



Institut des Techniques de Marchés (ITM)

décembre 2009

Créé il a maintenant plus de vingt ans, l'Institut des Techniques de Marchés diffuse une formation d'expertise à destination de collaborateurs exerçant dans différentes activités de la gestion d'actifs et de la banque de financement et d'investissement en front, middle et back-office.

L'actualité récente conjuguée à l'évolution constante du secteur financier et de ses différents métiers font, plus que jamais, du cycle de l'ITM l'outil efficace d'accompagnement des progressions de carrières et des mobilités.

Organisée en deux phases, sur une durée de 15 mois, la formation de l'ITM – tout en permettant une sortie en fin de 1ère année, sanctionnée par le diplôme de l'Ecole des Cambiste – débouche en fin de parcours sur le diplôme professionnel d' « Expert en Techniques de Marchés », enregistré au niveau I au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Pour animer ce cursus, le CFPB a constitué une équipe pédagogique de premier ordre en s'assurant le concours de professionnels reconnus sur la place.

Les enseignements prennent appui sur une méthode pédagogique multi-approches – « marché/produits », « métiers », « logique » – qui trouve son illustration lors des séances de travaux dirigés organisés en salle de marchés-école.

Le CFPB offre ainsi aux collaborateurs sélectionnés par leur établissement l'opportunité d'acquérir un haut niveau de technicité et d'opérationnalité leur permettant de se voir reconnaître une dimension nouvelle, véritable levier de mobilité inter métiers et donc d'employabilité.

Jean-Claude Thomas

Directeur des Diplômes, Titres et Certifications

L'ITM, quelle vocation ?

L'ITM a pour mission :

- > de former des collaborateurs de haut niveau (sélection sur dossier) sur les techniques de marchés,
- > de les accompagner dans le processus de modernisation des marchés financiers et de complexification des techniques et des produits,
- > de répondre ainsi aux exigences des nouveaux métiers...
- > ... en favorisant la transversalité, la mobilité intermétiers et la gestion des pépinières.

L'ITM, quels publics ?

L'ITM s'adresse au premier chef aux collaborateurs exerçant dans les domaines des activités de marchés et de la gestion d'actifs en front, middle, back-office et risk management.

Il peut également concerner d'autres publics avec un objectif de spécialisation d'une partie de leurs fonctions :

- > ALM,
- > maîtrise d'ouvrage,
- > informatique de marchés,
- > audits, inspection, contrôle.

L'ITM, quels atouts ?

Cette formation d'expert en techniques de marchés constitue un cursus d'excellence s'appuyant sur 3 points forts :

- > une approche pragmatique et parfaitement "rôdée" (mise en place du cursus dès 1985),
- > des intervenants professionnels des métiers des marchés financiers en exercice et reconnus par la profession,
- > des cours se déroulant avec un accès en temps direct aux prix de marchés,
- > des séances de TD en salle de marchés-école.

Organisation, objectifs et méthodes

■ Un cursus de 15 mois

accessible, après examen de la candidature, aux détenteurs d'un diplôme bac + 2 minimum, après trois années d'expérience professionnelle	1 ^{ère} année Ecole des cambistes	certificat Ecole des cambistes	2 ^{ème} année	diplôme ITM
	200 heures environ		200 heures environ	

> 1^{ère} année de mars à novembre (200 heures environ) sanctionnée par le Certificat de l'Ecole des Cambistes

> 2^{ème} année de décembre à juillet (200 heures environ) qui débouche sur le diplôme de l'ITM

Les cours ont lieu à raison de 2 jours par quinzaine, les vendredis et samedis (avec des sous-groupes certains jeudis).

