

Appliquer les outils du contrôle de gestion dans les établissements bancaires

Code  
**615**

Durée  
**Sur-mesure / 14 heures**

Tarif  
**Nous contacter**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

## **PUBLIC**

Contrôleurs de gestion d'établissement bancaires - Toute personne souhaitant évoluer vers la fonction contrôle de gestion dans le secteur bancaire

## **PRÉ-REQUIS**

Connaître les activités de la banque et les notions de base en contrôle de gestion

## **NIVEAU D'EXPERTISE**

Perfectionnement

## **LES POINTS FORTS**

De nombreux cas pratiques issus du vécu de l'intervenant en contrôle de gestion bancaire

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## **SATISFACTION ET EVALUATION**

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale

## **Objectifs pédagogiques**

- Identifier les spécificités du contrôle de gestion bancaire
- Mettre en place les méthodes et outils de pilotage des activités d'une banque
- Etablir un plan d'actions permettant d'augmenter la performance de la banque, en lien avec les services opérationnels

## **Programme de la formation**

### **Engagement**

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

### **Les spécificités du contrôle de gestion bancaire, son évolution récente**

- Les missions
- L'environnement réglementaire
- L'organisation propre au secteur bancaire
- Les sources et les outils d'aujourd'hui
- Les interlocuteurs

### **L'analyse de la performance de la banque**

- L'analyse du compte de résultat : évolution du PNB (Produit Net Bancaire) et de ses composantes / évolution des charges d'exploitation
- Illustration : l'analyse du compte de résultat d'une banque
- Les ratios de rentabilité, notamment : le coefficient net d'exploitation, la couverture des frais généraux par les commissions, le rendement des actifs ou ROA (Return On Assets), le rendement de l'investissement ou ROE (Return On Equity)
- Cas pratique : procéder à une analyse de gestion à partir d'une enquête comparative
- L'analyse des encours : l'encours moyen, les écarts sur taux et sur encours
- Cas pratique : calculer les encours moyens et décomposer les écarts

### **Le suivi de la performance commerciale et de la rentabilité**

et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Le découpage en centres de responsabilités : centre de profits, centres de coûts opérationnels, centres de support et de structure
- Les TCI (Taux de Cession Interne), indicateurs-clés de la marge commerciale d'une agence ou d'un client
- La rentabilité par client et par centre de profit : le PNB client, la marge commerciale globale, sur ressources et sur emplois
- Cas pratique : à partir d'une fiche client, calculer les PNB et le RBE dégagé
- Les différentes méthodes de calcul des coûts des opérations : coût standard, de marché, ETP environnementés
- Les études ponctuelles de rentabilité

### L'élaboration des budgets, des plans d'actions et tableaux de bord

- L'élaboration des budgets et la définition des plans d'actions
- La conception des tableaux de bord de suivi
- L'utilisation des graphiques
- Cas pratique : diagnostiquer un groupe d'agences puis analyser le tableau de bord de l'agence principale

### La gestion des risques, la mesure de la solvabilité

- Les 3 piliers de Bâle II et leurs impacts
- Le ratio de solvabilité : Mac Donough remplace Cooke
- Le risque de crédit : les approches standard, IRB fondation et IRB avancée
- Les risques de marché
- Illustration : calcul et levier d'optimisation du RWA client
- Le ratio LCR (Liquidity Coverage Ratio) de Bâle III

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

