



MA Éditions - ESKA

**MASTER
MANAGEMENT DE LA BANQUE DE DETAIL
Michel Roux**

L'ouvrage répond à la question fondamentale pour la banque de détail du « comment concilier rentabilité durable et fidélisation » de sa clientèle. Une façon de réfléchir sur l'évolution d'ensemble de la banque de détail dans un contexte de repères, de quêtes du sens, de transitions économiques et de productions amplifiées de liens et de réseaux numériques, c'est-à-dire, *In fine*, répondre aux inquiétudes liées à la préservation de la confiance du client et à celle du devenir des emplois et des compétences. Des défis, au cœur d'une actualité bouillonnante et incertaine où des facteurs tant réglementaires que technologiques exacerbent la concurrence et les taux d'attrition des clientèles. Après les craintes liées à l'arrivée d'Internet en matière de sécurité des paiements, les « FinTechs » menacent la profession sur son propre métier de conseiller. Les approches commerciales classiques comme les outils ou les métiers sont aujourd'hui bousculés. L'innovation et la gestion des ressources humaines, correctement pilotées, sont, probablement, de formidables leviers pour réinventer le modèle et le management de la banque de détail de demain.

L'ouvrage, structuré en sept parties, traite de l'ensemble des aspects du management dans une perspective de d'optimisation du pilotage. Il aborde, successivement, l'environnement économique, la gouvernance de la banque de détail, les contraintes réglementaires et stratégiques, les produits et les financements offerts, la conduite des politiques commerciales et la gestion des ressources humaines rentables. Enfin, la dernière partie suggère des préconisations pour relever les multiples défis qui pèsent sur une banque de détail conduite à repenser son modèle d'affaires. Cet ouvrage, par son approche à la fois théorique et pratique, apporte aux lecteurs professionnels, étudiants en Grandes écoles ou en Masters universitaires, des outils et des réflexions susceptibles de les mettre en capacité de développer leurs potentialités dans les domaines comportemental, commercial et de responsabilités managériales.

Michel Roux est Doyen Honoraire de l'Université Paris 13 - Sorbonne Paris Cité - ancien directeur de mention de masters en banque, finance, assurance et de la spécialité comptabilité-contrôle-audit. Il est également membre du Centre d'économie Paris-Nord (unité de recherche mixte – CNRS n° 7234). Il a été directeur de la valorisation de l'université Paris 13. Professionnel de la banque, il a publié de nombreux articles et ouvrages sur le management de la banque et la finance éthique. Il est cofondateur/responsable international de recherche en éthique financière et fiduciaire basé à Montréal (www.giref.uqam.ca). Il est administrateur/responsable du Prix de thèse annuel de l'Association Nationale des Docteurs en Sciences Économiques et en Gestion (ANDESE). Il est membre du Centre des Professions Financières et membre du Comité de rédaction de sa revue « L'Année des Professions Financières » (Revue Banque Edition). Il est administrateur de l'Association Française de Gouvernement d'Entreprise (AFGE). Avocat, il enseigne toujours le droit bancaire, l'économie bancaire et l'éthique (au CNAM, à la Faculté de Droit de l'Université de Strasbourg, au Centre de Formation de la Profession Bancaire...).

BON DE COMMANDE

Je désire recevoir exemplaire(s) de l'ouvrage : « **MASTER – MANAGEMENT DE LA BANQUE DE DETAIL** » par **Michel ROUX** - Code EAN 978-2-8224-0507-2

Prix : 42,00 € + 1,00 € de frais de port, soit € x exemplaire(s) = €

Je souhaite commander : 100 ex 200 ex 300 ex 400 ex 500 ex
remise de 5 % à partir de 100 exemplaires

Je joins mon règlement à l'ordre des Editions ESKA : chèque bancaire

Carte Bleue Visa n° Date d'expiration :
 Signature obligatoire :

par Virement bancaire au compte des Editions ESKA
Etablissement BNP PARIBAS – n° de compte : 30004 00804 00010139858 36
IBAN : FR76 3000 4008 0400 0101 3985 836 BIC BNPAFRPPPE

Je souhaite recevoir une Convention de formation

Société / Nom, prénom :

Adresse :

Code postal : **Ville :** **Pays :**

Tél. : **Fax :** **E-mail :**

Veillez retourner votre bon de commande accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :

MA Editions - ESKA – Contact : adv@eska.fr

12, rue du Quatre Septembre – 75002 Paris - France - Tél. : 01 42 86 55 75 - Fax : 01 42 60 45 35

SOMMAIRE

Introduction : La banque de détail à la croisée des chemins...

