Introduction à

cesim Bank

Simulation de gestion d'un établissement bancaire

Banque et services financiers





À propos de Cesim Bank

Cesim Bank permet aux participants de comprendre le fonctionnement des opérations de front et de back office d'une banque, et leurs interactions dans un environnement concurrentiel. La simulation développe une culture de management globale et fondée sur les faits, renforce les compétences d'analyse et sensibilise à l'environnement bancaire actuel.

Les équipes gèrent une banque sur un marché géographique unique. Dans le rôle de la direction, elles sont responsables des clients particuliers et PME, de la politique de prêt et de dépôt, des fonctions de front et de back office, ainsi que des services de placement. Elles gèrent le personnel, développent les systèmes d'information, rendent compte aux régulateurs et lèvent des fonds sur les marchés de capitaux, à condition que les investisseurs soient satisfaits de la gestion de la banque.

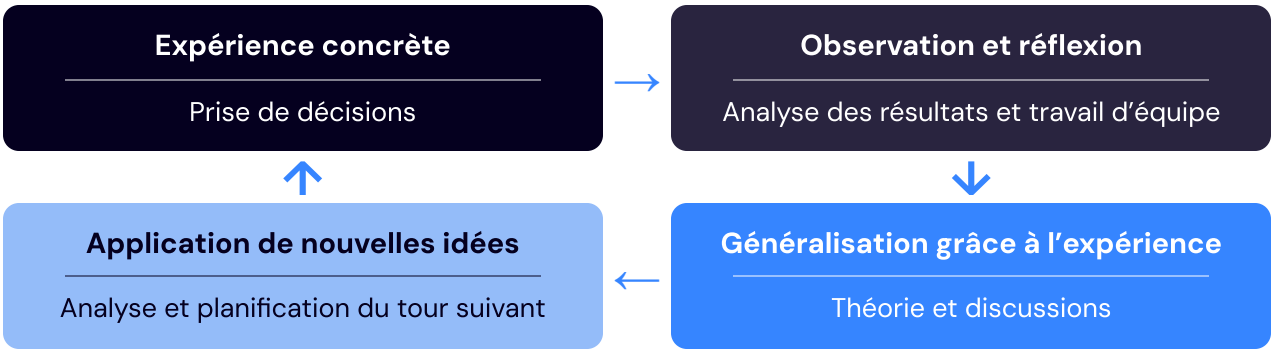
Objectifs pédagogiques

- ✓ Maintenir l'équilibre entre les risques et la croissance du bilan.
- ✓ Distinguer les dépôts des autres ressources de financement de la banque.
- ✓ Comprendre le compte de résultat et le bilan d'une banque.
- ✓ Comprendre le rôle de la banque centrale en tant que prêteur en dernier recours.
- ✓ Maîtriser les mesures de solvabilité et de liquidité propres aux banques, ainsi que les exigences de Bâle III.
- ✓ Utiliser la terminologie bancaire et lire des résultats qui incluent des ratios financiers spécifiques.
- ✓ Comprendre la particularité de la monnaie en tant que produit principal de la banque.
- ✓ Comparer la rentabilité des différents segments de clientèle.
- ✓ Comprendre les produits et services bancaires de base et leurs interactions.

Apprendre par la simulation

Processus d'apprentissage

L'apprentissage repose sur une succession d'expériences, d'analyses et de nouvelles décisions.



Cesim Bank s'adresse à

Formation initiale

- ✓ Introduire les notions bancaires de manière plus motivante.
- ✓ Faire comprendre des sujets complexes en gérant sa propre banque face à d'autres équipes.
- ✓ Paramétrer le contenu en fonction des objectifs pédagogiques.

Formation professionnelle

- ✓ Illustrer les thèmes au cœur du secteur bancaire.
- ✓ Montrer les interactions entre les fonctions de la banque dans un environnement concurrentiel réaliste.
- ✓ Proposer un large choix de paramétrages disponibles immédiatement.
- ✓ Offrir une base solide pour des développements sur mesure.

Structure de l'interface participant

L'interface participant comprend les pages suivantes :

Onglet	Utilisation
Accueil	Informations sur l'équipe et prochaine échéance
Décisions	Prise de l'ensemble des décisions
Résultats	Résultats disponibles après chaque échéance
Planning	Calendrier et échéances des tours
Équipes	Composition des équipes de l'univers
Manuels	Manuel de l'utilisateur, description du cas et documents partagés par l'instructeur
Forums	Échanges au sein de l'équipe, de l'univers et de la session

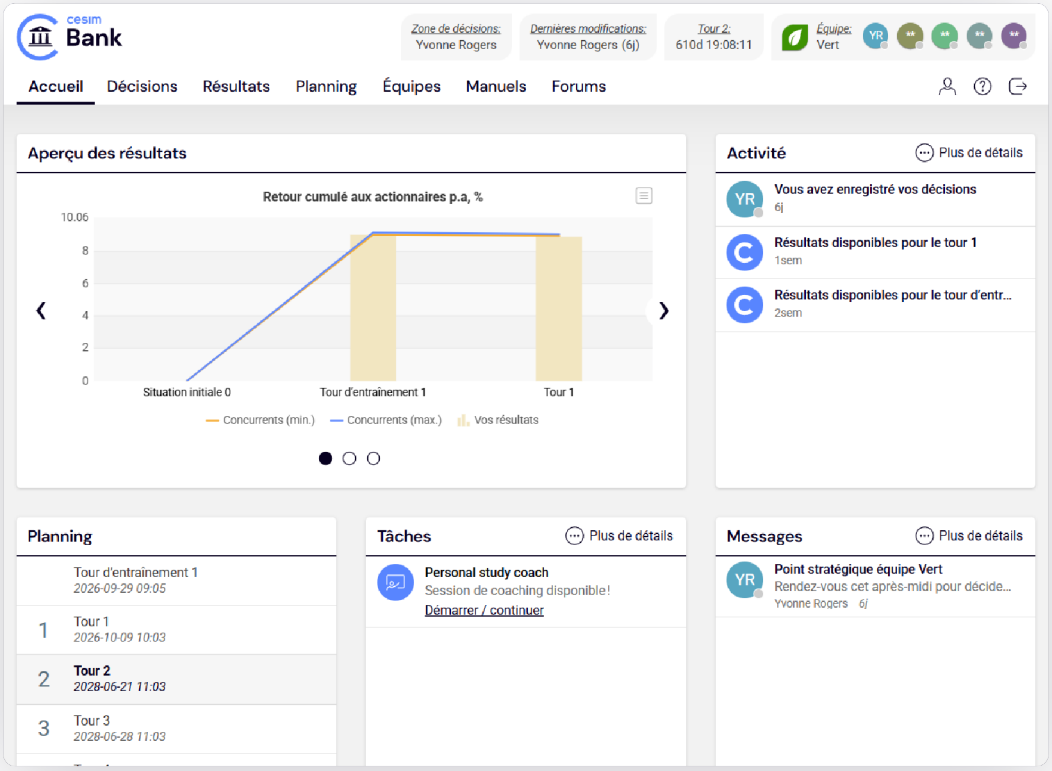
Solution en ligne

La simulation est entièrement accessible en ligne, sans installation d'application. Elle peut être utilisée depuis tout ordinateur disposant d'une connexion Internet.

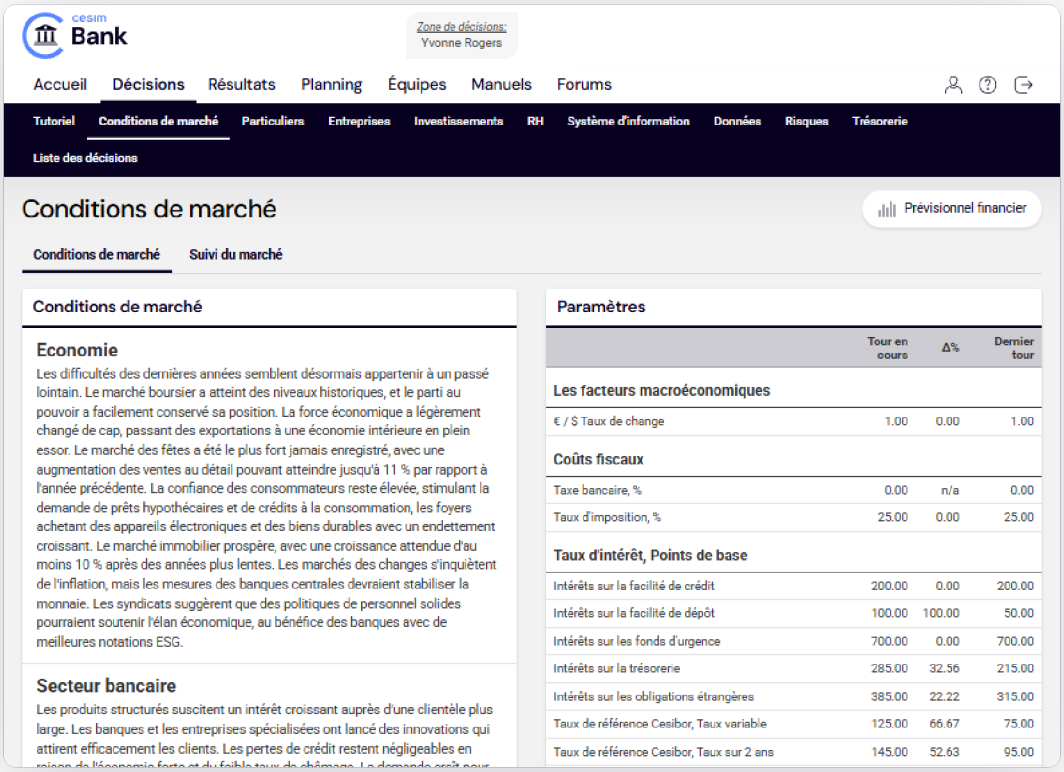
Les membres de l'équipe peuvent travailler à distance. Chaque membre dispose de son propre compte pour préparer des décisions et des scénarios, puis en combiner les résultats avec les autres membres sur la page « Liste des décisions ».

