

# ALAIN SUSPÈNE



Directeur de secteur (Caisse d'Épargne)  
Formateur indépendant  
IAE de La Rochelle  
Simulation: Cesim Bank

## 1. Dans quel programme utilisez-vous notre business game?

Au sein de la Licence Gestion, parcours Finance, Banque, Assurance de l'IAE de La Rochelle.

## 2. Combien d'étudiants sont concernés ?

Cela concerne 9 étudiants, répartis en 4 équipes de 2 étudiants et 1 équipe de 3 étudiants.

## 3. Quel volume d'heures est alloué à la simulation ?

14,25 heures.

## 4. Quel est le format d'utilisation ?

En présentiel, du lundi matin au mercredi midi.

Pour leur part, les étudiants ont dû élargir ces horaires car je leur demande aussi de préparer une campagne de communication, généralement tournée hors de l'enceinte universitaire.

## 5. Quels sont vos objectifs pédagogiques ?

- **Macro : il s'agit de se familiariser avec le fonctionnement global d'une banque, dans un environnement concurrentiel et évolutif.**

Il s'agit ici de comprendre les principaux mécanismes bancaires et de faire le lien entre eux (marge nette d'intérêt, PNB, résultat net, coefficient d'exploitation, valorisation de la cotation de la banque, bilan, compte de résultat...) dans un environnement de gestion de risques, de pilotage RH, de communication...

- **Micro : faire un diagnostic de la situation de départ de la banque et de bâtir une stratégie adaptée.**

Il s'agit ici de convertir la stratégie en actions et décisions concrètes en lien avec cette stratégie. Ils appréhendent très rapidement les interactions de chacune de leurs décisions et repèrent leurs décisions paradoxales.

## 6. Quel a été le retour de vos étudiants sur la simulation ?

Ils sont très intéressés :

- **Sur la forme** : il s'agit d'un format très ludique et collectif, avec beaucoup d'échanges et interactions. Le challenge entre les équipes est aussi très motivant. La cohérence et la complémentarité de l'équipe est déterminante.
- **Sur le fond** : aspect très concret de la gestion d'une banque, des tenants aux aboutissants. Pour cela, je fais systématiquement le lien entre les éléments théoriques et leurs déclinaison concrète sur le terrain. Les questions fusent et le temps passe très vite. Les progrès sont rapides et les questions de plus en plus pertinentes. La charge de travail reste lourde mais bien tolérée.

## 7. En quoi la simulation choisie est adaptée au profil des participants ?

Ces étudiants travaillent tous dans des agences bancaires, ce qui leur permet de se servir de leur expérience naissante pour prendre de la hauteur sur leur métier.

Je leur demande d'observer, dès leur retour en agence, les éléments vus et travaillés et aussi de motiver toutes leurs demandes hiérarchiques par des éléments vus en simulation (PNB, équipement commercial, formations...) afin d'y mettre du contenu pour obtenir plus facilement satisfaction.

## 8. Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous recommanderiez nos solutions ?

- **Lien entre les éléments théoriques et la pratique** de leur futur métier.
- **Prise de hauteur**, via une réflexion permanente.
- **Prise de recul** : lors de la présentation finale aux actionnaires, je leur demande qu'ils abordent leurs principales réussites et échecs, si c'était à refaire, ce qu'ils ont appris, un rapport d'étonnement...
- **Un mode de fonctionnement plus en interaction**, moins strict mais néanmoins très exigeant.
- **Une confiance réciproque** entre chaque membre de l'équipe.
- **Un challenge à relever** : « gagner » est toujours intéressant pour des commerciaux.
- **Aspect ludique** : apprendre en « s'amusant » ! Tout en ayant un contenu fourni.
- **Aspect concret** : je prends une décision et je vois dès le tour suivant ce qu'elle a provoqué, conforme ou non avec mes attentes. Si la réponse est « oui », comment je poursuis ou comment je m'adapte au changement d'environnement... Si la réponse est « non », comment j'insiste ou comment je corrige la situation.
- **Un outil simple et facile à prendre en main** par les étudiants et donc rapidement opérationnel. Ce qui donne de la disponibilité à l'animateur de passer de groupes en groupes (rôle d'aide, notamment en renvoyant des questions à leurs questions), en particulier quand leur nombre est réduit.
- **La complicité nouée avec** :
  - La responsable pédagogique du parcours FBA (Licence Gestion): en effet, son accueil est toujours très chaleureux et enthousiaste, et son investissement très présent. Elle participe notamment à l'évaluation finale des étudiants lors de la présentation de leur travail aux actionnaires.
  - Thomas Descombes du support Cesim, non seulement toujours disponible et à l'écoute, mais aussi très pertinent dans ses conseils techniques et d'animation. C'est très efficace, convivial et rassurant.

Retrouvez d'autres témoignages sur [cesim.com/fr](https://cesim.com/fr)