■ Les objectifs pédagogiques

1^{ère} année

Maîtriser la technique et les usages

- > des marchés de change
- > de taux
- > actions
- > comptant et dérivés

Comprendre

- > les logiques globales économiques
- > les liens entre les différents marchés et instruments

Identifier

- > le rôle des différents acteurs
- > les fonctions des différents métiers
- > leurs environnements organisationnels

2^{ème} année

Maîtriser les produits plus sophistiqués

- > dérivés exotiques
- > produits structurés
- > dérivés de crédits

Comprendre

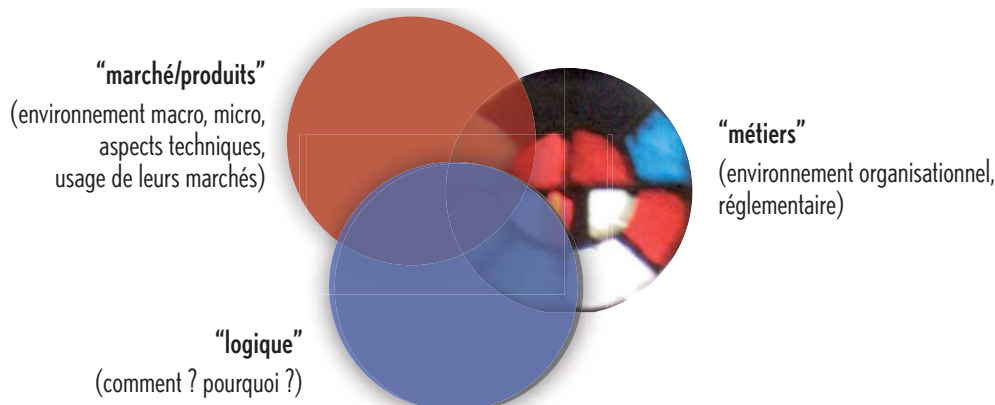
- > les types de gestion d'actif
- > leurs outils d'aide à la décision

Appréhender le contrôle des risques de marchés et de crédits dans leurs aspects

- > réglementaires
- > méthodologiques
- > quantitatifs

■ La méthode pédagogique

Elle est construite en imbriquant 3 approches + des séances de TD en salle de marchés-école.



La 1^{ère} année

Environnement économique et politique monétaire	Marchés développés	Le marché des changes > Le spot > Change à terme > Swap de change	Le marché de taux > Mathématiques financières > Le monétaire > Le marché obligataire > Mesure du risque de taux	Les marchés actions > La négociation > Les OST	Marchés du REPO
	Marchés émergents	Contrats futures de taux, de changes, d'actions			Gestion du risque de taux et de change en grande entreprise
	Marchés de matières premières	Options de taux, de change, d'actions			
	Marché de l'électricité et du CO2	Swaps de taux et de devises		Analyse technique et chartiste	OPCVM et trackers
Travaux dirigés, exercices et études de cas + simulations en salle de marchés-école					

mars

novembre

évaluation 1

évaluation 2

oral

La 2^{ème} année

Réglementation et supervision prudentielle	Le marché obligataire > Zéro-coupon, indexée inflation, FRN > Opérations d'arbitrage de courbes de taux et de spread de rating > La titrisation	Gestion d'actifs > Les outils de l'analyse financière > Gestion quantitative d'actifs
	Techniques sur dérivés vanilla > Arbitrages sur futures de taux > Gestion d'un book d'options > Programmation excel : taux et modélisation de pricing options > Les dérivés de crédits	Gestion des risques > Analyse du risque Credit corporate > Risques modélisés, Value at risk > Enjeu et techniques d'ALM
	Dérivés exotiques et structuration > Swaps et montages financiers > Options exotiques > Produits structurés actions et indices	Gestion des opérations > Comptabilisation des opérations de marchés > Systèmes de règlement-livraison > Fiscalité des opérations de marchés > Sécurité juridique des produits dérivés
Travaux dirigés, exercices et études de cas + simulations en salle de marchés-école		

