BANQUE - ASSURANCE

Contrôle de gestion bancaire : décomposer le PNB, allouer les charges et piloter

Dans une banque le résultat ne se lit pas comme dans une entreprise industrielle. La marge d'intérêt dépend d'un adossement interne. Les charges des fonctions centrales pèsent sur des réseaux qui ne les pilotent pas. Quand la rentabilité par agence ou par client est publiée sans méthode partagée elle est contestée avant d'être utilisée. Ces deux jours donnent les méthodes du contrôle de gestion bancaire. Vous décomposez le produit net bancaire. Vous comprenez le mécanisme des taux de cession interne. Vous répartissez les charges par la comptabilité analytique et par activités. Vous construisez enfin des axes de rentabilité et des tableaux de bord lisibles par les opérationnels.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Contrôleurs de gestion en établissement bancaire ainsi que les responsables financiers les directeurs d'agence et les collaborateurs des directions du pilotage.

PRÉREQUIS
Connaître les grands équilibres du bilan bancaire et les bases du contrôle de gestion.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décomposer le produit net bancaire par nature et par activité
- Expliquer le mécanisme des taux de cession interne et ses effets
- Répartir les charges des fonctions support sur les centres de profit
- Calculer la rentabilité par agence par produit et par client
- Construire un tableau de bord de pilotage adapté aux opérationnels

03 Programme détaillé

M1 Lire la performance d'une banque

- Comprendre d'où vient le résultat
- Structure du bilan et du compte de résultat bancaire
- Produit net bancaire et ses composantes
- Coefficient d'exploitation et coût du risque
- Découpage en centres de profit et centres de coût
- À retenir : La marge d'intérêt n'appartient pas à une entité seule et sa répartition dépend entièrement des conventions internes retenues.

M2 Les taux de cession interne

- Le mécanisme qui partage la marge
- Principe de l'adossement notionnel
- Construction des taux de cession interne
- Répartition entre commercial et trésorerie
- Effets sur le comportement des réseaux
- Atelier : Chaque participant calcule la marge commerciale d'un crédit et d'un dépôt à partir des taux de cession.

M3 Répartir les charges

- Affecter sans décourager
- Charges directes et charges indirectes
- Clés de répartition et sections analytiques
- Approche activités et coût des opérations
- Traitement des fonctions centrales
- Cas pratique : Les participants répartissent les charges d'un siège sur un réseau puis confrontent deux clés possibles.

M4 Axes de rentabilité et pilotage

- Des indicateurs que les opérationnels acceptent
- Rentabilité par agence par produit et par client
- Prise en compte du risque et des fonds propres
- Construction du budget et suivi des écarts
- Tableaux de bord et animation de gestion
- Mise en situation : Les participants présentent la rentabilité d'une agence à son directeur et répondent à ses objections.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr