 - Travailler en équipe et se positionner dans un écosystème d'acteurs (8 points)		
2.1	Caractériser le style de management mis en œuvre par le directeur d'agence	**2**
2.2	Justifier l'efficacité du style de management du directeur d'agence.	**2**
2.3	Montrer que la collaboration de l'agence La Béglèse avec son écosystème contribue à augmenter son PNB.	**4**
Mission 3 - Exercer son activité dans le respect d'un cadre juridique (8 points)		
3.1	Argumenter la possibilité pour Clémence Charnay de modifier son contrat de prêt après la signature.	**2**
3.2	Analyser, à l'aide d'un raisonnement juridique, les conséquences de cette clause sur le contrat de prêt.	**6**
Mission 4 - Prendre en compte les risques du système financier (12 points)		
4.1	Présenter dans une note structurée et argumentée les risques auxquels s'exposent les banques dans son activité de crédit et les moyens de les limiter.	**12**
TOTAL		**40**

Mission 1 : analyser l'environnement de l'agence La Béglèse

1.1. Montrer que la conjoncture économique de la France a une influence sur l'activité bancaire.

(4 points)

Pour apprécier la conjoncture économique, on analyse les différentes composantes d'une économie : la production, l'emploi, la balance commerciale, le niveau des prix, le pouvoir d'achat... Pour ce faire, on utilise des indicateurs économiques tels que le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB), le taux de chômage, le taux d'inflation.

Les indicateurs économiques influencent l'activité bancaire en affectant à la fois l'offre et la demande de crédit, les conditions d'investissement, les taux de risque et la rentabilité des institutions financières. Les banques doivent donc ajuster leurs stratégies en fonction de l'évolution de ces indicateurs afin de maintenir leur stabilité et leur rentabilité.

- La croissance économique mesurée par le taux de croissance annuel du PIB (mesure des richesses nouvelles créées chaque année dans le pays) s'établit à 0.2% au 2ème trimestre 2024.

Impact : la croissance économique favorise l'investissement des entreprises et la consommation des ménages, augmentant la demande de services bancaires (crédits, investissements).
Inversement en cas de ralentissement de la croissance économique ou en cas de récession économique.
Dans la conjoncture actuelle, cette croissance est trop faible pour avoir un impact positif sur l'activité bancaire. Les bénéfices pourront intervenir d'ici la fin de l'année selon l'INSEE.

- L'inflation : hausse durable et généralisée des prix mesurée par le taux d'inflation.

Une inflation élevée peut inciter les banques centrales à augmenter les taux d'intérêt pour la contenir, réduisant ainsi la demande de crédit. En revanche, une inflation modérée peut signaler une économie saine, stimulant la demande de crédit.
Dans la conjoncture actuelle, une désinflation est observée au printemps 2024 (caractérisée par une réduction de l'inflation - augmentation des prix, mais moins élevée que précédemment) :
Impact : cette désinflation laisse présager une baisse des taux d'intérêt directeurs, principaux leviers de l'activité bancaire. Cela favoriserait la demande de crédit tant pour les particuliers que pour les entreprises.

- Le chômage mesuré par le taux de chômage (indicateur de la santé du marché de l'emploi) : 7.3% au 2ème trimestre 2024

Impact : un taux de chômage élevé réduit la capacité des ménages à contracter des prêts ou à rembourser leurs dettes, augmentant ainsi le risque de défaut pour les banques.
Un chômage faible est généralement associé à une plus grande confiance des consommateurs, ce qui peut dynamiser l'activité bancaire via une demande accrue de crédits à la consommation et des prêts immobiliers.
De même que le nombre de ménages en situation de fragilité peut diminuer.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante :

Compétence : mobiliser les indicateurs macro-économiques				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 1 point	**De 1 point à 2 points**	**De 2 points à 3 points**	**De 3 points à 4 points**
Analyse des effets de l'évolution des indicateurs économiques et sociaux sur l'activité du secteur financier	Le candidat identifie juste les éléments de la conjoncture économique.	Le candidat paraphrase l'annexe sans faire une analyse de l'activité bancaire.	Le candidat argumente sur l'impact d'au moins 2 éléments de la conjoncture actuelle sur l'activité bancaire.	Le candidat propose une analyse complète de l'évolution, tant à la hausse qu'à la baisse des indicateurs sur l'activité bancaire.

