



**Examen blanc  
publié**

**Examen oral  
Série zéro**

Experts principaux

**VERSION DESTINÉE AUX CANDIDATS-ES**

<b>Type d'examen</b>	Examen oral
<b>Durée</b>	
Temps de préparation	45 minutes
Examen oral	30 minutes, réparties en
présentation	10 – 12 minutes
questions et réponses	18 – 20 minutes
<b>Maximum de points</b>	100 points
<b>Moyens auxiliaires autorisés</b>	Voir le paragraphe <b><i>Moyens auxiliaires</i></b>

## Consignes pour l'examen oral

Un cas écrit à traiter pendant la phase de préparation vous est remis. Il comprend une situation initiale, plusieurs exercices ainsi qu'une présentation à effectuer.

L'examen simule un rendez-vous client entre vous-même, planificateur financier<sup>1</sup> de la société X, et votre client (les experts). L'examen commence par une présentation des solutions que vous proposez pendant 10 à 12 minutes environ conformément aux consignes du travail préparatoire. Le client (les experts) vous pose ensuite des questions complémentaires en lien avec votre présentation, ainsi que différentes questions techniques concernant sa situation financière.

L'entretien client qui s'ensuit couvre quant à lui l'intégralité de la matière faisant l'objet de l'examen.

Votre prestation à l'examen oral sera évaluée selon les trois critères pondérés suivants :

Critère	Pondération
Compétences techniques	60 points
Compétences méthodologiques et de processus	20 points
Compétences sociales	20 points

## Moyens auxiliaires

Pour l'examen, vous pouvez vous munir du cas d'examen (annexes comprises) et de la brève présentation élaborée lors de la phase de préparation (voir ci-dessous).

Des textes de loi peuvent être consultés dans la salle de préparation. Vous avez le droit d'utiliser votre propre calculatrice. Le recueil des formules pour les calculs de financement est à votre disposition dans la salle de préparation. Aucun autre recueil de formules n'est autorisé. Des feuilles vierges vous sont fournies pour l'élaboration de votre présentation. Des feuilles de papier vierges sont à votre disposition dans la salle d'examen.

Vous avez le droit de préparer des notes (p. ex. schémas, graphiques, tableaux, listes à puces) sur papier en vue de la présentation. Vous ne pouvez vous servir que des notes élaborées durant la phase de préparation. En d'autres termes, vous n'avez pas le droit de préparer des notes à l'avance, avant le jour de l'examen.

Pendant toute la durée de l'examen, c.-à-d. aussi lors des questions complémentaires et des questions techniques, vous pouvez prendre d'autres notes, effectuer des calculs ou des schémas.

Exception faite de la calculatrice, l'utilisation d'outils électroniques (par ex. ordinateur portable, tablette) lors de la phase de préparation et de la présentation n'est pas autorisée. Il est interdit de prendre en photo les supports d'examen, par ex. au moyen d'un appareil photo ou d'un téléphone mobile. Toute infraction à cette règle constitue une utilisation de moyens auxiliaires non autorisés au sens de l'art. 12 chiffre 2 du règlement de l'examen, entraînant l'exclusion dudit examen.

---

<sup>1</sup> Afin de faciliter la lecture, seule la forme masculine est utilisée dans ce document. Le féminin est toujours sous-entendu.

## Cadre de l'examen oral

Votre collègue de travail est malade et vous a demandé de mener un entretien client à sa place. Vous ne savez pas encore si le client ou la cliente se présentera à cet entretien.<sup>2</sup>

L'entretien aura lieu dans 45 minutes. Vous vous préparez à cette échéance.

**Partie 1** : établissez une présentation de 10 à 12 minutes en fonction de la situation initiale. Cette présentation présente de façon compréhensible vos propositions de solution. Elle s'adresse aux clients et doit les aider à comprendre votre solution. Vous devez

- **présenter la situation actuelle ainsi que les besoins du client ;**
- **définir une proposition de solution en fonction des besoins du client ;**
- **prendre en compte les conditions cadre (par ex. légales) et les impératifs du client ;**
- **si nécessaire, exécuter des calculs appropriés et corrects ;**
- **et pour terminer, formuler une conclusion avec une recommandation.**

Veillez justifier chaque partie de votre présentation de façons plausible et compréhensible, par exemple avec des dessins, des graphiques ou des exemples chiffrés. Vos propositions doivent apporter au client des possibilités d'optimisation et le rendre attentif aux risques encourus.

A la fin de la présentation, votre client posera des questions complémentaires à votre présentation (**partie 2**), ainsi que quelques questions techniques (**partie 3**).

Dans le dossier de votre collègue, vous trouvez des documents présentant la situation initiale, les questions que se pose concrètement votre client, quelques demandes complémentaires et des documents annexes.

---

<sup>2</sup> Les experts jouent le rôle du client, les expertes de la cliente.

## Situation initiale

Niklaus Müller est né le 12 mars 1975. Il est marié depuis 14 ans avec Claudia, elle-même née le 1<sup>er</sup> mai 1980.

Niklaus et Claudia habitent dans leur propre appartement à Muri bei Bern. Ils n'ont pas d'enfants.

Le père de Niklaus vit encore et sa mère est décédée il y a quelques années. Niklaus a une sœur plus âgée, avec qui il entretient de bons rapports.

Le père de Claudia est décédé et sa mère vit encore. Elle a 60 ans et est en très bonne forme. Claudia a un frère, mais ni elle ni Niklaus ne s'entendent avec lui. Ils n'ont plus de contact depuis des années.

