

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 | |———|———| | Détaillé | 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.

$$\text{LTV} = \text{Montant du Prêt} / \text{Valeur de la Garantie} \times 100$$

Exemple:

Prêt immobilier: 8,000,000 HTG

Valeur maison: 10,000,000 HTG

$$\text{LTV} = 8,000,000 / 10,000,000 \times 100 = 80\%$$

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.

$$\text{DTI} = \text{Total Dettes Mensuelles} / \text{Revenu Mensuel} \times 100$$

Exemple:

Remboursement prêt: 30,000 HTG

Autres dettes: 10,000 HTG

Revenu: 100,000 HTG

$$\text{DTI} = 40,000 / 100,000 \times 100 = 40\%$$

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

Q4. Comment mesurer la productivité des agences?

R4.

$$\text{Productivité} = \text{Production} / \text{Ressources}$$

Métriques:

- Volume prêts / Employé

- Nb nouveaux comptes / Employé

- PNB / Employé

- Nb transactions / Guichet

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

R5.

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

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.

$$\text{CAC} = \text{Total Dépenses Marketing \& Ventes} / \text{Nombre de Nouveaux Clients}$$

Exemple:

Dépenses Q1: 5,000,000 HTG

Nouveaux clients Q1: 500

$$\text{CAC} = 5,000,000 / 500 = 10,000 \text{ HTG/client}$$

Benchmark: $\text{CAC} < \text{CLV}/3$ généralement acceptable

Q11. Comment mesurer l'efficacité des campagnes marketing?

R11.

Métriques:

- Taux de réponse = $\text{Réponses} / \text{Contacts} \times 100$
 - Taux de conversion = $\text{Ventes} / \text{Leads} \times 100$
 - ROI = $(\text{Revenus} - \text{Coûts}) / \text{Coûts} \times 100$
 - CPL (Cost per Lead) = $\text{Coûts} / \text{Leads}$
-

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

R12.

$$\text{Écart} = \text{Réel} - \text{Budget}$$

Analyse par composante:

- Écart de volume: $(\text{Qté réelle} - \text{Qté budget}) \times \text{Prix budget}$
- Écart de prix: $(\text{Prix réel} - \text{Prix budget}) \times \text{Qté réelle}$

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):

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

NSFR (Net Stable Funding Ratio):

$$\text{NSFR} = \frac{\text{Financement Stable Disponible}}{\text{Financement Stable Requis}} \quad 100\%$$

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