



# ITB - Institut Technique de Banque

Un label d'excellence depuis plus de 60 ans

Diplôme professionnel - niveau II ■ Formation continue

## L'ITB, l'École de l'encadrement bancaire, au service de l'adaptabilité et de l'employabilité de vos collaborateurs

Depuis plus de 60 ans, l'ITB a vocation à accompagner, voire à anticiper, les grandes mutations de l'industrie bancaire.

Aujourd'hui, à l'heure où la capacité à évoluer d'une filière de métier à l'autre est déterminante, où le profil des recrutés se diversifie, où la durée des carrières s'allonge, l'ITB joue à plein son rôle d'outil de gestion RH.

Qu'il s'agisse de favoriser les évolutions vers des postes à responsabilités, d'accueillir des collaborateurs issus de formations non bancaires ou de redynamiser le parcours professionnel de collaborateurs plus confirmés...

## Les objectifs

L'ITB vise à former des managers et des cadres aptes à exercer des responsabilités dans les différentes entités de leurs établissements, grâce :

- à une maîtrise accrue de leur environnement économique et réglementaire ;
- à une meilleure compréhension du fonctionnement de la banque et de l'impact des décisions stratégiques sur la conduite de l'activité au quotidien ;
- au développement de compétences comportementales, managériales et méthodologiques.

## Les publics concernés

L'ITB s'adresse principalement :

- à des collaborateurs en poste, diplômés de l'enseignement professionnel (BP Banque, BTS Banque, Certificat de Conseiller commercial de banque, Licence professionnelle), amenés à progresser en termes de savoir-faire et de savoir-être ;
- aux titulaires de titres universitaires, de diplômes d'écoles de commerce ou autres, récemment entrés dans la banque et qui ne disposent pas d'une culture bancaire.

## Le déroulement de la formation

L'ITB est dispensé sur 48 centres pédagogiques (20 en France métropolitaine, 5 en Outre-mer, 3 au Maghreb et 20 en Afrique subsaharienne).

Le cycle se compose de 40 jours de formation en salle, organisés sur 2 années (2 x 20 jours). Il peut être enrichi par :

- des journées préparatoires, modules de mise à niveau visant à améliorer certaines connaissances techniques ;
- des journées de soutien, préparant à certaines épreuves d'examen en conditions réelles.

## Le test d'évaluation des pré-requis

Mis gratuitement à la disposition des banques et fortement recommandé, le test d'évaluation les aide à identifier les candidats directement éligibles à l'ITB et ceux à potentiel mais que certaines lacunes techniques peuvent conduire à suivre les journées préparatoires.

Le test, d'une durée de 3 heures, se présente sous la forme d'un questionnaire à réponse(s) unique ou multiples.

La correction est systématiquement assurée par le CFPB et les résultats transmis uniquement aux établissements.

## Les journées préparatoires

Elles sont constituées de deux modules respectivement consacrés au *Marché des professionnels et des entreprises* et à *l'Economie générale, monétaire et bancaire*.

Chaque module comprend deux volets :

- une autoformation bâtie sur un fascicule, un cédérom d'apprentissage présentant les principaux concepts à connaître, un questionnaire interactif d'auto-évaluation avec des réponses commentées ;
- un séminaire de deux jours s'appuyant sur le fascicule et le cédérom d'apprentissage, les apports complémentaires du maître de conférences...

