

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

**E4B
TBPRO**

CORRIGE

TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES

Note aux correcteurs

- Le présent corrigé est donné à titre indicatif.
- D'autres réponses sont possibles. Il appartient à l'examineur de les apprécier en fonction des justifications données par les candidats.
- Ce sujet a été rédigé et validé en octobre 2003 en tenant compte de l'environnement technique et fiscal en vigueur à cette époque.
- Certains candidats tiennent naturellement compte des évolutions récentes : il convient bien évidemment de les suivre dans leur raisonnement.

CODE EPREUVE		Durée : 3 H 00	Spécialité : BANQUE	
EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL	CORRIGE	Coefficient : 5	Epreuve : TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES	
		SESSION : 2004	N° du Sujet : 04AE4B	Page : 1/6

a) *Effectuez l'analyse économique de SOFRATELEC.*

Société déjà ancienne (25 ans), bien implantée sur son créneau d'activité, la vente de matériels d'acupuncture, SOFRATELEC évolue dans un marché porteur et fortement concurrentiel.

La diversification vers des produits à forte valeur ajoutée permet à la société de se démarquer de la concurrence et d'améliorer sa rentabilité. Cette stratégie d'innovation est coûteuse en terme d'investissements et les moyens des associés semblent limités. A cet égard, l'entrée d'un "capital-risqueur" est la bienvenue pour apporter un peu "d'oxygène" à l'entreprise ; elle témoigne également de sa confiance à moyen terme dans l'entreprise.

La notoriété de l'entreprise est indéniable si l'on en juge par l'importance de ses ventes à l'export qui représentent 70 % du chiffre d'affaires. Cette notoriété est sans doute liée à la qualité de ses produits, à cet égard, la maîtrise de l'ensemble du processus de fabrication associée à une démarche qualité est un atout indéniable.

Une fragilité existe au niveau du circuit de commercialisation. En effet, les distributeurs, qui ne sont pas exclusifs, commercialisent les produits concurrents, ce qui peut conduire à une "guerre des prix". De surcroît, dans la mesure où son poste clients n'est pas assuré, l'entreprise est à la merci d'une défaillance brutale telle que celle enregistrée en 2003 sur un distributeur allemand.

L'équipe dirigeante semble expérimentée, tant sur le plan de la gestion que sur celui de la connaissance du marché. L'appartenance de M. DURANTIN à l'Association Française d'Acupuncture lui permet d'être informé des évolutions et événements de sa branche d'activité.

Nous sommes seul banquier de l'entreprise et nous ne portons pas de concours. Ceci constitue aujourd'hui une opportunité dans l'accompagnement de la relation.

A court et moyen terme le risque économique paraît limité.

b) *Procédez à l'analyse financière de SOFRATELEC.***ACTIVITE – RENTABILITE**

Après la forte baisse enregistrée en 2002, fruit de la réorientation programmée de l'activité vers une production à plus forte valeur ajoutée, le chiffre d'affaires s'est désormais stabilisé.

Ce repositionnement de l'entreprise se traduit d'ores et déjà par une forte progression du taux de valeur ajoutée qui, sur la période, progresse de 4 points. La VA retrouve en volume, en 2003, un niveau proche de celui de 2001, alors que dans l'intervalle le CA a régressé de 9 %. Cela constitue une excellente performance d'autant plus que, dans le même temps, les charges de personnel ont été réduites de 10 % en valeur absolue.

La rentabilité d'exploitation avant investissement s'améliore fortement ; l'EBE gagne plus de 4 points pour se situer à 7,5 % de l'activité. Cette performance ne se retrouve pas au niveau du résultat d'exploitation du fait de la forte progression des dotations aux amortissements et aux provisions sur la période.

Avec la baisse logique des charges financières due au remboursement des emprunts à terme, le résultat courant est proche du résultat d'exploitation et représente 2 % de l'activité. Ce niveau est faible, mais néanmoins supérieur à 2001.

La perte sur créance irrécouvrable (non provisionnée) en 2003 annule les effets positifs enregistrés au niveau de l'exploitation et génère un résultat négatif de 20 k€ alors que l'entreprise aurait pu prétendre à un résultat net et une CAF en forte progression.

STRUCTURE FINANCIERE

Fonds de roulement

L'actif immobilisé brut reste assez stable sur la période et on assiste à un vieillissement de l'outil de production nécessitant à terme son remplacement si l'entreprise veut demeurer compétitive.

Dans le même temps, les ressources stables diminuent légèrement en volume avec le remboursement des emprunts structurels.

Les ressources propres continuent à s'étoffer malgré la perte enregistrée en 2003, grâce à l'augmentation de capital de 50 k€, portant le ratio de solvabilité $\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Total du bilan}}$ de 60 % en 2002 à 66 % en 2003.

L'entreprise dispose d'une capacité d'endettement intacte qui lui laisse une marge de manœuvre face à de futurs investissements.

Conséquence de ce qui précède : une baisse en volume du fonds de roulement qui, cependant, se maintient sur la période aux environs de 4 mois de chiffre d'affaires.

Besoin en fonds de roulement

Le redéploiement de l'activité vers une production à plus forte valeur ajoutée s'accompagne d'une forte croissance du BFR en volume, en 2003, principalement imputable à la croissance des stocks.

Le délai de rotation des stocks s'est accru de 34 jours en 3 ans. Le choix de fabriquer en interne "de A à Z" les différents produits conduit à un allongement du cycle de production. Mais ceci est logique eu égard à la stratégie de recherche de qualité menée par l'entreprise.