1.2 Analyser la zone de chalandise de l'agence La Béglèse (6 points)

L'analyse de la zone de chalandise de l'agence La Béglèse, qui représente l'espace géographique autour du point de vente, dans lequel vivent, travaillent ou circulent les clients potentiels, permet de repérer les opportunités que peut saisir l'agence pour développer son activité et les menaces qu'elle devra combattre.

OPPORTUNITÉS	MENACES
Démographiques	
Population en forte augmentation depuis 10 ans (+ 5900 habs) Bon équilibre sur le critère de l'âge (accompagnement sur de nombreux projets avec possibilité de proposition sur toute la gamme de produits et services bancaires) et même un rajeunissement de la population sur 10 ans (positif pour le renouvellement du portefeuille) Zone péri-urbaine (attire des familles sur des logements moins onéreux qu'en zone urbaine)	
Économiques	
Part de locataires élevée et en hausse (projet immobilier à venir). Zone économique et commerciale dynamique : de nombreux commerces aux activités variées (flux important de prospects). Tissu associatif développé (flux de prospects important).	21 % de retraités et 15,7% sans activité (moindres ressources) Très peu d'artisans, commerçants et chefs d'entreprise (3,8%) Baisse du nombre de propriétaires au profit des locataires (volatilité de la population) Taux de chômage très élevé par rapport à la moyenne nationale (12,4% en 2021 dans la commune contre 7,4% en France en 2021) ; crainte sur la progression de la clientèle fragile.
Commerciales	
Les nombreux concurrents témoignent du dynamisme de la zone (possibilité de prospection)	De nombreux concurrents agressifs (efforts pour fidéliser nos clients) et variés (concurrents directs et fintech)
Environnementales	
Emplacement réservé au stationnement des voitures en hausse (favorable à la consommation de véhicules)	Travaux dans le quartier inachevés (nuisance sonore et possible difficulté de déplacement pour les clients).

Conclusion : la zone de chalandise présente un niveau de risque élevé dans la mesure où les PCS dominantes sont les ouvriers et employés à plus faible revenu que les autres. Le taux de chômage y est également très élevé. Des leviers de croissance sont cependant présents dans la zone. Une politique commerciale plus agressive permettra sans doute de palier aux difficultés de l'agence.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : analyser l'environnement				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 1,5 points	**De 1,5 points à 3 points**	**De 3 points à 4,5 points**	**De 4,5 points à 6 points**
Réalisation d'un diagnostic de l'environnement du point de vente	Le candidat repère quelques informations dans la zone de chalandise.	Le candidat classe les informations en opportunités et menaces.	Le candidat argumente au regard de la situation. Il justifie en quoi l'information est une opportunité ou une menace pour l'activité de l'agence.	Le candidat conclue et propose une qualification pertinente de la zone au regard de la situation.

1.3 Présenter les forces dont dispose l'agence pour développer son activité. (2 points)

La qualité du service client : les clients sont satisfaits de la réactivité des conseillers qui sont facilement accessibles.

L'accessibilité et la réactivité grâce à la digitalisation du service : efficacité reconnue via les canaux numériques.

Un personnel formé et attentif : l'expertise et les compétences des collaborateurs sont reconnues

Une relation de proximité : les relations avec la communauté locale sont dynamiques, l'implication dans des projets communautaires ou des partenariats locaux renforce la proximité avec la clientèle.

La motivation des employés : sollicités pour être force de propositions dans un bon climat de travail (le directeur prend en compte leur avis).

La localisation : en périphérie d'une grande ville, dans un quartier en pleine expansion

La rénovation de l'agence : un espace accueil chaleureux et convivial, incite les clients à se déplacer.

Une bonne image de l'entreprise : grand réseau mutualiste qui bénéficie d'une image de marque favorable.