Unité de formation	Modules	Journées	Objectifs
<b>Efficacité personnelle</b> 5 jours	La communication orale	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'appropriation et la structuration des informations en vue d'optimiser leur restitution sous forme orale</li> </ul>
	La mise en situation professionnelle	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'autoévaluation</li> <li>• La gestion du temps</li> <li>• Le traitement et la démultiplication de l'information, le reporting et la fonction de représentation</li> <li>• La maîtrise des agressions verbales et des incivilités</li> </ul>
<b>Maîtrise de l'environnement</b> 11 jours	L'entreprise banque	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La compréhension des entreprises bancaires et leurs spécificités</li> <li>• La gestion des RH</li> <li>• La gestion et les résultats économiques des banques</li> <li>• Les comptes des entreprises bancaires</li> <li>• L'incidence des nouvelles normes IAS/IFRS</li> <li>• Les nouveaux défis du marketing et la mise en œuvre des stratégies face aux transformations technologiques</li> <li>• Les autres métiers de la finance</li> </ul>
	L'environnement réglementaire	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les normes juridiques de l'activité</li> <li>• Les autorités de tutelle</li> <li>• La discipline professionnelle</li> <li>• L'obligation générale de sécurité des banques</li> <li>• La conformité et la responsabilité du banquier</li> <li>• La banque et l'assurance</li> <li>• La banque et le droit à la consommation - informatique et liberté</li> <li>• La commercialisation des produits financiers</li> <li>• La lutte contre le blanchiment</li> <li>• Le secret professionnel</li> </ul>
	Les connaissances économiques	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La pensée économique</li> <li>• Les notions de micro et de macro-économie</li> <li>• Les fonctions économiques fondamentales</li> <li>• L'équilibre épargne/investissement</li> <li>• L'équilibre général et le rôle de l'état</li> <li>• La politique budgétaire</li> <li>• Le système financier dans l'économie</li> <li>• La monnaie et la politique monétaire</li> <li>• La balance des paiements et le change</li> <li>• Les défis de l'intégration économique</li> </ul>
	La finance d'entreprise	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'entreprise créatrice de richesse</li> <li>• Le bilan et le compte de résultat</li> <li>• Les SIG - L'EBE, indice majeur de performance</li> <li>• Les choix d'utilisation de l'EBE - L'autofinancement</li> <li>• L'intensité capitalistique</li> <li>• L'endettement et l'effet de levier</li> <li>• L'approche de l'évaluation de l'entreprise</li> </ul>
<b>Optimisation de la relation client</b> 4 jours	<b>L'équipe au travail</b> (relations clients/fournisseurs internes - front-office, middle-office, back-office)  <b>Les voies de l'efficacité face aux problématiques propres à chaque groupe de clientèle :</b> des bases au dégageant des solutions  <b>APPLICATIONS TRANSVERSALES</b>	4	<p>Sur la base d'une problématique à dominante commerciale, d'une agence, d'un groupe d'agences ou de toute autre entité de la banque, élaboration d'un diagnostic, d'objectifs, d'un plan d'action, des pistes de résolution.</p>

## La 2<sup>nde</sup> année d'études

Unité de formation	Modules	Journées	Objectifs
<b>Efficacité personnelle</b> 3 jours	Les principes du management	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La dimension psychologique du comportement humain</li> <li>• Les composantes essentielles du management</li> <li>• La pratique du management dans l'environnement bancaire</li> </ul>
<b>Maîtrise de l'environnement</b> 6 jours	L'entreprise banque	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fondamentaux de la gestion actif/passif</li> <li>• Le contrôle de gestion</li> <li>• Le marketing stratégique et le développement commercial</li> <li>• L'outillage du dispositif de gestion, de contrôle et de conformité</li> <li>• La maîtrise des risques</li> <li>• Le système d'information de la banque : évolutions, enjeux, fonctionnement au quotidien</li> <li>• Les normes IAS/IFRS et la communication financière</li> </ul>
	Les connaissances économiques	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'intégration économique et la mondialisation</li> <li>• La globalisation financière</li> <li>• La recherche des équilibres et les défis à relever</li> <li>• Les limites et la question des régulations</li> </ul>
	Les marchés des capitaux	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les places financières internationales</li> <li>• Les marchés monétaires et interbancaires</li> <li>• Le marché des changes</li> <li>• Le marché des actions et des obligations</li> <li>• Les marchés de dérivés et les marchés spécifiques</li> </ul>
<b>Développement des performances et du potentiel de l'équipe</b> 5 jours	L'animation opérationnelle de proximité Cas d'application	2	<p><b>Le management des performances de l'unité</b> A l'appui de la méthodologie de traitement de cas,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• élaboration du diagnostic de l'unité sur son marché,</li> <li>• plan d'action et détermination des objectifs,</li> <li>• entraînement au pilotage de l'action commerciale, au suivi et à la mesure des performances, à la proposition des actions correctrices nécessaires.</li> </ul>
		3	<p><b>Le management des performances de l'équipe</b> Travaux sur des problématiques concrètes illustrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les missions du manager,</li> <li>• l'entretien d'évaluation,</li> <li>• la fixation des objectifs,</li> <li>• la conduite de réunions,</li> <li>• le pilotage de projets,</li> <li>• la gestion des situations de crise,</li> <li>• les réglementations sociales.</li> </ul>
<b>Optimisation de la relation client</b> 6 jours	L'approche globale particuliers/professionnels/entrepreneurs  Les voies de l'efficacité face aux problématiques propres à chaque groupe de clientèle : des solutions à la mise en œuvre  Applications transversales	6	<p>En 2<sup>me</sup> année, poursuite de l'analyse engagée en 1<sup>ère</sup> année jusqu'à la proposition concrète de solutions d'actions commerciales et le suivi des réalisations.</p>