décembre

juillet

évaluation 3

examens

soutenance de mémoire

contacts

EN RÉGIONS

Délégation Alsace/Bourgogne/Franche-Comté	Françoise Masson	03 88 22 77 55	strasbourg@cfpb.fr
Délégation Centre	Pascal Allix	02 38 62 29 89	orleans@cfpb.fr
Délégation Côte d'Azur	Pierre Dotta	04 97 07 20 10	nice@cfpb.fr
Délégation Ile-de-France	Eléa Canipelle	01 41 02 56 74	paris@cfpb.fr
Délégation Midi-Pyrénées	Lindo Mendes	05 62 26 98 26	toulouse@cfpb.fr
Délégation Nord-Picardie	Catherine Jovenel	03 20 14 97 60	lille@cfpb.fr
Délégation Normandie	Marc Allard	02 35 12 46 35	rouen@cfpb.fr
Délégation Provence/Languedoc-Roussillon	Rémi Defours	04 91 42 08 82	marseille@cfpb.fr
Délégation Lorraine/Champagne-Ardenne	Nicolas Lambert	03 83 36 68 41	nancy@cfpb.fr
Délégation Ouest			
	> Nantes	Alain Alaric	02 40 48 79 00 nantes@cfpb.fr
	> Rennes		02 40 48 79 00 rennes@cfpb.fr
Délégation Rhône-Alpes/Auvergne	Ramuntcho Francisco	04 78 52 68 31	lyon@cfpb.fr
Délégation Sud Atlantique	Thierry Sebagh	05 57 87 46 60	bordeaux@cfpb.fr

AU NIVEAU NATIONAL

Jean-Claude Thomas	Directeur des Diplômes, Titres et Certification	01 41 02 55 28	
Christine Lambert	Responsable pédagogique ITM	01 41 02 55 24	itm@cfpb.fr
		06 18 57 79 84	
Vanessa Leleu	Assistante ITM	01 41 02 55 54	itm@cfpb.fr

À L'OUTRE-MER

Direction du Développement International et Outre-Mer

François-Xavier Noir	Directeur	01 41 02 55 77	
Bertrand Adam	Responsable Outre-Mer et Maghreb	01 41 02 56 98	outremer@cfpb.fr
Aurore Gillet	Attachée de direction	01 41 02 56 08	international@cfpb.fr
GUADELOUPE	Daniel Lantin	06 90 35 71 57	lantin.daniel@wanadoo.fr
MARTINIQUE	Martine Lheureux	06 96 16 48 64	ml.cfpb@gmail.com
NLE CALEDONIE	Bernard Schall	+ 687 28 37 07	noucnam@offratel.nc
POLYNÉSIE FR.	Michel Mautalent	+ 689 43 46 34	mautalentfm@mail.pf
RÉUNION	Estella Rakotobé	02 62 97 10 69	rakotobe@cfpb.fr

RNCP

DIPLOMES D'ETAT

DIPLOMES PROFESSIONNELS

M2

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

CEPC

- CEPC Manager conformité
- CESB Gestion de patrimoine
- CESB Management
- ITM
- DEAof

M1

- D.U. Passerelle
- M1 Finance Analyste crédit

CMPC

- ITB
- Certificat Ecole des cambistes

Licence

- Licence professionnelle banque
- Licence professionnelle banque - assurance
- Licence professionnelle gestion d'actifs

CDPC

- CDPC Conseiller patrimonial agence
- CDPC Conseiller clientèle de professionnels
- CDPC Back-office

BTS

- BP Banque
- Mention complémentaire services financiers
- BTS Banque particuliers
- BTS Banque professionnels

CIPC

- CIPC Conseiller clientèle banque à distance
- CIPC Chargé d'accueil

en alternance
en formation continue
en cours de création

banque des particuliers
banque des professionnels
banque de l'entreprise
banque d'investissement et de marchés

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
DEAof : Diplôme d'Expert en Administration de Fonds
D.U. : Diplôme d'Université
ITB : Institut Technique de Banque
ITM : Institut des Techniques de Marchés