En conclusion :

- un taux de satisfaction élevé des clients (obtenu grâce à la qualité du service, l'accessibilité et la réactivité des conseillers, l' attrait de l'agence, l'image de marque de l'entreprise) permet d'enrichir le portefeuille par des équipements supplémentaires des clients et de le développer grâce à de la prospection par recommandation.
- un taux de fidélisation plus élevé ou un turn-over moins important des collaborateurs rendu possible par l'intérêt porté par le directeur d'agence à ses collaborateurs (formation et participation aux décisions) est un gage de proximité avec la clientèle.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : analyser les indicateurs non financiers de l'établissement				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 0,5 points	**De 0,5 point à 1 point**	**De 1 point à 1,5 points**	**De 1,5 point à 2 points**
Analyse des indicateurs non financiers de l'établissement	Le candidat repère quelques informations dans le contexte ou les annexes.	Le candidat paraphrase l'annexe sans analyse ou propose un classement partiel des forces présentées	Le candidat identifie au moins 4 forces et les explicite.	Le candidat structure sa réponse en classifiant les éléments en termes de forces et démontre comment elles permettent de développer l'activité.

Mission 2 : travailler en équipe et se positionner dans un écosystème d'acteurs

2.1 Caractériser le style de management mis en œuvre par le directeur d'agence (2 points)

Le style de management correspond à la manière d'exercer le pouvoir et la façon pour un dirigeant d'établir les relations avec ses subordonnés.

Selon Likert : 4 styles de management de l'équipe sont observables (autoritaire, paternaliste, consultatif et participatif).

Dans l'agence, le directeur d'agence manage son équipe selon un style participatif.

En effet, les collaborateurs sont impliqués dans la prise de décisions et la résolution des problèmes.
Le directeur, plutôt que d'imposer un plan d'action, ouvre la discussion avec les collaborateurs et les invite à formuler leurs idées lors d'une réunion d'équipe (favorable à un travail collaboratif). Il valorise les propositions de chacun « très bonne idée » (encourage et responsabilise les collaborateurs).

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : caractériser les différents styles de management				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 0,5 points	**De 0,5 point à 1 point**	**De 1 point à 1,5 points**	**De 1,5 point à 2 points**
Identification de la place des acteurs de l'établissement dans le processus de décision	Le candidat repère simplement les informations dans l'annexe.	Le candidat qualifie le style de management sans développer.	Le candidat mobilise partiellement les ressources (connaissances et l'annexe) pour argumenter.	Le candidat propose une argumentation pertinente. Il utilise un vocabulaire précis et des références managériales dans sa réponse.

2.2 Justifier l'efficacité du style de management du directeur d'agence. (2 points)

Source de motivation et d'engagement : les collaborateurs se sentent écoutés et prennent davantage à cœur la réussite des projets.

Renforcement de la créativité et de l'innovation : diversité des idées, prise de décision plus efficace.

Meilleure communication : réunions où les idées circulent librement ce qui favorise une meilleure compréhension des enjeux et des objectifs.

Meilleure cohésion d'équipe : la collaboration active entre les membres de l'équipe contribue à créer un sentiment de solidarité et de confiance. Les collaborateurs apprennent à travailler ensemble autour d'un objectif commun.

En conclusion, le management participatif permet non seulement d'améliorer les performances de l'agence (aspect économique), mais aussi de créer un environnement de travail plus sain et stimulant pour les employés (prise en compte de l'aspect social, RSE) permettant de les fidéliser.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : caractériser les différents styles de management				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 0,5 points	**De 0,5 point à 1 point**	**De 1 point à 1,5 points**	**De 1,5 point à 2 points**
Identification de la place des acteurs de l'établissement dans le processus de décision	Le candidat cite les éléments de l'annexe.	Le candidat paraphrase l'annexe sans souci de justification.	Le candidat justifie trois éléments en faveur de ce style de management.	Le candidat utilise tous les arguments pour conclure à une amélioration des performances de l'entreprise.

2.3 Montrer que la collaboration de l'agence La Béglèse avec son écosystème contribue à augmenter son Produit Net Bancaire. (4 points)

Dans la zone de chalandise, des commerçants et associations pourraient être des relais permettant à l'agence de développer son activité en séduisant de nouveaux prospects.