## Les journées de soutien

Afin de préparer dans les meilleures conditions les candidats aux examens de l'ITB, le CFPB organise des journées de préparation à certaines épreuves.

L'objectif de ces journées est de placer les candidats dans les conditions réelles d'examen, au travers de cas pratiques, QCM ou encore de simulations de jury, tout en leur permettant de mieux structurer et organiser leur travail.

Il est possible d'utiliser ces journées à la carte, en souscrivant à une ou plusieurs unités, selon le besoin de préparation identifié par vos collaborateurs.

### ITB 1

- Préparation aux épreuves écrites administrées sous forme de QCM («*Finance d'entreprise*», «*Connaissances économiques*»)
- Préparation à «*Environnement réglementaire des activités de banque de détail*»
- Préparation à «*Optimisation de la relation client*»
- Préparation à l'épreuve orale

### ITB 2

- Préparation aux épreuves écrites administrées sous forme de QCM («*Entreprise banque*», «*Marchés de capitaux*»)
- Préparation à «*Développement des performances et du potentiel de l'équipe*» et à «*Optimisation de la relation client*»
- Préparation au Grand oral

## Les bénéfices pour les participants

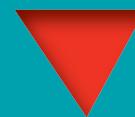
- Acquérir une compréhension globale des métiers et des enjeux de la banque.
- Gagner en polyvalence et renforcer son employabilité.
- Développer ses facultés d'organisation et son esprit d'analyse pour être plus efficace.
- S'initier à la conduite de projet et au management d'équipes.
- Savoir gérer une prise de fonction sur des postes de management de 1<sup>er</sup> niveau dans le réseau comme au siège : directeur d'agence, responsable de service...
- Développer son ouverture d'esprit, notamment en côtoyant des collaborateurs d'autres réseaux.

## Les atouts de l'offre

- Un passeport pour mener des carrières de haut niveau dans la banque, en France et dans 23 pays du Maghreb et d'Afrique Subsaharienne.
- Une approche sélective via un test d'évaluation qui garantit l'homogénéité des niveaux.
- Une formation directement opérationnelle :
  - des apports en matière de savoir-être et de savoir-faire dont les participants peuvent mesurer l'impact dans l'exercice au quotidien de leur métier,
  - une pédagogie qui donne la priorité aux mises en situations professionnelles,
  - un programme dispensé par des professionnels de la banque.
- Un réseau professionnel influent : les 25 000 diplômés de l'ITB, en France et à l'international, bénéficient d'une association leur permettant de conserver le contact entre diplômés et d'actualiser leurs connaissances via des cycles de conférences accessibles par Internet. Pour plus d'informations : [www.aitb.asso.fr](http://www.aitb.asso.fr) - [aitb@aitb.asso.fr](mailto:aitb@aitb.asso.fr)

Ils sont :

auditeur chargé de formation  
directeur du réseau fonction RH  
chargé de développement  
inspecteur organisateur  
directeur général analyste engagements  
directeur de groupe d'agences  
chargé d'études directeur de région  
responsable marché des particuliers  
président de société financière  
superviseur  
directeur d'unité back-office  
responsable de service  
président de banque directeur d'agence  
responsable commercial  
adjoint de direction  
chef de projet  
responsable marché des professionnels  
directeur commercial  
chargé de développement  
animateur d'équipe  
directeur général adjoint  
directeur adjoint d'agence  
responsable marketing



ils MANAGENT des HOMMES...  
GÈRENT des PROJETS...  
ANIMENT des STRATÉGIES...

...ils ont fait l'ITB...