Pour financer ses besoins d'exploitation, l'entreprise ne peut guère compter sur les crédits fournisseurs, lesquels sont peu importants, eu égard au volume des ventes effectuées à l'étranger. Le BFR consomme désormais la quasi-totalité du fonds de roulement, ce qui peut s'avérer préoccupant si la rentabilité de l'entreprise ne progresse pas davantage à l'avenir.

Nous pourrions ici envisager un financement adapté de son poste client.

Trésorerie nette

La trésorerie, désormais à son point bas, pourrait se dégrader rapidement en l'absence de renforcement du haut de bilan.

CONCLUSION

L'entreprise est à la croisée des chemins. Elle est engagée dans une diversification pour se démarquer des concurrents et sortir d'une production somme toute banale d'aiguilles d'acupuncture afin d'accroître sa rentabilité.

Si cette stratégie semble porter ses premiers fruits, elle est gourmande en capitaux et nécessitera à terme la mobilisation de moyens financiers conséquents qui dépassent le cadre du seul financement bancaire. A cet égard, l'entrée d'une société de capital risque est à suivre avec attention.

QUESTION 2 (8 points)

a) 2 points b) 6 points

- a) Déterminez la CAF et le BFR prévisionnels pour 2004, puis complétez le plan de financement en **annexe IV**.

Détermination de la CAF prévisionnelle :

Résultat net	50 k€
+ dotations	60 k€
- cession	<u>20 k€</u>
= CAF	90 k€

Détermination du BFR prévisionnel :

L'évolution du BFR est proportionnelle à celle du CA soit + 5 %.

BFR 2004 : $527 + 5 \% = 553,35$ arrondi à **553 k€**.

Plan de financement complété voir annexe IV.

Le crédit-bail est un engagement hors bilan, il n'est pas à reprendre dans le plan de financement.

Les investissements sont prévus le 1^{er} juillet, l'annuité de l'emprunt ($120 \div 5$) doit être divisée par 2 soit 12 k€ pour l'exercice.

- b) Prenez position sur les concours sollicités (**voir annexe III**).

L'utilité du programme d'investissements est avérée puisqu'il s'agit de remplacer du matériel vieillissant par du matériel neuf afin de générer des gains de productivité et de développer l'activité.

Les prévisions d'activité et de résultat sont prudentes. La CAF prévisionnelle semble plausible au regard des réalisations passées et des hypothèses de croissance retenues.

Le plan de financement montre clairement que ces investissements n'entraînent aucun déséquilibre de la structure financière mais contribuent au contraire à la renforcer puisque le FR prévisionnel s'accroît de 98 k€ pour s'établir à 629 k€ soit 128 jours de CA HT (+ 15 j).

Ce renforcement du FR impacte positivement la trésorerie de l'entreprise de 72 k€ avec un BFR stabilisé en jours de CA HT.

La capacité d'endettement est très élevée avec un ratio de 6,5 ($779 \div 120$).

La capacité de remboursement n'est pas saturée avec un emprunt qui représente à peine plus d'une année de CAF ($120 \div 90 = 1,33$).

Ces deux ratios sont largement à l'intérieur des normes généralement admises.

L'analyse économique et financière de l'entreprise n'ayant pas révélé d'éléments négatifs réhibitoires, nous émettons, sur les demandes de concours formulées par l'entreprise, un avis favorable.

En ce qui concerne le crédit-bail, aucune garantie particulière n'est à retenir.

Pour le crédit à moyen terme, nous pouvons envisager un nantissement sur le matériel financé.

QUESTION 3 (3 points)

a) 2 points b) 1 point

- a) *Exposez le mécanisme du crédit documentaire et les différentes formes que celui-ci peut prendre.*

Le crédit documentaire est une technique par laquelle une banque émettrice est chargée, à la demande de son client, d'effectuer un paiement (ou d'accepter une lettre de change) au bénéficiaire contre la remise des documents stipulés lors de l'ouverture (documents d'expédition, d'assurance, facture commerciale, etc.).

Un crédit documentaire peut être révocable mais, plus généralement, est irrévocable pour garantir au vendeur le paiement sur présentation des documents exigés.

Par ailleurs, il peut être confirmé par la banque du vendeur qui se charge alors du paiement sur présentation des documents conformes au crédit documentaire.

- b) *Quel intérêt cette technique présente-t-elle pour les deux parties ?*

Pour SOFRATELEC, l'avantage du crédit documentaire repose sur la certitude d'être livrée de la marchandise selon les termes convenus lors du paiement.

Symétriquement, l'exportateur est certain d'être réglé à partir du moment où les marchandises sont expédiées et les documents d'expédition remis au banquier.

Par ailleurs, cette technique se révèle génératrice de commissions pour l'établissement de crédit.

DOCUMENT A COMPLETER ET A RENDRE AVEC VOTRE COPIE**CLIENT : SOFRATELEC****PLAN DE FINANCEMENT PREVISIONNEL 2004***(en k€)*

EMPLOIS	
Investissements à réaliser	120
Distribution de dividendes	
Remboursement des comptes courants	
Remboursement des crédits en cours	
Remboursement des crédits sollicités	12
TOTAL DES BESOINS	132
RESSOURCES	
Capacité d'autofinancement	90
Augmentation de capital	
Apport en compte courant	
Cession d'actifs	20
Crédits sollicités	120
TOTAL DES RESSOURCES	230
VARIATION DU FONDS DE ROULEMENT	+ 98
FONDS DE ROULEMENT PREVISIONNEL	629
BFR PREVISIONNEL	553
TRESORERIE NETTE PREVISIONNELLE	76