

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

BANQUE

Session 2003

Épreuve U5B : **TECHNIQUES BANCAIRES
DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS**

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Le sujet comporte 4 dossiers indépendants et 9 annexes.

Les annexes VI et VII sont à rendre avec la copie.

Dossier A : Analyse financière	48 points
Dossier B : Relations avec la banque	36 points
Dossier C : Succession	18 points
Dossier D : Prévoyance-Retraite	18 points

La clarté des raisonnements et la qualité de la rédaction interviendront pour une part importante dans l'appréciation des copies.

Aucun document n'est autorisé.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

LA TRAVIATA

v SITUATION

Vous venez d'être nommé(e) chargé de clientèle "Professionnels" à la BANQUE DES YVELINES, agence de CHAMBOURCY (78).

Vous comptez parmi votre clientèle la S.A.R.L. "LA TRAVIATA", restaurant italien situé dans la banlieue ouest de PARIS.

Vous prenez connaissance du dossier de l'entreprise et des annexes qui s'y rattachent :

- annexes **I.1 à I.5** : dossier d'informations
- annexe **II** : compte rendu d'entretien du 30 mars 2003
- annexes **III.1 & III.2** : compte de résultat 2002
- annexe **IV** : tableau des soldes intermédiaires de gestion
- annexes **V.1 & V.2** : bilan 2002
- annexe **VI** : bilans reclassés
- annexe **VII** : tableau des documents résumés
- annexe **VIII** : fiche de suivi de la relation "professionnels"
- annexe **IX** : fiche d'analyse de rentabilité de la relation

Nota : k€ = millier d'euros

DOSSIER A : ANALYSE FINANCIERE (48 points)

A l'occasion d'un entretien, M. DON GIOVANNI, gérant de la S.A.R.L. LA TRAVIATA, vous remet son dernier bilan.

v TRAVAIL A EFFECTUER

- a) *A l'aide des annexes V.1 et V.2, complétez les bilans reclassés (annexe VI) et le tableau des documents résumés (annexe VII). pour l'année 2002.*
- b) *Présentez de manière structurée une analyse économique de la S.A.R.L. LA TRAVIATA.*
- c) *Procédez ensuite à l'analyse financière de cette société.*
Les annexes VI et VII sont à remettre avec votre copie.

DOSSIER B : RELATIONS AVEC LA BANQUE (36 points)

Votre analyse vous a permis d'identifier des problèmes de trésorerie susceptibles d'entraîner votre intervention en qualité de banquier prêteur.

Vous devez présenter ce dossier à votre direction régionale.

v TRAVAIL A EFFECTUER

- a) *Présentez votre position sur ce dossier et proposez vos solutions en matière de concours et garanties adaptés à la situation.*

M. DON GIOVANNI profite de cet entretien pour évoquer, à nouveau, la nécessité de revoir les conditions de ses frais bancaires compte tenu des relations privilégiées entretenues avec notre établissement (voir annexe IX).

v TRAVAIL A EFFECTUER

- b) *Justifiez à M. DON GIOVANNI la perception des différents frais et commissions bancaires auxquels il est soumis.*
- c) *Proposez les solutions susceptibles de satisfaire à la fois votre relation et les exigences de rentabilité pour votre établissement.*

DOSSIER C : SUCCESSION (18 points)

Les enfants de M. DON GIOVANNI n'envisagent pas de reprendre l'affaire, cependant M. VERRESCHI, maître d'hôtel et second de la S.A.R.L. est intéressé par l'éventualité de la reprise de l'entreprise.

M. DON GIOVANNI préférerait cette solution à une vente au plus offrant.

Cette opération pourrait se réaliser à un horizon de 6 ou 7 ans.

M. DON GIOVANNI nous demande de conseiller son employé dans la préparation de ce rachat.

v TRAVAIL A EFFECTUER

Quels conseils pouvez-vous prodiguer à M. VERRESCHI ?

DOSSIER D : PREVOYANCE-RETRAITE (18 points)

Alité à la suite d'une mauvaise grippe M. DON GIOVANNI, n'a pu assumer ses fonctions durant une dizaine de jours.

Cette période d'inactivité lui a fait prendre conscience de la nécessité de renforcer sa protection sociale et l'a conduit à s'interroger sur la préparation de sa retraite.

v TRAVAIL A EFFECTUER

a) Proposez à votre client les solutions les mieux adaptées à ces besoins.

A l'occasion de cette maladie, M. DON GIOVANNI a pris conscience des dangers que présenterait une absence de plus longue durée pour la pérennité de son entreprise.

v TRAVAIL A EFFECTUER

b) Quelles solutions pouvez-vous proposer à votre client pour pallier les inconvénients d'une éventuelle indisponibilité ?