Les prescripteurs, enseignes de mobilier, d'électroménager, de loisirs peuvent être sollicités. Les clients de ces enseignes peuvent avoir besoin de prêts à la consommation tant pour l'équipement de la maison que pour des équipements de loisirs coûteux.

De même que les nombreuses agences immobilières peuvent contribuer à l'accroissement des demandes de prêts immobiliers.

Le parrainage du temps festif de la « rentrée associative » permettrait également de valoriser l'image de l'agence et de séduire les clients et prospects qui se rendent à cet événement.

L'agence peut donc s'appuyer sur ces partenaires de l'écosystème pour développer (nouvelles ouvertures de comptes et équipements divers de prospects) et enrichir le portefeuille (davantage d'équipements pour nos clients fidèles) et, par voie de conséquence, d'accroître le PNB de l'agence.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : se positionner au sein d'un écosystème d'acteurs				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 1 point	**De 1 point à 2 points**	**De 2 points à 3 points**	**De 3 points à 4 points**
Identification de la place des acteurs de l'établissement dans le processus de décision	Le candidat repère simplement quelques partenaires.	Le candidat justifie l'intérêt de faire appel aux acteurs énoncés.	Le candidat argumente sur la collaboration à réaliser.	Le candidat fait le lien avec la progression du PNB

MISSION 3 : exercer son activité dans le respect d'un cadre juridique

3.1 Argumenter la possibilité pour Clémence Charnay de modifier son contrat de prêt après la signature. (2 points)

En droit français, une fois qu'un contrat est signé, il engage les parties jusqu'à son terme. C'est la « loi des parties ».

« Les contrats ne peuvent-être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise » art 1193 du code civil

En principe, il n'est donc pas possible pour Clémence Charnay de modifier unilatéralement les termes du contrat sans l'accord de la banque (accord mutuel).

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : inscrire la relation commerciale dans un cadre contractuel				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
Respect des obligations liées au contrat	Le candidat se contente de recopier les articles du code civil sans analyse.	Le candidat utilise les articles du code civil mais son analyse est erronée.	Le candidat utilise les articles du code civil pour proposer une réponse partielle	Le candidat utilise les articles du code civil pour proposer une réponse complète et personnalisée

3.2 Analyser, à l'aide d'un raisonnement juridique, les conséquences de cette clause sur le contrat de prêt. (6 points)

Le syllogisme pourra être accepté mais ne constitue pas un impératif, admettre tout type d'argumentation structurée.
Tous les éléments ne sont pas attendus mais la conclusion doit être cohérente par l'argumentation proposée par le candidat.

Les faits :

Clémence Charnay, cliente de l'agence La Béglèse, signe un contrat de prêt immobilier pour l'achat de sa résidence principale. Elle a pris le temps nécessaire pour lire et comprendre son engagement. Pourtant quelques jours après la signature, elle revient sur une clause du contrat concernant l'assurance emprunteur. Cette clause lui interdit de changer d'assureur sous peine de sanctions financières.

Problème juridique :

La clause évoquée peut-elle être qualifiée de clause abusive ? Quels seront les effets de cette clause sur le contrat ?

Règles de droit :

Le champ d'application :
La législation sur les clauses abusives s'applique à tous les contrats de consommation conclus entre un professionnel et un consommateur ou non-professionnel.

Selon le Code de la consommation, une clause est réputée abusive si elle crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au détriment du consommateur.

Deux effets possibles pour une clause abusive dans un contrat :
Soit le contrat ne peut pas se poursuivre à l'annulation de la clause, il peut être déclaré nul.
Soit il peut se poursuivre, la clause sera réputée non écrite et n'aura aucun effet sur la vie du contrat.

Certaines clauses sont automatiquement qualifiées d'abusives par des textes de loi (clauses noires), tandis que d'autres sont présumées abusives mais peuvent être justifiées dans certaines conditions (clauses grises).

Solution :

Le contrat de prêt est signé entre l'agence La Béglèse, professionnel de l'activité bancaire, et Clémence Charnay, cliente non-professionnelle de l'agence. En l'espèce, la réglementation sur les clauses abusives peut s'appliquer.