La plateforme comprend également des forums : un forum de session accessible à tous les participants, un forum d'univers et un forum d'équipe réservé aux membres de l'équipe et à leur instructeur.

Structure de l'interface participant



Exemple · Accueil



Exemple · Décisions · Conditions de marché

Organisation de la simulation

Chaque marché de simulation se compose de 2 à 12 équipes, avec 1 à 8 membres par équipe. Le nombre de marchés parallèles n'est pas limité, ce qui permet d'utiliser la simulation quel que soit le nombre de participants.

Toutes les équipes démarrent avec exactement la même situation, avec des parts de marché et des bénéfices similaires. Elles font face aux mêmes conditions de marché pendant toute la simulation.

Les équipes sont en concurrence avec les autres équipes de leur marché, et non avec un ordinateur. Les décisions de chaque équipe influencent les résultats des autres équipes et l'évolution du marché.

Options du cours (instructeur)

L'instructeur dispose d'une grande liberté sur la structure du marché. Par défaut, les sessions Cesim Bank incluent un ensemble limité de fonctionnalités, qui peut être complété dans « Scénarios ». Trois possibilités sont proposées :

1. Modifier un scénario personnalisé existant à l'aide de « Modifier les paramètres ».
2. Copier un scénario personnalisé existant, donner un nom à la copie, puis modifier ses paramètres.
3. Créer un nouveau scénario, lui donner un nom, choisir le cas qui servira de base et confirmer la création.

Une fois le scénario préparé :

4. Ouvrez l'onglet « Modules ».
5. Activez les fonctionnalités souhaitées.
6. Revenez à « Scénarios », puis sélectionnez « Attribuer ».
7. Lancez la modification du cas attribué, sélectionnez le scénario voulu dans la liste déroulante et enregistrez le choix.

Tous les autres paramètres peuvent être modifiés en suivant les mêmes étapes.

Modules disponibles

Les options disponibles dans « Scénarios » comprennent :

- **Tous les crédits aux particuliers :** prêt immobilier, prêt à la consommation, crédit en point de vente, carte de crédit, découvert
- Les produits à commission
- La gestion des canaux de vente aux particuliers
- Les 2e et 3e segments de clientèle
- Les services aux PME et plusieurs classes de notation de crédit
- Les services aux grandes entreprises
- Les services et produits de placement, en totalité ou produit par produit
- La gestion des risques opérationnels, de crédit et de taux d'intérêt
- Les systèmes et processus
- Les fonctions de trésorerie de la banque
- Les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) et le prospectus d'obligation verte

Autres options

- La dénomination des segments de clientèle
- La dénomination des classes de notation PME, des gestionnaires partenaires et des classes de fonds
- Les devises nationales et étrangères

Important : il est déconseillé de modifier les modules après le démarrage de la session, car certaines décisions sont déjà définies lors de la création initiale. Le support Cesim peut vous accompagner dans ces situations.

Inscription des participants

Création des comptes par Cesim

Pour simplifier la mise en place de la session, Cesim peut créer les comptes des participants ainsi que la structure de la simulation. L'instructeur peut ainsi planifier la session à l'avance et préparer le lancement officiel dans de bonnes conditions.

Cesim a besoin pour cela de l'adresse e-mail, du prénom, du nom, de l'univers et de l'équipe de chaque participant. La répartition par équipe peut être réalisée par l'instructeur ou par Cesim, par ordre alphabétique.

L'instructeur communique également à l'avance le planning de la session, c'est-à-dire les échéances des tours avant lesquelles les participants doivent enregistrer leurs décisions.

Inscription par les participants

1. Rendez-vous sur www.cesim.com et accédez à l'inscription en haut à droite. Si votre instructeur vous a transmis un lien direct d'inscription, utilisez ce lien pour commencer.
2. Renseignez votre adresse e-mail et les autres informations demandées, puis créez votre compte.
3. Saisissez ou confirmez le code de session communiqué par votre instructeur, puis passez à l'étape suivante.
4. Vérifiez les informations concernant la session et l'instructeur, puis poursuivez.
5. Rejoignez l'équipe souhaitée. Dans les sessions comprenant plusieurs univers, vous pouvez également choisir votre univers.
6. Vérifiez l'ensemble des informations et terminez l'inscription.
7. Si un code de licence est demandé, saisissez un code valide ou utilisez les options de paiement en ligne, puis validez.
8. Pour vous connecter ultérieurement, utilisez la connexion en haut à droite de www.cesim.com avec votre adresse e-mail et votre mot de passe.

Déroulement des opérations



Après la présentation, les équipes se familiarisent avec le processus de prise de décisions lors d'un tour d'entraînement. Ses résultats n'ont aucune influence sur les résultats officiels.

L'instructeur détermine le nombre de tours officiels, entre 5 et 12. À l'échéance de chaque tour, le système calcule automatiquement les résultats, puis les résultats et les nouvelles conditions de marché sont disponibles pour le tour suivant.

Important : les décisions ne peuvent plus être modifiées après l'échéance. Si l'équipe n'a pas enregistré ses décisions, le système utilise celles du tour précédent.

Critère de performance

L'objectif principal des équipes est de générer une croissance durable et rentable. La performance est mesurée par le retour cumulé aux actionnaires, qui combine l'évolution du cours de l'action et les dividendes versés.

L'instructeur peut choisir d'autres critères, comme les parts de marché, la marge nette d'intérêts ou la croissance du total des revenus.

Nous recommandons le retour cumulé aux actionnaires, car il est le plus complet. Les équipes peuvent agir à court terme sur le bénéfice, les revenus ou les parts de marché, mais le cours de l'action sanctionne rapidement les décisions de court terme.

Prise de décisions

La prise de décisions se fait par tours. Un tour correspond à une année fiscale.

Au début de la simulation, les résultats de la situation initiale sont disponibles pour analyse. Ils servent de base aux décisions du tour d'entraînement. Après l'entraînement, la simulation revient à la situation initiale et les décisions sont prises pour le premier tour.

Le manuel de l'utilisateur et la description du cas doivent être lus avant le tour d'entraînement. Les conditions de marché doivent être lues avant chaque tour. Les nouvelles conditions de marché sont disponibles dès l'échéance du tour précédent.

Les décisions sont saisies dans les cases blanches et servent au calcul des résultats. Les estimations sont saisies dans les cases bleues : elles ne déterminent pas les résultats, mais servent, avec les décisions, à établir les résultats prévisionnels. Certaines décisions utilisent des menus déroulants.

Scénario par défaut

Nouveaux défis

Les activités de la banque se sont étendues à de nombreux domaines de la finance. Les particuliers et les PME sont servis sur plusieurs fronts, et les services et produits de placement sont devenus prioritaires. Un back office solide soutient des processus clients efficaces. La banque ne se limite plus à collecter des dépôts et à prêter à des clients solvables : elle est un conseiller financier et un partenaire fiable pour l'ensemble des besoins de ses clients.

En réponse aux turbulences économiques, de nouvelles réglementations sont mises en place dans le secteur bancaire, et cette évolution devrait se poursuivre. Les autres défis portent sur le lancement de nouveaux produits de placement, les tendances qui créent de la valeur pour les actionnaires, les évolutions technologiques et une gestion du personnel de plus en plus complexe. Après les pertes sur prêts des années précédentes, le conseil d'administration exige que les ambitions de croissance respectent une politique de risque adaptée.

Votre mission

Le conseil d'administration a clairement indiqué que les erreurs passées ne sont pas acceptables et que la rentabilité actuelle est à peine satisfaisante. Vous devez créer plus de valeur pour les actionnaires que les banques concurrentes, mesurée par le retour cumulé aux actionnaires.

Présentation de Cesim Bank

Organisation de la banque

Clients	**Particuliers** (1er segment)	**Privés** (2e segment)	**Institutions** (3e segment)	**PME**	**Grandes entreprises**
Front office	Dépôts, crédits, cartes, assurances et produits de placement	Dépôts, crédits, cartes, assurances et produits de placement	Services et produits de placement	Services et produits bancaires aux PME	Services de conseil aux grandes entreprises
Back office	**Trésorerie** · Marchés du crédit et des actions, placements, marché interbancaire, banque centrale				
	Gestion du personnel · Effectifs, rémunération, formation, engagement				
	Gestion des risques · Budget de contrôle et de reporting, recouvrement				
	Systèmes et processus · Support des infrastructures technologiques				
	Gestion des données · BI, programme de partenariat, vente et protection des données				

Résumé des services proposés

Service	Particuliers	Privés*	Institutions*	PME*	Grandes entr.*
Prêts immobiliers*	✓	✓			
Autres prêts*	✓	✓		✓	
Cartes de crédit*	✓	✓			
Dépôts à vue	✓	✓		✓	
Dépôts à terme	✓	✓			
Autres produits bancaires	✓	✓		✓	
Assurance liée au crédit*	✓	✓			
Épargne retraite*	✓	✓			
Fonds internes*	✓	✓	✓		
Fonds de tiers*	✓	✓	✓		
Courtage de titres*	✓	✓	✓		
Produits structurés*	✓	✓	✓		
Gestion de portefeuille*		✓	✓		
Conseil*		✓			✓

* Activés ou désactivés par l'instructeur dans « Scénarios ».

Introduction au secteur bancaire

Les produits bancaires et les services financiers présentent des spécificités qui les distinguent des autres activités commerciales. Ces mécanismes sont intégrés au modèle de la simulation : il est essentiel de les comprendre.

Création de crédit : lorsqu'une banque accorde un nouveau prêt, la majorité des fonds revient dans le système bancaire sous forme de dépôts. Ces dépôts financent de nouveaux prêts, une fraction seulement étant conservée pour respecter les réserves minimales obligatoires.

Risque de liquidité : le bilan d'une banque comprend en général des actifs à long terme et des passifs à court terme. Cet écart de maturité crée un risque de liquidité, atténué par les mécanismes de garantie des dépôts.

Risque de solvabilité : les banques ont souvent un effet de levier élevé. La solvabilité se mesure selon le type de capital qui protège contre les pertes et le niveau de risque des actifs. Selon Bâle III, les banques doivent détenir au moins 4,5 % de fonds propres de base de catégorie 1 (CET1) par rapport à leurs actifs pondérés par le risque. Par exemple, les espèces et l'or ont une pondération de 0 %.

Financement bancaire : contrairement à la plupart des entreprises, les services principaux de la banque, les dépôts et les prêts, constituent une part importante de sa propre structure de financement.

Banque centrale : les banques commerciales sont en relation étroite avec la banque centrale. Leur trésorerie y est déposée sous forme de réserves. La banque centrale impose un niveau minimum de réserves et joue le rôle de prêteur en dernier recours lorsque le financement sur les marchés n'est pas possible.

Opérations de front office

Les opérations de front office concernent la banque de détail, les PME et les grandes entreprises, ainsi que les services et produits de placement proposés aux particuliers, aux clients privés et aux institutions :

- **Banque de détail :** dépôts, prêts, cartes, produits d'assurance
- **Banque pour PME :** services bancaires aux PME
- **Grandes entreprises :** opérations de conseil aux entreprises
- **Services de placement :** courtage, gestion de portefeuille, conseil
- **Produits de placement :** fonds d'investissement, produits structurés

Banque de détail

La banque de détail répond aux besoins bancaires traditionnels des particuliers. Tous les produits de crédit sont optionnels dans la simulation.

Produits de la banque de détail

- Prêts immobiliers (le bien sert de garantie)
- Prêts à la consommation, en agence et via le réseau de points de vente
- Cartes de crédit (crédit renouvelable et frais de carte)
- Découverts (échéance courte, petit montant)
- Dépôts à vue
- Dépôts à terme sur des durées courtes et longues (sans retrait)

Produits de prêt

Les équipes peuvent proposer plusieurs produits de crédit aux deux segments de clientèle. Les prêts immobiliers proposent deux périodes de fixation du taux. Les autres marges s'ajoutent au taux de référence Cesibor (Cesim Interbank Offered Rate) à un an. Les prêts immobiliers ont une durée maximale fixée. Les prêts à la consommation et en point de vente combinent des durées de 3 et 5 ans. Les découverts ont une échéance courte et les cartes de crédit offrent un crédit renouvelable.

Décisions de prêt

- **Marge sur prêt immobilier :** par segment et par période de fixation du taux
- Marges sur prêt à la consommation, point de vente, carte de crédit et découvert : par segment
- **Durée maximale des prêts immobiliers :** 10, 15, 20, 25, 30 ou 50 ans
- Ratio prêt/valeur pour les prêts immobiliers
- Ratio charges/revenus pour les prêts immobiliers, à la consommation et en point de vente
- Multiple de salaire pour les cartes de crédit et les découverts

Formation de la demande de prêt

Le marché dispose d'une demande de base pour chaque produit de prêt et chaque banque. Le taux d'intérêt moyen répartit la demande entre les banques concurrentes, ce qui génère un flux de demandes de prêt pour chacune. Les équipes fixent des conditions de prêt par produit, utilisées pour filtrer les demandes reçues. Les mêmes conditions s'appliquent aux deux segments.

Banque de détail

Prêts douteux

La gestion des prêts douteux est une part importante de la banque de détail. Les équipes peuvent estimer les provisions pour pertes sur prêts et les pertes nettes du tour. Ces données sont des estimations et n'affectent pas le niveau réel des provisions ni des pertes.

Des provisions doivent être constituées pour les pertes probables sur les nouveaux prêts. Cette provision, sans effet sur la trésorerie, apparaît au compte de résultat, réduit le bénéfice du tour, puis les capitaux propres.

Les provisions sont ajoutées à la réserve pour pertes sur prêts, inscrite en négatif à l'actif du bilan. Les prêts restent à leur valeur totale à ce stade. Les pertes nettes sont enregistrées automatiquement lorsqu'elles se matérialisent et sont déduites du compte de prêts et de la réserve.

Formule **RPP = RPP du tour précédent + provisions nettes pour pertes – pertes nettes**

Produits de dépôt

- **Dépôts à vue :** particuliers et clients privés
- Frais de retrait d'espèces (optionnel)
- **Dépôts à terme :** 12 mois et 24 mois

Les équipes fixent le taux d'intérêt sur le solde moyen des dépôts à vue et à terme. Le taux des dépôts à vue peut être défini séparément pour les deux segments. Ces dépôts sont en général une source de financement très bon marché.

Les équipes peuvent facturer des frais sur les retraits d'espèces. Plus les frais sont élevés, plus les clients évitent les retraits.

Les dépôts à terme sont proposés sur des durées courtes et longues, à taux fixe jusqu'à l'échéance. Plus l'écart de taux avec les dépôts à vue est important, plus les clients transfèrent leurs fonds vers les dépôts à terme.

Produits à commission (optionnel)

Les produits à commission sont vendus par les canaux de la banque, mais ne figurent pas à son bilan. La banque peut proposer deux produits d'assurance aux clients de crédit et deux autres produits à l'ensemble des clients.

Assurances pour les clients de crédit

Réservées aux clients de crédit, ces assurances couvrent le décès et la perte d'emploi. Elles remboursent les sommes dues à la banque lorsque l'emprunteur est en difficulté. Plus la banque vend d'assurances, moins elle a besoin de provisions pour pertes sur prêts. Le prix est fixé par segment, en pourcentage du crédit total par tour.

Produits pour tous les clients

La banque peut aussi proposer une assurance habitation et un produit d'épargne retraite à tous ses clients. Pour ces deux produits, les équipes fixent la commission prélevée sur les versements, séparément pour chaque segment.

Canaux de vente (optionnel)

Agences bancaires

Les agences sont le principal canal de vente. Tous les produits, sauf le crédit en point de vente, sont vendus par le réseau d'agences. Les équipes répartissent le temps de marketing entre les produits. Ce temps dépend du personnel disponible et du temps consacré aux tâches obligatoires, comme le service client et la formation.

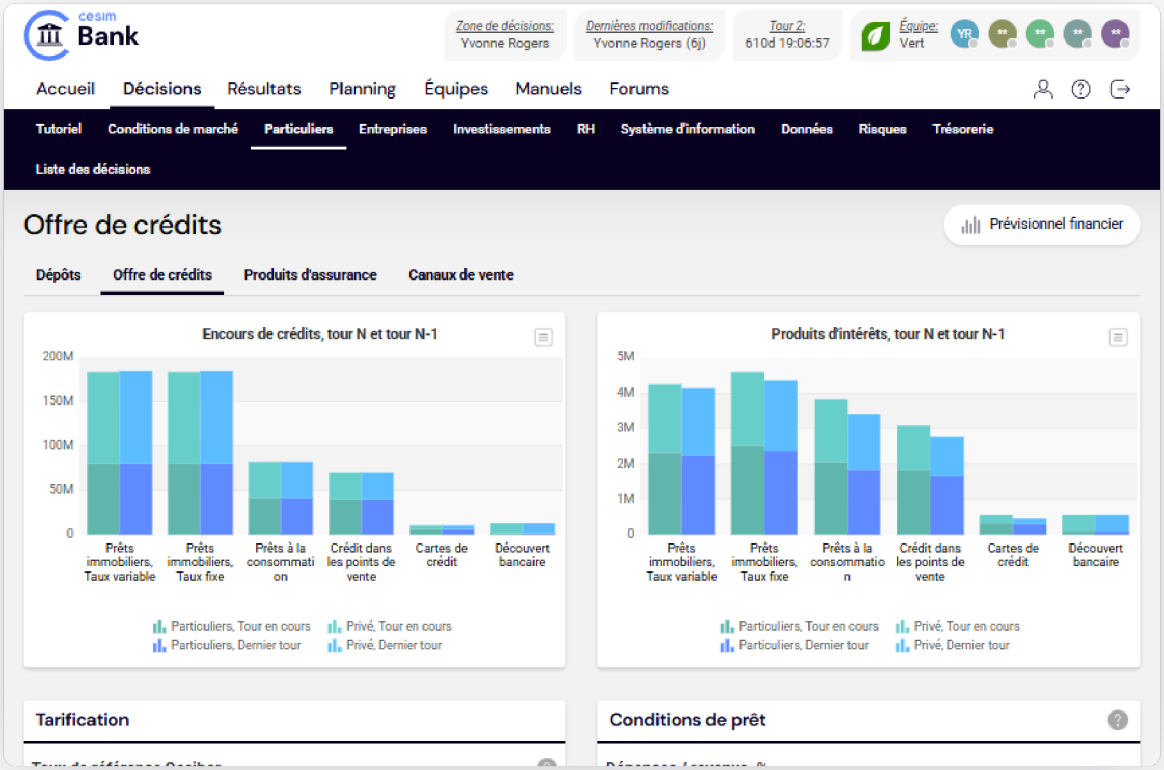
Canal de vente aux entreprises (optionnel)

Les commerciaux de la banque assurent une promotion centralisée des produits et services. Les équipes allouent du personnel de banque de détail à cette prospection.

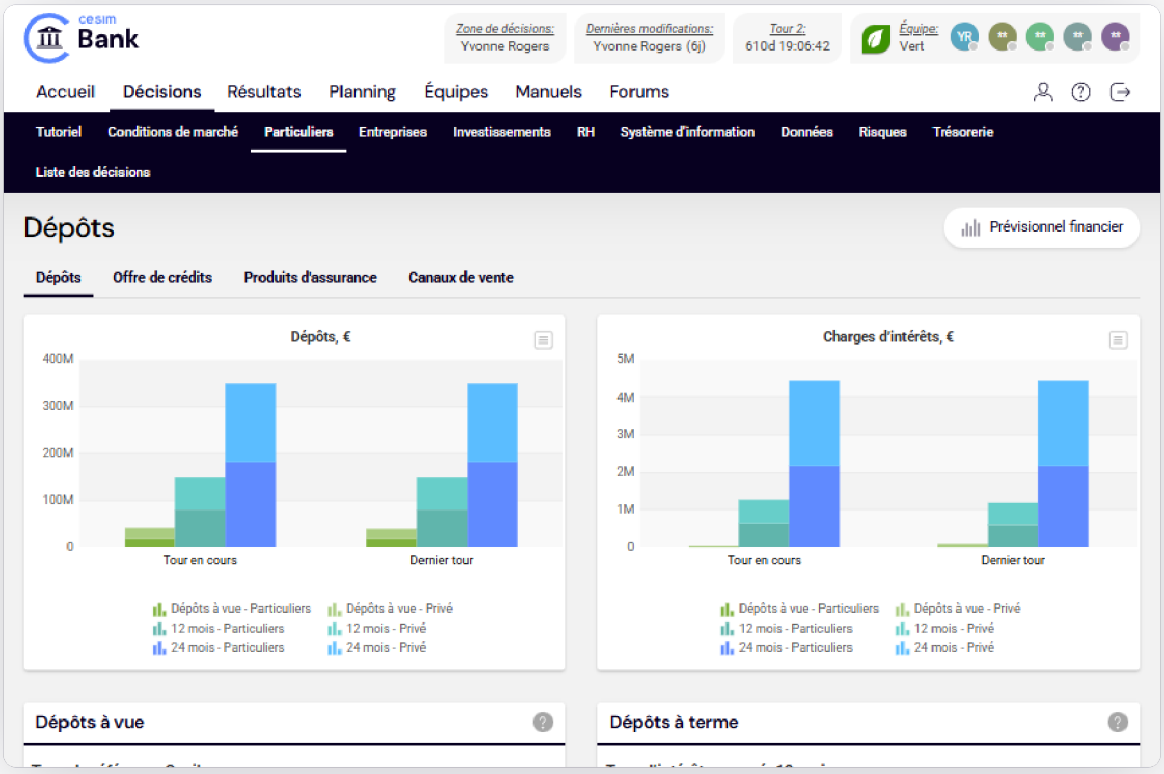
Réseau de points de vente (optionnel)

Des commerçants proposent les crédits de la banque lors d'achats de biens de consommation. Ces crédits sont équivalents aux prêts à la consommation. Plus le personnel affecté et la commission reversée sont élevés, plus la banque signe de partenariats et vend de crédits. La priorité de formation « développement des ventes » aide aussi à conclure des partenariats.

Banque de détail



Exemple · Décisions · Offre de crédits



Exemple · Décisions · Dépôts

Banque pour PME (optionnel)

La banque pour PME couvre toutes les entreprises clientes, à l'exception des plus grandes, qui relèvent des services de conseil aux grandes entreprises.

Les services incluent les dépôts, les prêts et les autres produits bancaires. Les équipes fixent le taux des dépôts et la prime de taux des prêts pour chaque classe de notation. Les clients PME sont classés de AAA à C selon leur solvabilité. Le module ESG ajoute les classes « Investment grade » et « High yield » pour les prêts durables : jusqu'à 9 classes de notation peuvent être activées. Les équipes peuvent exclure certains clients.

En plus du taux d'intérêt, une décision unique sur les conditions de prêt couvre les garanties personnelles, les sûretés et les engagements. Des conditions plus strictes réduisent le volume de prêts, mais améliorent leur qualité. Les facteurs concurrentiels sont le prix, les conditions de prêt, l'étendue de l'offre et l'image de la banque.

Prêts immobiliers aux entreprises (optionnel)

Le secteur immobilier étant sensible au cycle économique, les équipes fixent des conditions de prêt distinctes pour tous les prêts liés à l'immobilier, hors prêts immobiliers aux particuliers.

Revenus de change (optionnel)

Les équipes perçoivent des revenus de change sur leurs clients PME déposants. L'instructeur fixe le revenu moyen par client pour chaque tour.

Positionnement concurrentiel

Les équipes ajustent leur stratégie de deux façons : l'offre de services et le secteur visé. Elles peuvent se spécialiser sur le secteur domestique ou sur l'export, ce qui renforce leur compétence et leur exposition au crédit. Elles choisissent aussi l'étendue de leur offre : servir tous les clients exige une gamme large et des coûts d'exploitation nettement plus élevés.

Options disponibles dans « Scénarios »

Module PME | **Prêts immobiliers aux entreprises** | **Revenus de change** | **Nombre de classes de notation** | **Dénomination des classes de notation**

Services aux grandes entreprises (optionnel)

Les services aux grandes entreprises comprennent des opérations de conseil et du conseil général facturé à l'heure. Il existe trois types d'opérations :

- Fusions et acquisitions
- Marchés des actions (ECM)
- Marchés de la dette (DCM)

La capacité de service dépend du personnel affecté aux grandes entreprises. Les ressources restantes sont consacrées au conseil horaire pour des missions plus petites.

Les équipes peuvent donner la priorité à un type d'opération pour gagner en compétence et en expérience. La priorité consacre plus de temps à ces clients et moins aux autres. Prioriser un seul produit a l'effet le plus fort ; prioriser tous les produits n'a aucun effet.

Facteurs de la demande

- **Prix :** commission en pourcentage de la valeur de l'opération, tarif horaire pour le conseil général
- **Image de la banque :** essentielle dans une activité fondée sur la relation
- **Compétence :** acquise avec le temps selon l'expérience et les priorités
- **Expérience :** opérations réalisées, visibilité en tant que banque de référence
- Dépenses marketing
- Fidélisation et rémunération du personnel

Services sur mesure aux entreprises (optionnel)

Ce module comprend quatre options pour adapter la banque aux grandes entreprises :

1. Croissance des services sur mesure : ajoute des estimations de revenus pour chaque type d'opération.
2. Remplacer les fusions et acquisitions par les acceptations bancaires.
3. Remplacer les marchés des actions par les lettres de crédit.
4. Remplacer les marchés de la dette par les garanties.

Ce module oriente la banque aux grandes entreprises vers les services financiers du quotidien plutôt que vers la banque d'investissement.

Options disponibles dans « Scénarios »

Activité Grandes entreprises **Services sur mesure aux entreprises**

Services de placement (optionnel)

Les services de placement consistent à gérer et commercialiser des services auprès des segments concernés, et à distribuer les produits de placement de la banque et de tiers.

Segments de clientèle

Particuliers (1er segment) **Clients privés (2e segment)** **Institutions (3e segment)**

Services proposés

- Gestion de portefeuille (clients privés et institutions uniquement)
- Conseil financier (clients privés uniquement)
- Courtage de titres
- Canal de vente des produits de placement de la banque et de tiers

La capacité de service dépend du personnel affecté aux placements. Un effectif insuffisant réduit la satisfaction client, et inversement.

Gestion de portefeuille

Service complet de gestion de patrimoine pour les clients privés et les institutions. Les équipes choisissent une segmentation selon la fortune des clients : servir un large marché ou se spécialiser sur les clients les plus fortunés. Ces derniers préfèrent les prestataires exclusifs, mais réduisent le marché accessible. Les équipes fixent aussi les frais de gestion pour les deux segments.

Conseil financier

Conseil proposé aux clients privés, en général en complément de la gestion de portefeuille. Les équipes fixent le tarif horaire en fonction du segment visé.

Courtage de titres

Négociation d'actions et de produits de taux, au comptant et en dérivés, pour tous les segments. Le prix comprend des frais mensuels, des frais de transaction et des frais de services premium. Les clients privés ne paient pas de frais mensuels et les institutions bénéficient gratuitement des services premium. Les clients les plus fortunés sont en général plus sensibles au prix.

Options disponibles dans « Scénarios »

Activité complète **Clients privés** **Segment des institutions** **Gestion de portefeuille** **Courtage**

Produits de placement (optionnel)

Les produits de placement consistent à gérer et développer des produits pour la clientèle de la banque :

- Fonds d'investissement internes
- Fonds d'investissement de tiers
- Produits structurés

Fonds internes

Les fonds internes comprennent trois fonds communs à toutes les banques et la possibilité de lancer jusqu'à cinq nouveaux fonds. Pour chaque fonds, les équipes fixent les frais de gestion (sur la valeur liquidative) et décident de sous-traiter ou non la gestion. En cas de sous-traitance, les frais sont partagés avec le gestionnaire externe. La sous-traitance est surtout intéressante pour les fonds exotiques.