...retrouvez-les dans l'annuaire  
de l'AITB

## Les examens

1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE D'ÉTUDES			
Unités d'enseignement	Type d'épreuve	Durée	Coef.
<b>MAÎTRISE DE L'ENVIRONNEMENT</b>			
▫ Les connaissances économiques	QCM	2 h	4
▫ La finance d'entreprise	QCM	1 h	2
▫ L'environnement réglementaire des activités de banque de détail	écrit	2 h	3
OPTIMISATION DE LA RELATION CLIENT	Cas <small>(sous forme d'une problématique)</small>	3 h	5
ORAL	Question principale portant sur une problématique opérationnelle + balayage de l'ensemble du programme	1 h	6
TOTAL			20

2 <sup>NDE</sup> ANNÉE D'ÉTUDES			
Unités d'enseignement	Type d'épreuve	Durée	Coef.
<b>MAÎTRISE DE L'ENVIRONNEMENT</b>			
▫ L'entreprise banque	QCM <small>(portant sur les 2 années)</small>	2 h	3
▫ Les marchés de capitaux	QCM	1 h	1
▫ Les connaissances économiques	écrit <small>(note de synthèse)</small>	3 h	2
<b>DÉVELOPPEMENT DES PERFORMANCES ET DU POTENTIEL DE L'ÉQUIPE</b>			
	Cas	4 h	4
OPTIMISATION DE LA RELATION CLIENT	Cas <small>(sous forme d'une problématique)</small>	3 h	4
ORAL (porte sur l'ensemble des matières des deux années)	Grand oral <small>(portant sur l'ensemble du cycle)</small>	1 h	6
TOTAL			20

## contacts

Délégation Alsace/Bourgogne/Franche-Comté	03 88 22 77 55	strasbourg@cfpb.fr
Délégation Centre	02 38 62 29 89	orleans@cfpb.fr
Délégation Côte d'Azur	04 97 07 20 10	nice@cfpb.fr
Délégation Ile-de-France	01 41 02 56 74	paris@cfpb.fr
Délégation Midi-Pyrénées	05 62 26 98 26	toulouse@cfpb.fr
Délégation Nord-Ouest	Lille 03 20 14 97 60	lille@cfpb.fr
	Rouen 02 35 12 46 35	rouen@cfpb.fr
Délégation Provence/Languedoc-Roussillon	04 91 42 08 82	marseille@cfpb.fr
Délégation Lorraine/Champagne-Ardenne	03 83 36 68 41	nancy@cfpb.fr
Délégation Ouest	Nantes 02 40 48 79 00	nantes@cfpb.fr
	Rennes 02 99 22 37 80	rennes@cfpb.fr
Délégation Rhône-Alpes / Auvergne	04 78 52 68 31	lyon@cfpb.fr
Délégation Sud Atlantique	05 57 87 46 60	bordeaux@cfpb.fr

### • Direction des Diplômes, Titres et Certifications

Jean-Claude THOMAS, Directeur

Marc BIELLE, Directeur adjoint

Emmanuel CLAIRAMBAUD, Responsable Pôle Pédagogie

itb@cfpb.fr

itb@cfpb.fr

### • Direction du Développement de l'International et de l'Outre-Mer

François-Xavier NOIR, Directeur

Alain ALARIC, Responsable Afrique Subsaharienne

Nathalie PICARD, Responsable Maghreb et Outre-mer

Aurore GILLET

Marion FONTANIER

afrique@cfpb.fr

outremer@cfpb.fr

international@cfpb.fr

international@cfpb.fr

## ● Outre-Mer

Guadeloupe	Daniel LANTIN	+33 (0)5 90 93 24 73	lantin.daniel@wanadoo.fr
Martinique	Yann OCTAVIUS	+33 (0)6 96 16 48 65	yo.cfpb@gmail.com
Polynésie Française	François COUDERT	+689 77 70 87	fcoudert@mail.pf
Guyane Française	Nathalie PICARD	+33 (0)1 41 02 56 98	nathalie.picard@cfpb.fr
La Réunion - Mayotte	Estella RAKOTOBÉ	+33 (0)2 62 97 10 69	estella.rakotobe@cfpb.fr
Nouvelle Calédonie	Bernard SCHALL	+687 28 37 07	noucnam@offratel.nc

