CONTRÔLE DE GESTION PAR SECTEUR OU PAR ACTIVITÉ

Contrôle de gestion bancaire : mesurer la marge, allouer les coûts et restituer

Dans une banque le résultat ne se lit pas comme dans une entreprise industrielle. La marge d'intérêt dépend de taux de cession interne dont la construction est rarement expliquée, les charges centrales se déversent sur les réseaux selon des clés rediscutées chaque année et la rentabilité d'un client dépend du capital consommé. Cette formation courte reprend la chaîne complète du contrôle de gestion bancaire : décomposition du produit net bancaire, taux de cession interne, déversement des charges, allocation des fonds propres puis restitution par axe d'analyse. Elle prépare aussi le dialogue de gestion et les objections qu'il suscite.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € 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 responsables du pilotage de la performance et responsables financiers de réseau.

PRÉREQUIS
Pratiquer le contrôle de gestion et connaître la structure du compte de résultat bancaire.

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 activité et par axe d'analyse
- Expliquer la construction et l'usage des taux de cession interne
- Déverser les charges des fonctions support sur les entités opérationnelles
- Allouer les fonds propres et calculer une rentabilité ajustée du risque
- Préparer et conduire le dialogue de gestion avec les directions concernées

03 Programme détaillé

M1 Le résultat bancaire et ses axes

- Comprendre ce que l'on mesure
- Composition du produit net bancaire
- Axes d'analyse par produit client centre de profit et agence
- Sources de données et rapprochement avec la comptabilité
- Périmètre retenu et conventions de mesure
- À retenir : Toute rentabilité bancaire repose sur des conventions : les expliciter conditionne l'acceptation des chiffres.

M2 Taux de cession interne et coûts

- Le cœur du modèle de pilotage
- Principe et construction des taux de cession interne
- Isolement de la marge commerciale et de la marge de transformation
- Coûts directs et charges des fonctions centrales
- Clés de déversement et facturation interne
- Coût du risque affecté aux entités
- Cas pratique : Calcul de la marge d'un crédit après application du taux de cession interne correspondant.

M3 Rentabilité et dialogue de gestion

- Du chiffre à la décision
- Allocation des fonds propres aux activités
- Rentabilité ajustée du risque et comparaison entre entités
- Construction du budget et suivi des écarts
- Restitution aux directions opérationnelles
- Traitement des contestations de chiffres
- Mise en situation : Présentation d'un compte de résultat d'agence à un directeur qui conteste les charges déversées.

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 1 880 € 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 26/09/2026. 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