Pour les nouveaux fonds, les équipes choisissent la classe, la sous-classe et le marché géographique visé : fonds actions ou obligataires, avec plusieurs sous-classes et marchés. Le module ESG ajoute une décision sur l'article SFDR du fonds. Il est préférable de lancer des fonds qui suscitent un fort intérêt des clients et peu de concurrence directe.

Fonds de tiers

Les équipes sélectionnent jusqu'à cinq gestionnaires partenaires dont les fonds sont distribués aux clients de la banque. Les partenariats impliquent des coûts de démarrage et des commissions reversées à la banque selon les capitaux collectés. Proposer des fonds de tiers peut réduire la demande pour les fonds internes.

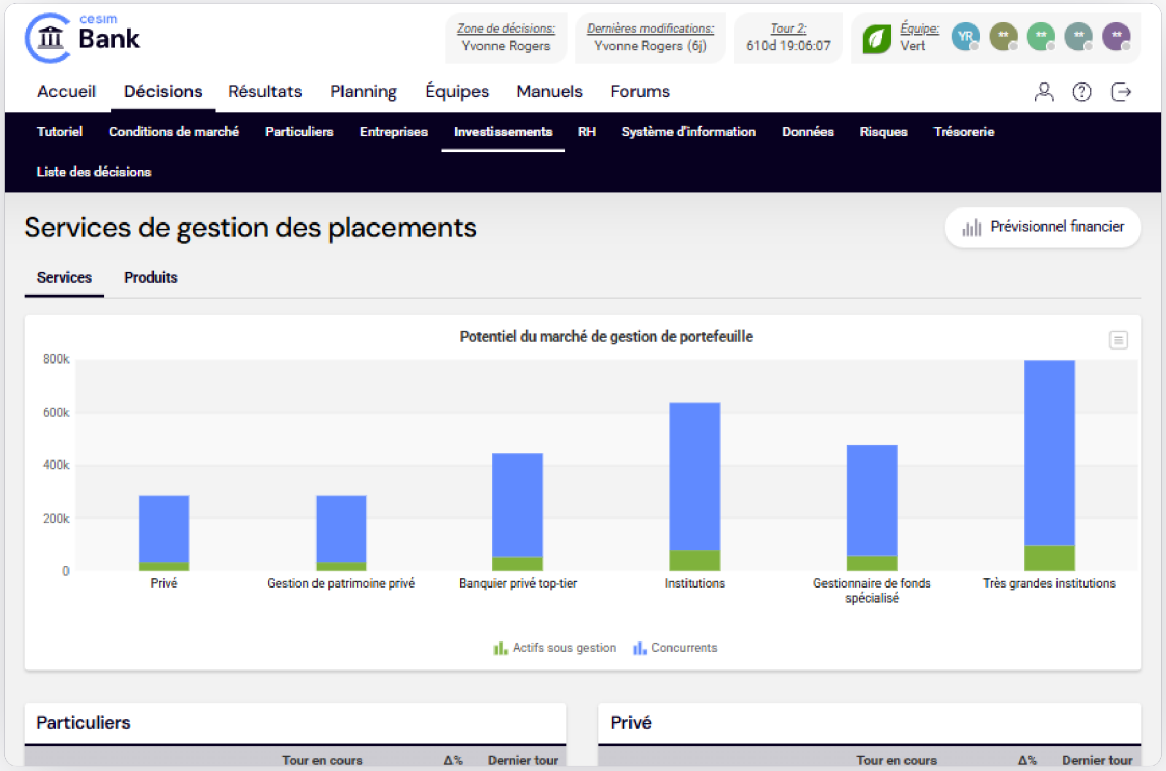
Produits structurés

Les équipes choisissent l'étendue de leur offre de produits structurés, de l'absence d'offre à une gamme large et innovante. Une offre plus large augmente les coûts de gestion, mais attire plus de capitaux. Certains produits exposent le capital de la banque : un contrôle des risques solide est recommandé.

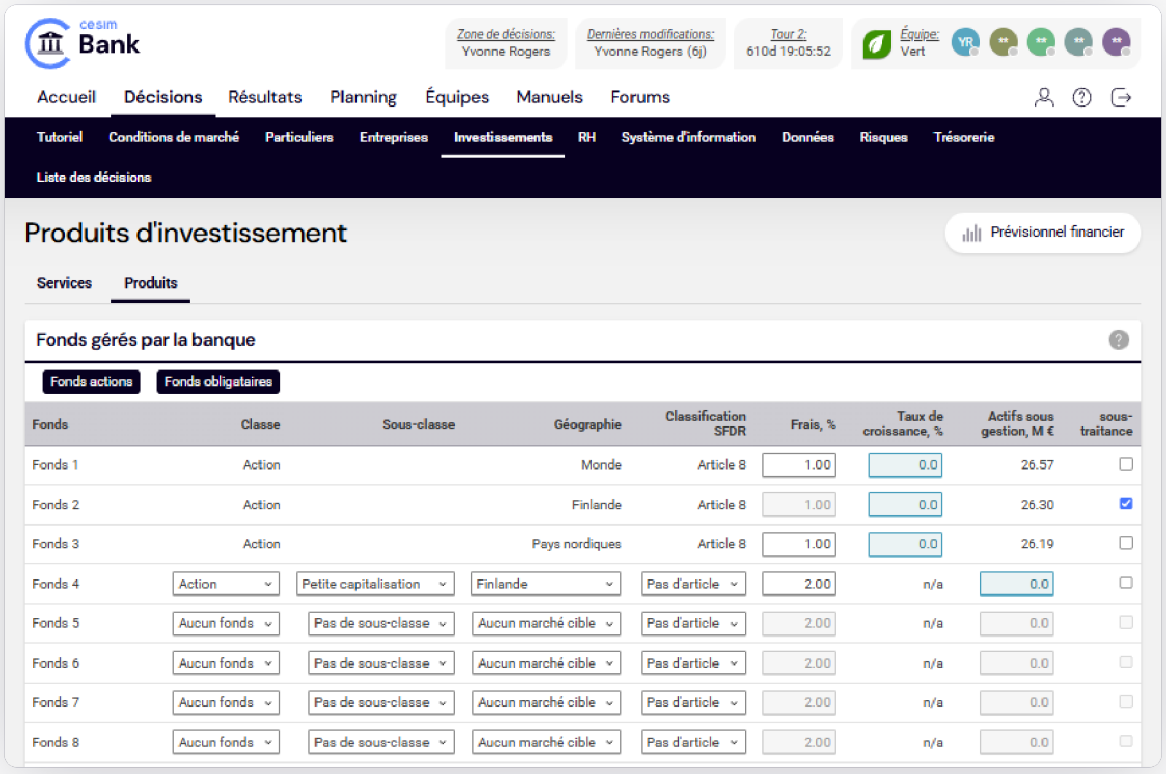
Options disponibles dans « Scénarios »

Produits de placement | **Lancement de nouveaux fonds** | **Fonds de tiers** | **Produits structurés**

Services et produits de placement



Exemple · Décisions · Services de placement



Fonds	Classe	Sous-classe	Géographie	Classification SFDR	Frais, %	Taux de croissance, %	Actifs sous gestion, M €	sous-traitance
Fonds 1	Action		Monde	Article 8	1.00	0.0	26.57	☐
Fonds 2	Action		Finlande	Article 8	1.00	0.0	26.30	☑
Fonds 3	Action		Pays nordiques	Article 8	1.00	0.0	26.19	☐
Fonds 4	Action	Petite capitalisation	Finlande	Pas d'article	2.00	n/a	0.0	☐
Fonds 5	Aucun fonds	Pas de sous-classe	Aucun marché cible	Pas d'article	2.00	n/a	0.0	☐
Fonds 6	Aucun fonds	Pas de sous-classe	Aucun marché cible	Pas d'article	2.00	n/a	0.0	☐
Fonds 7	Aucun fonds	Pas de sous-classe	Aucun marché cible	Pas d'article	2.00	n/a	0.0	☐
Fonds 8	Aucun fonds	Pas de sous-classe	Aucun marché cible	Pas d'article	2.00	n/a	0.0	☐

Exemple · Décisions · Produits de placement

Opérations de back office

En plus des opérations de front office, la simulation couvre les principales opérations de back office :

- **Gestion du personnel :** effectifs, rémunération, formation, engagement
- **Systèmes et processus :** investissements dans les infrastructures et les processus de service
- **Gestion des risques :** gestion des risques et du recouvrement
- **Trésorerie :** marchés du crédit et des actions, placements de trésorerie, marché interbancaire, réserves et financement auprès de la banque centrale

Gestion du personnel

Cette fonction consiste à gérer le personnel de vente et de support de la banque de détail, des PME, des grandes entreprises, des placements, des produits et du back office (direction comprise), et à définir les politiques de rémunération, de formation et d'engagement.

Recrutements et licenciements

Les équipes recrutent selon les besoins du service client et leurs objectifs commerciaux, en fixant le nombre d'employés par département à chaque tour. Les recrutements et licenciements prennent effet immédiatement. Une partie des employés, indiquée par le taux de rotation, quitte la banque chaque tour sans coût de licenciement. Les recrutements et licenciements génèrent des coûts de personnel.

Ressources de vente et de support

Un effectif minimum est nécessaire pour le service client et le support. Du temps est aussi consacré à l'engagement et à la formation. Les ressources restantes vont aux activités à valeur ajoutée, comme la prospection, la gestion de la relation client et le développement interne, selon le département.

Politiques de rémunération

Les décisions portent sur la rémunération de base et la part variable : bonus prédéfinis fondés sur la rentabilité ou intéressement fixé librement. La politique salariale est un levier clé de la satisfaction du personnel. La rémunération à la performance est attractive, mais dégrade légèrement les scores de risque de la banque.