## ● Afrique Subsaharienne

Bénin	C. AHOUSOU	+229 90 03 52 71	cahouansou@apbef-bj.org
Burkina-Fasso	J. N. IBRIGA	+226 50 31 20 65	apbef@fasonet.bf
Burundi	G. BUZUNGU	+257 78 86 42 70	gebuzungu@yahoo.fr
Cameroun	> Yaoundé	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	+269 333 34 55	nadjib.dhakoine@bnpparibas.com
Congo	L. NDENGUE	+242 06 676 69 11	lyliandengue_uba@yahoo.fr
Côte d'Ivoire	S. N'GOUAN	+225 07 05 85 67	ngouans@avisoci
Djibouti	S. OMAR YOUSOUF	+253 81 47 69	saada.omar-youssouf@bcimr.dj
Gabon	C. GONDJOUT	+241 06 24 10 67	christian.gondjout@bnpparibas.com
Guinée	A. DIALLO	+224 62 66 31 53	elhadjad2002@yahoo.fr
Haiti	V. FRANÇOIS	+509 299 3288	apbhaiti@hotmail.com
Madagascar	H. RAZAFINJATO	+261 32 04 43 870	hubert.raza@blueline.mg
Mali	M. CAMARA	+223 66 76 01 12	camaramoribaipf@yahoo.fr
Mauritanie	M. EL HANCI	+222 46 48 10 87	hanchi.apbm@gmail.com
Niger	M. MOUDDOUR	+227 90 33 54 00	mmouddour@yahoo.fr
R.D. Congo	V. RAMAZANI	+243 (99) 99 30 442	ramazani@bcc.cd
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



Centre de Formation de la Profession Bancaire



**Centre de Formation de la Profession Bancaire**

5 esplanade Charles de Gaulle  
TSA 85000  
92739 Nanterre cedex

T 01 41 02 55 00  
F 01 41 02 55 55  
www.cfpb.fr



RNCP

DIPLOMES D'ETAT

DIPLOMES PROFESSIONNELS

SEMINAIRES ET MODULES DE PERFECTIONNEMENT

**I**

**M2**

- Master Conseiller clientèle de professionnels
- Master Chargé d'affaires entreprises
- Master Gestionnaire de patrimoine
- Master risques/conformité

**II**

**M1**

- D.U. Passerelle
- M1 Finance Analyste crédit

**II**

**Licence**

- Licence Conseiller clientèle expert
- Licence Conseiller gestionnaire clientèle de particuliers

**III**

**IV**

**BTS**

- BP Banque
- BTS Banque particuliers
- BTS Banque professionnels

**CEPC**

- Cycle Expert métiers conformité
- CESB Gestion de patrimoine
- CESB Management
- ITM

**CMPC**

- ITB
- Certificat Ecole des cambistes

**CDPC**

- Cycle Conseiller patrimonial agence
- Cycle Conseiller clientèle de professionnels

**CIPC**

- Titre homologué Conseiller service client
- Cycle Chargé d'accueil de clientèle bancaire

**Formations inter**

Marchés

- > Banque des particuliers
- > Banque des professionnels et des entreprises
- > Gestion de patrimoine
- > Back-office bancaire
- > Marchés financiers

Transverses

- > Banque et assurance
- > Management
- > Conformité

**Formations intra**

> Sessions adaptées aux besoins exprimés par un client, conçues soit à partir de formations préexistantes, soit sur mesure en s'appuyant sur une analyse fine des populations, des objectifs opérationnels et du contexte dans lequel s'inscrit l'action

**Modules de perfectionnement e-learning**

Métiers

- > Conseiller Patrimonial Agence
- > Conseiller Clientèle de Professionnels
- > Chargé d'affaires entreprises

Transverses

- > Lutte anti blanchiment
- > Loi de finances
- > Directive MIF
- > e-Brp (banque de ressources pédagogiques en ligne)

**Solutions certification/vérification AMF**

- > Offre entraînement et certification
- offre banques
- offre écoles/universités
- > Offre entraînement et vérification

en alternance  
en formation continue  
banque des particuliers  
banque des professionnels  
banque de l'entreprise  
banque d'investissement et de marchés

@ P mix formation (e-learning + présentiel)  
@ cycle diffusé en FOAD

CDPC : Cycle de Développement Professionnel Certifié  
CEPC : Cycle d'expertise Professionnelle Certifié  
CESB : Centre d'Etudes Supérieures de Banque  
CIPC : Cycle d'Intégration Professionnelle Certifié  
CMPC : Cycle de Maîtrise Professionnelle Certifié

D.U. : Diplôme d'Université  
ITB : Institut Technique de Banque  
ITM : Institut des Techniques de Marchés