

Test Business Intelligence - Test 2

Sujet: BI et Métriques Bancaires

Niveau: Intermédiaire

Nombre de questions: 20

Questions et Réponses

Q1. Quelle est la différence entre un rapport et un dashboard?

R1. | Rapport | Dashboard | |----|----| | Détailé | Synthétique | | Statique | Interactif |
| Historique | Temps réel/actuel | | Analyse en profondeur | Vue d'ensemble | | Format: PDF,
Excel | Format: Web, BI tool |

Q2. Comment calculer le Loan-to-Value (LTV) ratio?

R2.

LTV = Montant du Prêt / Valeur de la Garantie × 100

Exemple:

Prêt immobilier: 8,000,000 HTG

Valeur maison: 10,000,000 HTG

LTV = 8,000,000 / 10,000,000 × 100 = 80%

Seuils: - LTV < 70%: Faible risque - 70% < LTV < 90%: Risque modéré - LTV > 90%: Risque élevé

Q3. Qu'est-ce que le Debt-to-Income (DTI) ratio?

R3.

DTI = Total Dettes Mensuelles / Revenu Mensuel × 100

Exemple:

Remboursement prêt: 30,000 HTG

Autres dettes: 10,000 HTG

Revenu: 100,000 HTG

DTI = 40,000 / 100,000 × 100 = 40%

Seuils recommandés: - DTI < 35%: Acceptable - 35% < DTI < 43%: Limite - DTI > 43%:
Risque

Q4. Comment mesurer la productivité des agences?

R4.

Productivité = Production / Ressources

Métriques:

- Volume prêts / Employé
- Nb nouveaux comptes / Employé
- PNB / Employé

- Nb transactions / Guichet
-

Q5. Qu'est-ce que le Net Promoter Score (NPS)?

R5.

$$NPS = \% \text{ Promoteurs} - \% \text{ Détracteurs}$$

Sur échelle 0-10:

- Promoteurs: 9-10
- Passifs: 7-8
- Détracteurs: 0-6

Interprétation: - NPS > 50: Excellent - NPS 30-50: Bon - NPS 0-30: À améliorer - NPS < 0: Problème

Q6. Comment calculer le taux d'attrition (churn)?

R6.

$$\text{Churn} = \text{Clients Perdus} / \text{Clients Début Période} \times 100$$

Exemple mensuel:

Clients janvier: 10,000
Clients fermés en janvier: 150
 $\text{Churn} = 150 / 10,000 \times 100 = 1.5\%$

Q7. Qu'est-ce que le PNB (Produit Net Bancaire)?

R7.

$$\text{PNB} = \text{Revenus d'Exploitation} - \text{Charges d'Exploitation Bancaires}$$

Composantes:

- + Marge d'intérêt (revenus int. - charges int.)
 - + Commissions nettes
 - + Gains sur opérations de marché
 - Charges financières
-

Q8. Comment analyser la migration des clients entre segments?

R8.

```
-- Matrice de migration
WITH migration AS (
    SELECT
        c1.segment as segment_avant,
        c2.segment as segment_apres,
        COUNT(*) as nb_clients
    FROM clients_t1 c1
    JOIN clients_t2 c2 ON c1.client_id = c2.client_id
    GROUP BY c1.segment, c2.segment
)
SELECT * FROM migration;
```

Visualisation: Heatmap ou Sankey diagram

Q9. Quels KPIs pour mesurer la digitalisation bancaire?

R9. - **Adoption:** % clients avec app mobile - **Engagement:** Connexions / mois / client - **Transactions:** % transactions digitales vs agence - **Acquisition:** % ouvertures de compte en ligne - **Coût:** Coût par transaction digitale vs physique

Q10. Comment calculer le coût d'acquisition client (CAC)?

R10.

CAC = Total Dépenses Marketing & Ventes / Nombre de Nouveaux Clients

Exemple:

Dépenses Q1: 5,000,000 HTG

Nouveaux clients Q1: 500

CAC = 5,000,000 / 500 = 10,000 HTG/client

Benchmark: CAC < CLV/3 généralement acceptable

Q11. Comment mesurer l'efficacité des campagnes marketing?

R11.

Métriques:

- Taux de réponse = Réponses / Contacts × 100
 - Taux de conversion = Ventes / Leads × 100
 - ROI = (Revenus - Coûts) / Coûts × 100
 - CPL (Cost per Lead) = Coûts / Leads
-

Q12. Qu'est-ce que l'analyse des écarts (variance analysis)?

R12.

Écart = Réel - Budget

Analyse par composante:

- Écart de volume: (Qté réelle - Qté budget) × Prix budget
- Écart de prix: (Prix réel - Prix budget) × Qté réelle

Application bancaire:

- Écart sur marge d'intérêt
 - Écart sur volume de dépôts
 - Écart sur coûts opérationnels
-

Q13. Comment structurer un rapport de risque mensuel?

R13.

1. RÉSUMÉ EXÉCUTIF
 - KPIs clés (NPL, Coverage, CAR)
 - Alertes principales

2. QUALITÉ DU PORTEFEUILLE
- NPL par segment/secteur
- Migration des buckets
- Vintage analysis

3. CONCENTRATION
- Top expositions
- Par secteur/région

4. PROVISIONS
- Stock et flux
- Coverage ratio

5. STRESS TESTS
- Scénarios et impacts

6. RECOMMANDATIONS

Q14. Comment créer un scorecard équilibré (balanced scorecard)?

R14.

4 perspectives:

1. FINANCIÈRE: ROE, PNB, CIR
2. CLIENTS: NPS, Churn, CAC
3. PROCESSUS: Temps de traitement, Taux d'erreur
4. APPRENTISSAGE: Formation, Innovation, Turnover

Chaque perspective:

- Objectifs stratégiques
 - KPIs
 - Cibles
 - Initiatives
-

Q15. Quels sont les indicateurs de liquidité règlementaires?

R15.

LCR (Liquidity Coverage Ratio):

$$\text{LCR} = \text{Stock Actifs Liquides} / \text{Sorties Nettes 30j} \geq 100\%$$

NSFR (Net Stable Funding Ratio):

$$\text{NSFR} = \text{Financement Stable Disponible} / \text{Financement Stable Requis} \geq 100\%$$

Q16-20. [Questions sur le reporting BRH, l'analyse multi-devises, et les dashboards opérationnels...]

Scoring

Score	Niveau
0-8	À améliorer
9-13	Intermédiaire
14-17	Avancé
18-20	Expert