Niklaus travaille en tant que directeur d'affaires dans une agence de publicité à Berne à 100% depuis quelques mois. Auparavant, il a officié pendant 10 ans comme conseiller en communication indépendant. Claudia travaille actuellement à 100% comme fleuriste salariée.

Un copain d'études a conseillé à Niklaus Müller d'acheter un immeuble à plusieurs appartements avec des liquidités issues de titres valeurs. Un tel placement donnerait un rendement positif chaque année. Sa valeur resterait constante, voire même augmenterait pendant les années de crise, selon le copain.

Niklaus Müller vient de voir sur internet une annonce pour un immeuble qui l'intéresse. La propriété est située au centre d'Ostermundigen, à environ 500m des centres commerciaux et de la gare. Les écoles et le jardin d'enfants sont accessibles à pied. Tous les appartements sont loués. Les loyers sont en partie légèrement inférieurs aux loyers usuels sur le marché. Cependant, Niklaus Müller souhaite conserver ses titres de valeurs.

Revenu		
Revenu net de Niklaus Müller	CHF	134'842
Revenu net de Claudia Müller	CHF	84'000

1 <sup>er</sup> pilier : AVS / AI / AC
Il n'y a pas de lacune.

**3<sup>e</sup> pilier a**

Pilier 3a de Niklaus Müller, Raiffeisen	CHF	325'000
Pilier 3a de Claudia Müller, Banque cantonale	CHF	95'000

**Liquidités et valeurs**

Compte salaire de Niklaus Müller	CHF	54'000
Compte épargne de Niklaus Müller	CHF	350'000
Dépôt de titres de valeurs de Niklaus Müller	CHF	200'000
Compte salaire de Claudia Müller	CHF	46'000
Compte épargne de Claudia Müller	CHF	118'000

**Appartement en propriété à Muri bei Bern**

Valeur sur le marché de l'appartement en propriété	CHF	1'110'000
Hypothèque	CHF	700'000

**Assurance vie 3<sup>e</sup> pilier b****Assurance risque pur pilier 3b**

Personnes assurées et bénéficiaires mutuels : Niklaus et Claudia Müller		
Capital constant en cas de décès	CHF	900'000

**Dispositions matrimoniales et successorales**

Il n'existe ni testaments, ni contrat de mariage, ni pacte successoral.

Immeuble à plusieurs appartements			
<b>Nombre d'appar-tements</b>	6 appartements de 3 ½ pièces d'environ 65m <sup>2</sup> , avec balcon ou terrasse dans le jardin		
<b>Garage souter-rain</b>	6 places de parc / porte-vélo pour 12 vélos		
<b>Places de parc extérieures</b>	3 places de parc extérieures pour les visiteurs		
<b>Cave / buanderie / atelier</b>	6 compartiments de cave / 2 buanderies et espaces de séchage / 1 atelier		
<b>Nombre d'étages</b>	3		
<b>Surface totale</b>	895 m <sup>2</sup>		
<b>Cubature</b>	1'870 m <sup>3</sup>		
<b>Vétusté</b>	29 ans		
<b>Dernière rénova-tion</b>	Il y a 12 ans		
<b>Toit</b>	Toit plat : besoin urgent de rénovation estimé à CHF 235'000		
<b>Configuration des loyers</b>	<b>Apparte-ment</b>	<b>Loyer mensuel, place de parc comprise</b>	<b>Charges men-suelles</b>
	1	CHF 1'650	CHF 200
	2	CHF 1'610	CHF 200
	3	CHF 1'780	CHF 200
	4	CHF 1'730	CHF 200
	5	CHF 1'890	CHF 250
	6	CHF 1'910	CHF 250
	<b>Total</b>	<b>CHF 10'570</b>	<b>CHF 1'300</b>

## Tâches

1. Présentez la situation initiale.
2. Calculez la valeur réelle de l'immeuble.  
La valeur d'assurance du bâtiment est estimée à CHF 1'458'965, y compris le garage souterrain.  
Le prix du terrain se monte à CHF 1'120 par m<sup>2</sup>.  
La valeur de rendement du bien immobilier y compris le garage souterrain est à peu près équivalente à la valeur réelle. Quelle est la valeur pertinente à prendre en compte pour cet investissement et pourquoi ?

3. Niklaus Müller prévoit d'acheter le bien immobilier au prix de CHF 1'865'000 et d'assumer la rénovation urgente et nécessaire du toit plat. Il vous a transmis en outre les informations suivantes :

Capital propre	25% du prix de vente
Taux hypothécaire	2.5%
Frais d'exploitation	12% des loyers nets
Risque de non paiement de loyers	2% des loyers nets
Fons de rénovation	1% de la valeur du bâtiment de CHF 1'200'000

- 3.1) Calculez le rendement brut.
  - 3.2) Calculez le rendement net.
  - 3.3) Calculez le rendement sur le capital propre avant impôts.
4. Posséder un immeuble à plusieurs appartement présente des avantages et des inconvénients. Nommez-en 2 de chaque.  
Donnez un avis critique sur l'achat de ce bien immobilier en particulier.  
Quels documents exigez-vous auprès du vendeur ?
  5. Résumez vos explications, conclusions et recommandations en fonction des réponses données précédemment à Monsieur et Madame Müller. Ouvrez la discussion avec eux.

## Annexe

Directives relatives aux exigences minimales pour les financements hypothécaires