La clause stipulant que "toute demande de changement d'assurance est strictement interdite" pourrait être qualifiée de **clause abusive** au regard du droit français, car elle limite de manière excessive les droits de Clémence Charnay à choisir une nouvelle assurance et crée un déséquilibre significatif entre la banque et sa cliente.

La clause en question est donc une **clause abusive** et doit être réputée non écrite, conformément au Code de la consommation.

Clémence Charnay a le droit de la contester et de changer d'assurance dans les conditions prévues par la loi. Le contrat se poursuivra normalement selon les conditions initialement prévues.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : inscrire la relation commerciale dans un cadre contractuel				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 1 point	**De 1 point à 2 points**	**De 2 points à 4 points**	**De 4 points à 6 points**
Analyse des conditions de validité, des clauses et des effets juridiques d'un contrat	Le candidat identifie les informations juridiques pertinentes	Le candidat analyse la situation en relation avec la règle de droit pertinente	Le candidat structure sa réponse	Le candidat propose une solution juridique pertinente, structurée et cohérente par rapport aux arguments développés

MISSION 4 : prendre en compte les risques du système financier

3.4 Présenter dans une note structurée et argumentée les risques auxquels s'exposent les banques dans leur activité de crédit et les contrôles mis en place pour garantir la stabilité du système bancaire et financier. (12 points)

Introduction :
Les banques jouent un rôle essentiel dans le financement de l'économie en fournissant des crédits aux particuliers et aux entreprises. Cependant, cette activité comporte des risques significatifs qui peuvent affecter non seulement la santé financière des institutions elles-mêmes, mais également la stabilité du système bancaire et financier dans son ensemble.
Nous examinerons les principaux risques auxquels s'exposent les banques dans leur activité de crédit et les contrôles mis en place pour en atténuer les effets.

I. Risques auxquels s'exposent les banques dans leur activité de crédit

A. Risque de crédit

Le risque de crédit est le risque principal auquel les banques sont confrontées. Il se définit comme la possibilité qu'un emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser un prêt. Ce risque peut découler de divers facteurs, notamment :

- **Détérioration de la situation financière de l'emprunteur** : Des changements dans la situation économique, comme une perte d'emploi ou des difficultés d'entreprise, peuvent affecter la capacité de remboursement.
- **Conjoncture économique défavorable** : Une récession économique peut augmenter le taux de défaut des emprunteurs.
- **Mauvaise évaluation du risque** : Une évaluation inappropriée de la solvabilité d'un emprunteur peut conduire à des décisions de prêt risquées.

B. Risque de liquidité

Le risque de liquidité se réfère à la capacité d'une banque à honorer ses obligations financières à court terme. Les banques peuvent être exposées à ce risque en raison de :

- **Retraits massifs de dépôts** : En cas de perte de confiance des déposants, une banque peut subir des retraits importants, affectant sa capacité à financer ses activités de crédit.
- **Mauvaise gestion des fonds propres** : Un manque de prévoyance dans la gestion des liquidités peut entraîner des difficultés à faire face aux obligations immédiates.

C. Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est la possibilité que les variations des taux d'intérêt affectent la rentabilité des banques. Les banques peuvent être exposées à ce risque par :

- **Un écart entre les taux d'intérêt des actifs et des passifs** : Si les taux d'intérêt des dépôts augmentent plus rapidement que ceux des prêts, cela peut réduire les marges bénéficiaires.
- **Refinancement à des taux plus élevés** : Une hausse des taux d'intérêt sur les marchés peut accroître le coût du refinancement pour les banques.