Gestion du personnel

Formation

Les équipes fixent le nombre de jours de formation séparément pour les nouveaux et les anciens employés. La formation a un coût et réduit le temps disponible pour les autres activités, comme le marketing. Les équipes peuvent aussi définir des priorités de formation :

Développement des ventes | **Produits et services** | **Processus internes** | **Conformité réglementaire**

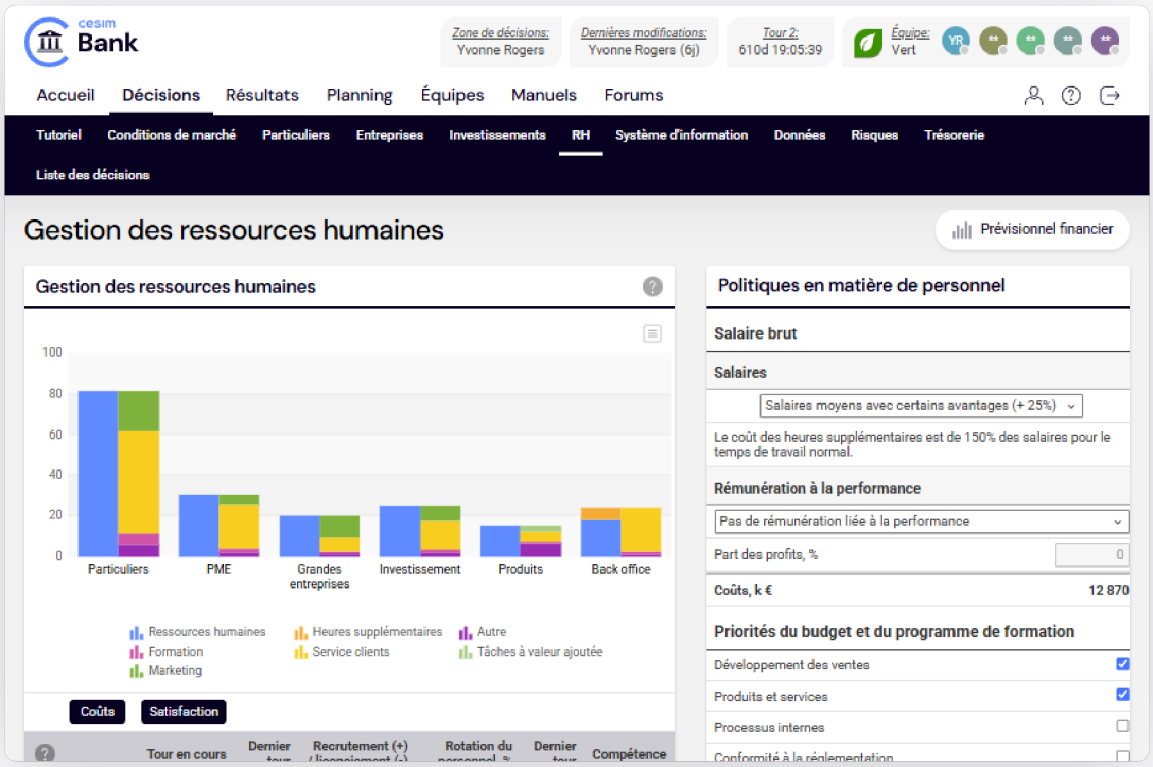
Le développement des ventes augmente les ventes. La compétence produits et services améliore la perception des clients. La formation réglementaire améliore la perception des régulateurs, et de meilleurs processus internes réduisent les coûts administratifs.

Développement RH

Les politiques RH permettent aux équipes de définir l'importance accordée à la gestion du personnel. Coûteuses à court terme, elles produisent des bénéfices durables, comme une meilleure satisfaction du personnel.

Satisfaction du personnel

La satisfaction est indiquée par département. Elle dépend de la formation cumulée, de la rémunération variable du tour précédent, de la politique salariale, des relations avec la direction, du succès de la banque et de la charge de travail. Une forte satisfaction réduit la rotation du personnel et améliore la satisfaction client.



Exemple · Décisions · Ressources humaines

Systèmes et processus (optionnel)

Les options d'investissement comprennent :

Systèmes d'IA **Efficacité énergétique (module ESG)**

Plus l'investissement est important, plus la qualité augmente, avec des bénéfices marginaux décroissants. Des systèmes d'IA de meilleure qualité améliorent la satisfaction client et la demande pour tous les produits et services. Une meilleure efficacité énergétique réduit les émissions de la banque et améliore son score E.

Développement des systèmes

Le développement des systèmes concerne l'infrastructure informatique de base. Les équipes choisissent leur rythme d'adoption des nouvelles technologies. Les pionniers adoptent les innovations les plus récentes en premier, au coût le plus élevé. Les suiveurs observent les autres et n'adoptent que des solutions éprouvées, une fois les coûts réduits. Une compétence et un leadership technologique plus élevés réduisent les coûts d'exploitation et le risque opérationnel.

Gestion des risques (optionnel)

La gestion des risques identifie, mesure et hiérarchise les risques, et définit les contrôles, les politiques et le reporting adaptés.

Budget de gestion des risques et recouvrement

Le budget couvre toutes les activités de gestion des risques. Des dépenses plus élevées améliorent la gestion des risques quotidiens et la perception des régulateurs. Elles améliorent aussi le filtrage des demandes de prêt, ce qui réduit les provisions pour pertes. Des contrôles solides sont utiles lorsque le capital de la banque est exposé, par exemple avec des produits structurés. Un effectif suffisant affecté au recouvrement réduit les pertes finales sur les prêts déjà provisionnés.

Gestion du risque de taux (optionnel)

Le risque de taux provient des écarts entre actifs et passifs sensibles aux taux. Par exemple, si deux fois plus d'actifs que de passifs voient leur taux révisé dans l'année, une baisse des taux réduit les flux de trésorerie de la banque, et inversement. Ce risque peut être couvert par des dérivés : les équipes choisissent le niveau de couverture.

Les variations de taux affectent aussi la valeur économique des fonds propres. Le module optionnel « Valeur économique des fonds propres » présente la sensibilité des actifs et passifs aux taux, pour des décisions de couverture mieux informées.

Principaux facteurs de risque

Risque de crédit **Risque de taux** **Risque de liquidité** **Risque de solvabilité** **Risque de change** **Risque de marché** **Risque opérationnel**

ESG : Environnement, Social et Gouvernance (optionnel)

Lorsque les décisions ESG sont activées, la simulation inclut une section supplémentaire, « Gestion des données ». Les équipes y prennent des décisions sur la Business Intelligence, le programme de partenariat, la vente de données et la protection des données. D'autres décisions ESG complètent les différents domaines :

- **Banque pour PME :** marges sur les prêts durables.
- **Produits de placement :** une décision sur l'article SFDR définit l'orientation environnementale de chaque fonds. Les sous-classes « actions favorables au climat » et « obligations vertes » sont disponibles pour les fonds internes.
- **Systèmes :** une décision d'efficacité énergétique agit sur les émissions de scope 1 et 2 de la banque.
- **Obligation verte (optionnel) :** les équipes rédigent un prospectus présentant les objectifs de leur émission. Il est évalué par IA, et sa qualité influence le prix et le succès de l'émission.

Application de la réglementation

La réglementation bancaire porte en général sur la structure, la solvabilité et la liquidité. La simulation Cesim Bank inclut :

- Les réserves minimales obligatoires imposées par la banque centrale
- Les exigences de solvabilité de Bâle III

La banque centrale impose aux banques de déposer une fraction de leurs passifs à court terme en réserves minimales à la fin de chaque tour.

Selon Bâle III, les banques doivent détenir une part de leurs actifs pondérés par le risque sous forme de fonds propres CET1, de fonds propres de catégorie 1 et de fonds propres totaux. La distribution des bénéfices est en outre limitée par un coussin de conservation. Si ces exigences ne sont pas respectées, de nouvelles actions ou obligations subordonnées sont émises d'office avec une décote.

Trésorerie de la banque

Bilan et financement

Dans le secteur bancaire, les décisions d'emprunt et de prêt auprès des clients sont au cœur du financement et de la gestion du bilan. Le financement se divise entre les dépôts (à vue et à terme) et les autres ressources (marché interbancaire, marchés de capitaux, banque centrale). Les capitaux propres ne couvrent qu'une faible part des besoins. Les actifs sont souvent à long terme, comme les prêts immobiliers, tandis que les dépôts à vue sont à court terme, ce qui crée un risque de liquidité important.

Actif	Passif
Espèces et réserves	Banque centrale
Actifs de placement	Dépôts à vue
Prêts aux entreprises	Dépôts à terme
Prêts à la consommation	Obligations
Prêts immobiliers	Dettes subordonnées
Immobilisations corporelles	Capitaux propres
Immobilisations incorporelles	

Les décisions de financement visent à minimiser le coût du financement et à rémunérer les actionnaires :

- Émission d'obligations à long terme et de dettes subordonnées
- Émission et rachat d'actions
- Versement de dividendes
- Placement des fonds sur le marché interbancaire ou en obligations à long terme

Marchés du crédit

Les banques peuvent emprunter à long terme sur les marchés de capitaux en émettant des obligations à long terme ou des dettes subordonnées. Les deux ont une échéance de cinq ans et un taux fixe, fondé sur la notation publique de la banque. Les obligations à long terme sont prioritaires dans la structure du capital, mais les dettes subordonnées comptent dans les fonds propres totaux (Tier 2) au sens réglementaire.