Partie I : Management et gouvernance de la banque de détail.

A/ Eléments de cours : un peu d'histoire, typologie, rôle et devoirs des banques.

- 1/ Les mutations et l'organisation de la profession bancaire française.
- 2/ Obligations du banquier et nouvelles conceptions juridictionnelles.

B/ Illustration : « *Match Europe-Etats-Unis ; les Banques américaines ont gagné* », Olivier Pastré

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Partie II : De l'Union bancaire, aux normes prudentielles et au management de la conformité.

A/ Eléments de cours : De l'Union bancaire, aux normes prudentielles et au management de la conformité bancaire.

- 1/ Les fonctions comptables et prudentielles de la banque.
- 2/ Les fonctions du contrôle de gestion et de la conformité.

B/ Illustration : « *Banques centrales ; L'impuissance de leur puissance ?* », Denise Flouzat

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Partie III : Les produits d'épargne et les services de la banque de détail.

A/ Eléments de cours : L'offre de produits et de services de la banque de détail.

- 1/ Les principaux moyens et systèmes de paiement : entre sécurité et interbancaire.
- 2/ De l'épargne bancaire à l'épargne financière et à l'assurance vie.

B/ Illustration : « *De la simplification et de l'harmonisation des règles prudentielles et fiscales, utopie ou nécessité ?* »

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Partie IV : Les financements proposés par la banque de détail.

A/ Eléments de cours : L'offre de financements de la banque de détail.

- 1/ Le financement des particuliers.
- 2/ Le financement des professionnels et des entreprises.

B/ Illustration : « *Les statistiques économiques sont-elles fiables ? Réponse partielle dans l'exemple... !* »

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Partie V : L'évolution du marketing bancaire.

A/ Eléments de cours : La politique marketing de la banque de détail.

- 1/ L'évolution du marketing bancaire au service d'une relation rentable et durable.
- 2/ L'élaboration et la mise en place d'une politique marketing.

B/ Illustration : « *Quels avenir pour les réseaux bancaires ?* », Anatole de la Brosse

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Partie VI : La gestion des ressources humaines dans la banque de détail.

A/ Eléments de cours : les métiers de la banque de détail entre agilité et compétence.

- 1/ L'emploi dans la banque.
- 2/ Les perspectives de l'emploi dans la banque par temps de crise.

B/ Illustration : « *Quel profil pour le manager de demain dans la banque de détail ?* »

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Partie VII : Les défis et les enjeux de la banque de détail.

A/ Eléments de cours : au-delà des évolutions réglementaires et des comportements des clients, comment entrevoir le futur de la rentabilité de la banque de détail ?

- 1/ Retrouver la confiance, une nécessité, mais, pourquoi et comment relever ce défi ?
- 2/ Aux confins de la conformité et de la responsabilité sociale de l'entreprise, un statut est-il de nature à conforter un projet partagé ?
- 3/ Formation, compétences et veilles : des facteurs clés.
- 4/ FinTech : partenaire ou ennemi pour la banque de détail ?

B/ Illustration : « *Ethique des affaires ou affaires d'éthique* », Catherine Karyotis et Ewan Ormiston

C/ Résumé : ce qu'il faut retenir....

Conclusion Générale : Est-ce la fin de la banque de détail ?

Glossaire

Eléments bibliographiques

Sites Internet

Annexe : Données statistiques 2015 sur les banques coopératives en Europe, d'après l'EACB