D. Risque opérationnel

Le risque opérationnel englobe les pertes résultant d'événements internes ou externes qui affectent les opérations d'une banque. Cela inclut :

- **Fraudes internes ou externes** : Les activités criminelles peuvent entraîner des pertes financières significatives. **Risque de financement du terrorisme et blanchiment d'argent.**

- **Défaillance des systèmes informatiques** : Les pannes ou les cyberattaques peuvent perturber les opérations et nuire à la réputation de la banque.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : prendre en compte les risques du système financier				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 1 point	**De 1 point à 2 points**	**De 2 points à 4 points**	**De 4 points à 6 points**
Contribution à la politique de prévention des risques	Le candidat n'identifie pas les risques liés à l'activité de crédit	Le candidat identifie 1 ou 2 risques liés à l'activité de crédit et repère les informations dans les annexes	En contextualisant le sujet, le candidat caractérise l'ensemble des risques liés au crédit, propose en la structurant une classification cohérente des risques recensés	En contextualisant le sujet, le candidat caractérise avec précision l'ensemble des risques liés à l'activité de crédit et propose, en la structurant, une argumentation précise pour chaque risque identifié

II. Contrôles mis en place pour garantir la stabilité du système bancaire et financier

A. Réglementations prudentielles

Les autorités de régulation, telles que l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) en France et la Banque centrale européenne (BCE) au niveau européen, imposent des règles prudentielles aux banques pour garantir leur solidité financière. Ces règles incluent :

- **Ratio de solvabilité** : Les banques doivent maintenir un certain niveau de fonds propres par rapport à leurs actifs afin d'absorber les pertes potentielles.
- **Ratio de liquidité** : Ce ratio exige que les banques détiennent un niveau minimum de liquidités pour faire face à leurs obligations à court terme.

B.R.I, comité de Bâle

Des crises financières dans une ou plusieurs grandes institutions bancaires peuvent se propager au système entier en cas de crise systémique. L'union bancaire cherche à limiter ce type de contagion.

B. Surveillance et audits

La surveillance régulière des activités bancaires par les autorités compétentes (BCE et ACPR) permet de détecter les anomalies et les risques potentiels.
Les audits internes et externes sont également cruciaux pour garantir la transparence et la conformité aux réglementations en vigueur.

C. Systèmes de gestion des risques en interne

Les banques mettent en place des systèmes de gestion des risques robustes pour identifier, évaluer et atténuer les risques associés à leur activité de crédit. Cela comprend :

- **Analyse de crédit rigoureuse** : Les banques utilisent des modèles de scoring et d'évaluation de la solvabilité pour minimiser le risque de défaut.
- **Diversification des portefeuilles** : En diversifiant les prêts entre différents secteurs et types d'emprunteurs, les banques réduisent leur exposition à un risque particulier.

D. Protection des déposants

Des mécanismes de protection, tels que le **Fonds de garantie des dépôts**, assurent la protection des déposants en cas de faillite d'une banque. Cela contribue à **maintenir la confiance** dans le système bancaire et à éviter des retraits massifs de dépôts.

Conclusion

L'activité de crédit expose les banques à divers risques, dont le risque de crédit, de liquidité, de taux d'intérêt et opérationnel. Toutefois, des contrôles réglementaires, des systèmes de gestion des risques en interne et des mécanismes de protection des déposants sont mis en place pour garantir la stabilité du système bancaire et financier. La stabilité des banques repose à la fois sur des pratiques internes rigoureuses de gestion et des réglementations externes strictes encadrées par des autorités de supervision financière. Il est essentiel que les banques continuent à renforcer ces contrôles afin de s'adapter à l'évolution des risques et de préserver la confiance de la population dans le système financier.

L'évaluation de degré de maitrise de la compétence par le candidat est la suivante

Compétence : mobiliser la réglementation prudentielle				
Indicateurs	**Niveau 1**	**Niveau 2**	**Niveau 3**	**Niveau 4**
	De 0 point à 1 point	**De 1 point à 2 points**	**De 2 points à 4 points**	**De 4 points à 6 points**
Prise en compte de la réglementation prudentielle	Le candidat n'identifie aucun des moyens de contrôle mis en place pour garantir la stabilité du système bancaire et financier.	Le candidat identifie partiellement les moyens de contrôle. Le développement n'est pas ou peu structuré. Les annexes ne sont pas utilisées	Le candidat maitrise en grande partie les moyens de contrôle. Son argumentation est structurée et prend appui sur les annexes. Il conclue son analyse de façon pertinente.	Le candidat identifie l'ensemble des moyens de contrôle et propose une argumentation précise pour chaque moyen de contrôle identifié. Il conclut son analyse de façon pertinente.