Trésorerie de la banque

Marché interbancaire

Les équipes peuvent placer leurs réserves excédentaires sur le marché interbancaire et percevoir des intérêts. Ces placements durent tout le tour et sont renouvelés à chaque tour si l'équipe le souhaite. Le marché interbancaire est aussi la première source de financement en cas de manque de liquidités, mais sa disponibilité est limitée et peut se tarir rapidement. Les banques solvables et liquides accèdent plus facilement à ce financement bon marché.

Marchés des actions : financement

De nouvelles actions peuvent être émises pour renforcer les capitaux propres. La réglementation impose toujours un niveau minimum de fonds propres. Le prix d'émission repose sur la valorisation de marché en début de tour ; plus le nombre d'actions émises est élevé, plus le prix baisse de façon linéaire. Si la banque ne respecte pas les exigences réglementaires, des actions sont émises d'office avec une décote.

Distribution des bénéfices

Les dividendes et les rachats d'actions redistribuent les bénéfices aux actionnaires, à condition de disposer de bénéfices non distribués suffisants et de respecter les règles de solvabilité, coussin de conservation compris. Le prix de rachat repose sur la valorisation en début de tour ; plus le rachat est important, plus le prix augmente.

Placements de trésorerie (optionnel)

Les équipes peuvent placer une part de leurs actifs en obligations d'État nationales ou étrangères. Ces placements offrent un risque et un rendement attendus plus élevés que les dépôts à la banque centrale ou le marché interbancaire. Les obligations étrangères ajoutent un risque de change.

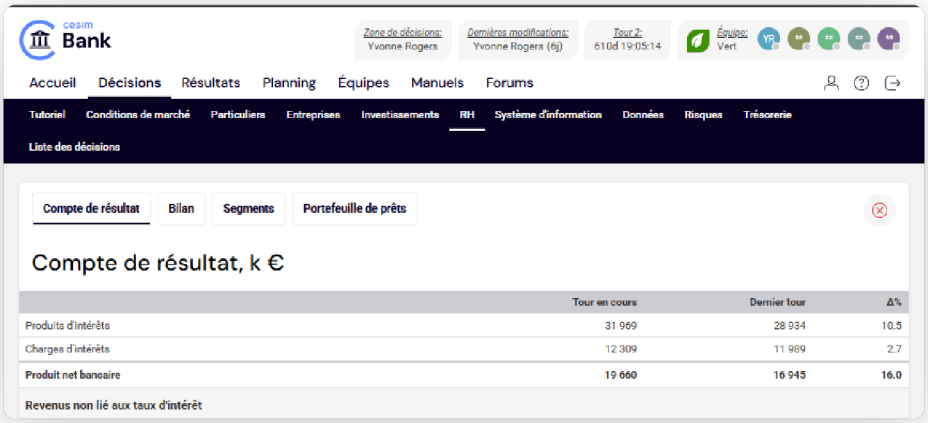
Opérations avec la banque centrale

La banque centrale est le prêteur en dernier recours. Une fois le financement interbancaire épuisé, tout besoin restant est couvert automatiquement par un prêt à court terme de la banque centrale. Ce financement a deux niveaux : une facilité de crédit limitée, puis un mécanisme d'urgence à taux plus élevé. La banque centrale impose aussi des réserves minimales et accepte les liquidités excédentaires en dépôt.

Prévisions et suivi du marché

Prévisions

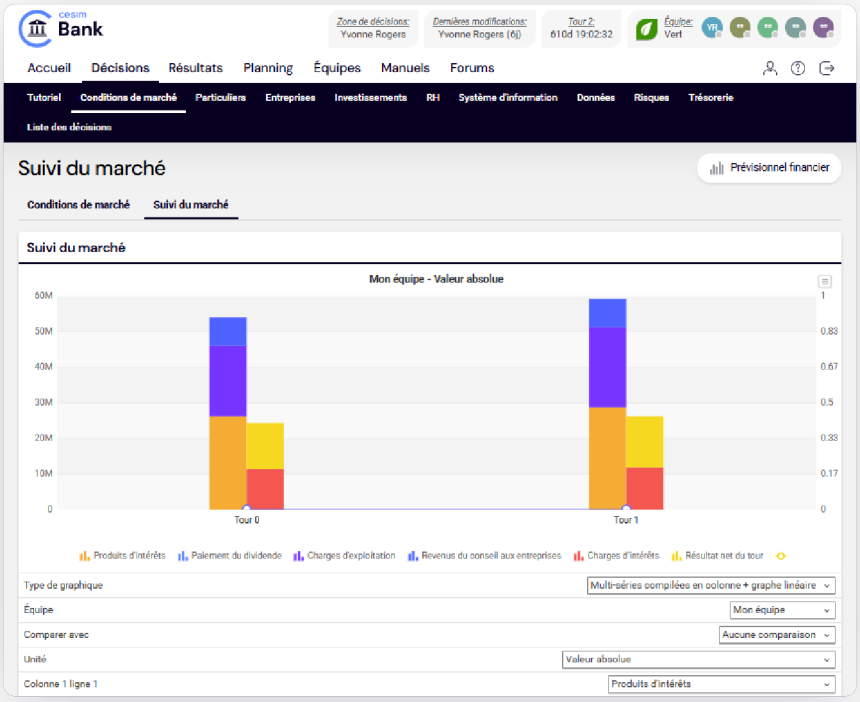
Les prévisions, accessibles en haut à droite de la page, comprennent le compte de résultat, le bilan, le compte de résultat par segment et le portefeuille de prêts. Les chiffres du tour en cours se mettent à jour au fil des décisions ; les chiffres réels du tour précédent sont affichés à droite.



Exemple · Prévisionnel financier · Compte de résultat

Suivi du marché

L'outil de suivi du marché permet d'analyser une grande partie des résultats de la session sans quitter la page de décisions. Les participants peuvent créer des graphiques chronologiques pour toutes les équipes et tous les tours, sur plus de 450 séries de données, ainsi que des milliers d'autres graphiques.



Exemple · Suivi du marché

Ratios financiers propres à la banque

Marge nette d'intérêts, %

Formule **Produit net d'intérêts / Actifs moyens générant des intérêts**

Mesure la valeur créée par l'activité de base d'emprunt et de prêt : produits d'intérêts moins charges d'intérêts, divisés par les actifs moyens générant des intérêts. Tous les éléments du bilan qui génèrent des produits ou des charges d'intérêts sont pris en compte.

Coefficient d'exploitation

Formule **Charges hors intérêts / Total des revenus**

Mesure la capacité de la banque à couvrir ses coûts d'exploitation avec les revenus de ses opérations.

Ratio CET1, %

Formule **Fonds propres CET1 / Total des actifs pondérés par le risque**

Mesure l'effet de levier et la solvabilité selon le montant et le type de capital et le niveau de risque des actifs, conformément à la réglementation. Les fonds propres CET1 sont définis par la réglementation.

Ratio de fonds propres de catégorie 1 (Tier 1), %

Formule **(CET1 + autres fonds propres Tier 1) / Total des actifs pondérés par le risque**

Ratio de fonds propres totaux, %

Formule **(Tier 1 + Tier 2 (dettes subordonnées)) / Total des actifs pondérés par le risque**

Ces deux ratios mesurent aussi l'effet de levier et la solvabilité, selon le montant et le type de capital et le niveau de risque des actifs.

Actifs pondérés par le risque

Formule **Actifs du bilan pondérés par leur facteur de risque**

Ils standardisent le risque des différents éléments du bilan pour déterminer le capital à détenir. Les réserves à la banque centrale, l'or, les prêts à long terme, les obligations d'État et l'immobilier présentent des risques très différents.

Actifs et passifs sensibles aux taux

Éléments du bilan à taux révisable, dont les flux de trésorerie peuvent évoluer dans le temps.

Ratios financiers clés

Résultat avant impôts, %

Formule **Résultat avant impôts / Total des revenus**

Mesure le résultat généré par les opérations après dépréciations de crédit.

Marge nette, %

Formule **Résultat de l'exercice / Total des revenus**

Mesure le résultat généré pour les actionnaires par les opérations.

Rentabilité des capitaux propres (ROE), %

Formule **Résultat de l'exercice / Capitaux propres moyens**

Indique le rendement que la banque génère pour ses actionnaires.

Rentabilité des actifs (ROA), %

Formule **Résultat avant intérêts et impôts / Total moyen des actifs**

Mesure la capacité de la banque à générer un rendement avec l'ensemble de ses actifs.

Ratio de fonds propres

Formule **Capitaux propres / Total des actifs**

Mesure l'effet de levier de la banque, c'est-à-dire la part des actifs financée par les capitaux propres.

Bénéfice par action (BPA)

Formule **Résultat de l'exercice / Nombre d'actions en circulation**

Rendement du dividende, %

Formule **Dividende par action / Cours de l'action**

Rendement annuel du dividende actuel par rapport au cours actuel de l'action.

PER

Formule **Valeur de marché par action / BPA**

Nombre d'années de bénéfices actuels nécessaires pour égaler le cours de l'action. Un PER élevé traduit souvent de fortes attentes de croissance, et inversement.

P/B

Formule **Capitalisation boursière / Capitaux propres**

Perception par les marchés de la valeur des capitaux propres par rapport à leur valeur comptable.

Retour cumulé aux actionnaires, % par an

Le retour cumulé aux actionnaires est le critère de performance par défaut. C'est le rendement annualisé moyen offert aux actionnaires sur l'ensemble de la simulation. Il tient compte de l'évolution du cours de l'action et des dividendes cumulés.

Exemple sans dividende

Le cours passe de 10 € à 12 € en un tour, soit un an. Le rendement est de 12 / 10 - 1 = 20 %.

Exemple avec dividende

La banque verse en plus 1 € par action. Le rendement devient (12 + 1) / 10 - 1 = 30 %.

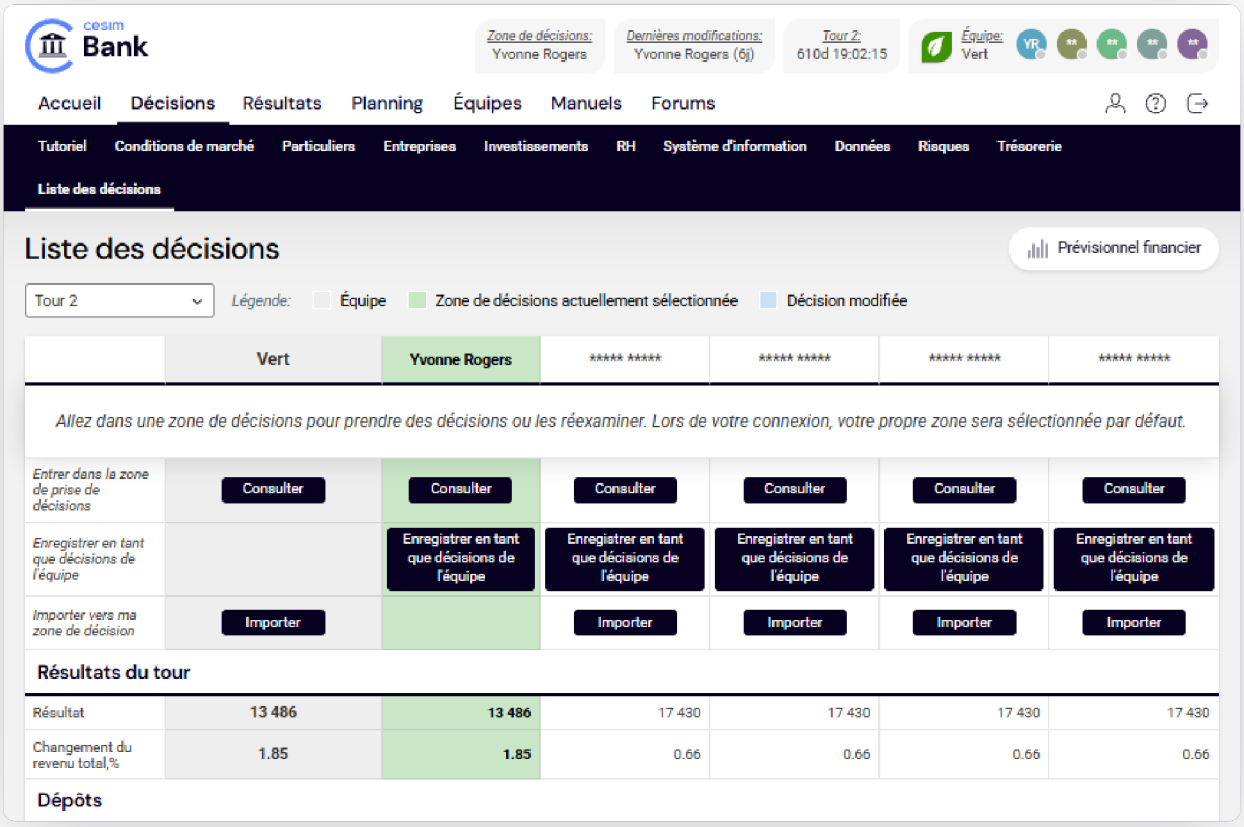
Sur plusieurs tours, les dividendes cumulés sont ajoutés au cours final, puis le rendement est annualisé. Un rendement total de 30 % sur trois ans correspond à environ 9 % par an.

Liste des décisions

La page « Liste des décisions » présente côte à côte les décisions de chaque membre. En sélectionnant « Copier comme décisions de l'équipe », les décisions d'un membre sont enregistrées dans la colonne de l'équipe. À l'échéance, le système utilise la colonne de l'équipe pour calculer les résultats.

Les décisions de l'équipe peuvent être consultées et modifiées directement depuis la colonne de l'équipe. Si aucune décision n'est enregistrée pour un tour, le système utilise celles du tour précédent.

Les décisions d'un tour antérieur restent accessibles via la liste déroulante.



Exemple · Liste des décisions

Résultats

Après chaque tour, le système génère les résultats de toutes les équipes d'un même univers :

Rapport	Contenu
Synthèse	Ensemble de graphiques sur les principaux indicateurs
Activités	Banque de détail, PME, grandes entreprises, services et produits de placement
Back office	Personnel, systèmes et gestion des risques
Parties prenantes et durabilité	Image auprès des parties prenantes et performance ESG
États financiers	Compte de résultat, état du résultat global et bilan
Ratios financiers	Informations sur l'action et indicateurs financiers clés
Secteur bancaire	Évolution du secteur ou de l'ensemble des banques concurrentes

Les résultats renseignent sur les ventes, les opérations et la situation financière, et permettent de se comparer aux autres équipes du marché.

Aides à l'analyse

Certains rapports offrent des informations supplémentaires dans les résultats de l'instructeur. Ces aides à l'analyse détaillent la formation des résultats, par exemple en décomposant leurs sous-composantes.

Satisfaction client

Elle est indiquée pour chaque segment et dépend du prix, de la disponibilité et de la compétence du personnel, ainsi que du niveau des services bancaires en ligne, des processus et de l'expérience client.

Image de la banque

Perception générale de la banque par ses parties prenantes : actionnaires, concurrents, clients, régulateurs, observateurs du secteur et créanciers.

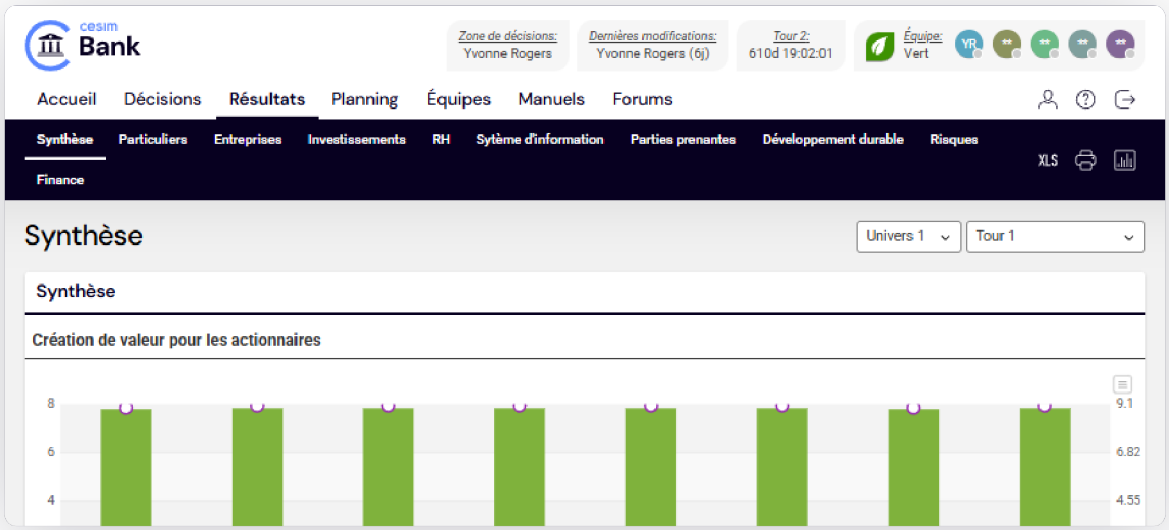
Résultats

Système de notation de crédit

La notation de chaque banque repose sur un modèle multifactoriel pondéré. Par défaut, 10 indicateurs de solvabilité, de liquidité et de rentabilité déterminent la note. Il existe 22 classes de notation, de D à AAA. Chaque classe a un seuil minimum que le score moyen pondéré doit dépasser pour l'obtenir.

Modèle de valorisation boursière

La valeur de marché repose sur un modèle multifactoriel pondéré, ajusté selon les perspectives de croissance, la rentabilité du capital et le niveau de risque. Par défaut, dix indicateurs couvrent la rentabilité à différents niveaux et sur plusieurs périodes, ainsi que la taille et la qualité du bilan. Les composantes, pondérations et ajustements reflètent les bonnes pratiques du secteur et de la recherche.



Exemple · Résultats · Synthèse



Exemple · Résultats · Ratios financiers

cesim Practice makes profit

Catalogue de Business Games Cesim

Les Business Games Cesim utilisent une plateforme en ligne permettant aux instructeurs de gérer leurs sessions depuis un navigateur, où qu'ils se trouvent.

Cesim Global Challenge
Stratégie et commerce international

Cesim Service
Management des services et gestion de PME

Cesim Project
Gestion de projet

Cesim Firm
Gestion opérationnelle et financière

Cesim Marketing
Stratégie marketing et gestion commerciale

Cesim Hospitality
Gestion hôtelière et restauration

Cesim Bank
Gestion d'une banque

Cesim Power
Gestion d'un producteur-fournisseur d'électricité

Cesim Connect
Gestion des services Télécoms

Cesim Retail
Gestion de magasins de vente au détail

Cesim Dealership
Gestion d'une concession automobile

Cesim Invest
Pilotage d'une société d'investissement

Cesim Stocks
Gestion d'un portefeuille d'actions et d'obligations

Simulations sur mesure

Des simulations peuvent être adaptées aux besoins spécifiques d'un cours ou d'une formation. Exemples : sidérurgie, emballage, gestion immobilière, audiovisuel public et fabrication en sous-traitance.

cesim.com/fr | contact@cesim.com