

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BANQUE

Session 2006

ÉPREUVE U5 B : TECHNIQUES BANCAIRES DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Dès remise du sujet, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 3 dossiers indépendants et 12 annexes opérationnelles.

Les annexes A, B, C, D et E sont à rendre avec la copie.

Dossier A : SARL ECOGAZ (60 points)

Dossier B : SARL COULEUR OCRE (30 points)

Dossier C : Entretien prospect (25 points)

Forme : (5 points)

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

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Aucun document n'est autorisé.

Vous venez d'être nommé(e) chargé(e) de clientèle professionnelle à la BANQUE LA RENAISSANCE. Votre prédécesseur vient de prendre sa retraite. Votre objectif est de reprendre la gestion de son portefeuille et d'en assurer le développement. Vous avez aujourd'hui trois rendez-vous : la SARL ECOGAZ et deux prospects.

Dossier A - La SARL ECOGAZ

Parmi vos clients professionnels figure la SARL ECOGAZ, entreprise spécialisée dans l'installation, le dépannage et la maintenance d'appareils de chauffage. Confrontée à une forte concurrence locale sur la vente aux particuliers, M. Attias, le gérant, souhaite à présent développer son activité en direction des entreprises. Pour cela, il vous sollicite en qualité de banquier historique pour financer l'acquisition d'une camionnette.

Pour préparer votre rendez-vous, vous vous proposez d'établir une analyse économique et financière de l'entreprise.

Travail à faire :

- A1 - À partir des éléments à votre disposition (*annexes 1 à 5*), procéder à l'analyse économique de la SARL ECOGAZ.
- A2 - À l'aide des *annexes 6 et 7*, compléter le tableau des soldes intermédiaires de gestion de la SARL ECOGAZ (**annexe A - à rendre avec la copie**).
- A3 - Calculer sa capacité d'autofinancement (une méthode au choix) et préciser l'intérêt de son analyse (**annexe A - à rendre avec la copie**).
- A4 - À l'aide des *annexes 8 et 9*, compléter le bilan reclassé 2005 (**annexe B - à rendre avec la copie**).
- A5 - Procéder à l'analyse financière (activité, rentabilité, structure) de la SARL ECOGAZ en commentant notamment son fonds de roulement, son besoin en fonds de roulement et sa trésorerie nette.

Lors de l'entretien, M. Attias souhaite obtenir divers renseignements concernant le financement du véhicule.

Travail à faire :

- A6 - Quels sont les moyens de financement possibles ? Préciser leur principe, leurs avantages et leurs inconvénients pour M. Attias (**annexe C - à rendre avec la copie**).

Après avoir étudié vos différentes propositions, Mr Attias décide d'emprunter pour financer son investissement (conditions en **annexe D**).

Travail à faire :

- A7 - Établir le tableau de remboursement de l'emprunt pour les 3 premières échéances (**annexe D - à compléter et à rendre avec la copie**).
- A8 - Présenter la 48^{ème} ligne du plan de remboursement et déterminer le coût de l'emprunt pour ECOGAZ (**annexe D - à compléter et à rendre avec la copie**).
- A9 - Analyser les conséquences de l'emprunt et des amortissements comptables sur la trésorerie et le résultat d'ECOGAZ.

Dossier B - La SARL COULEUR OCRE

Madame LEROY, ancien professeur, a décidé de se lancer dans le commerce en rachetant une enseigne existant depuis 25 ans le magasin « Dame Puce » client de votre banque depuis sa création. L'ancienne propriétaire Mme DELOIN est toujours cliente à titre personnel (*annexe 10*).

L'activité de ce magasin est l'artisanat d'art, les cadeaux et la décoration.

Madame LEROY a déjà rencontré votre prédécesseur. Celui-ci grâce à l'historique du magasin « Dame Puce » et aux documents remis par Mme LEROY a pu réaliser une note sur la SARL COULEUR OCRE (*annexe 11*).

Il a également fait une proposition de financement pour le rachat du fonds de commerce au taux de 3,20 % hors assurance.

Madame LEROY, après réflexion, a décidé d'accepter la proposition de financement et a pris rendez-vous avec vous aujourd'hui pour finaliser le projet et réaliser l'ouverture du compte bancaire de sa société.

Les informations transmises par votre collègue vous démontrent l'intérêt pour la banque d'ouvrir un compte à Mme LEROY.

Vous préparez le premier entretien.

Travail à faire :

B1 - Analyser et justifier dans un premier temps les conditions qui étaient accordées à Mme DELOIN.

B2 - Vous décidez d'augmenter ces conditions tarifaires pour Mme LEROY. Justifier cette démarche.

B3 - Quels documents seront nécessaires pour effectuer l'ouverture de compte de la société « Couleur Ocre » ?

B4 - Quelles sont les informations complémentaires qu'il est nécessaire d'obtenir au cours de l'entretien afin de rédiger une fiche de compte rendu d'entretien complète et répondre parfaitement aux attentes du client ?

B5 - Selon vous, quels sont les produits et les services de base les mieux adaptés à l'entreprise de Mme LEROY ?

B6 - Quelles actions faut-il entreprendre afin de développer et fidéliser la relation avec Mme LEROY ?

La proposition de financement faite par votre prédécesseur concernait l'achat du fonds de commerce pour une valeur de 62 577 €. Mme LEROY doit également trouver une solution pour le financement de son stock de marchandises. En effet, l'ancienne propriétaire lui revend le stock restant pour une valeur de 8 250 €. Elle doit également effectuer des achats supplémentaires. Les fournisseurs qu'elle a choisis lui accordent des délais de paiement allant de 60 ou 90 jours.

Travail à réaliser :

B7 - Définir et commenter les conditions dans lesquelles vous souhaitez financer le fonds de commerce (montant, durée et garanties).

B8 - Quelles sont les solutions de financement qui peuvent être proposées à Mme LEROY pour l'achat de son stock de marchandises.

B9 - Quelles garanties est-il possible de demander pour un tel financement ?

Dossier C - Entretien avec un prospect

Vous avez rendez-vous avec M. Simonety. Il était ingénieur informaticien chez Hewlett Packard ; il a été licencié il y a 6 mois.

Ne trouvant pas d'emploi dans son domaine d'activité, il vient de décider de monter sa propre société.

Étant client à titre personnel de votre banque, il vient vous voir pour obtenir des conseils.

Il est marié sous le régime de la séparation de biens. Sa femme est fonctionnaire.

Il souhaite créer une société de maintenance informatique et embaucherait à cet effet 2 de ses anciens collègues.

Sa prime de licenciement servirait en partie à constituer son capital de départ ; sa femme serait co-gérante avec 49 % des parts. M. Simonety serait gérant majoritaire avec 51 % des parts.

Avant de concrétiser son projet, M. Simonety aimerait avoir votre opinion.

Travail à réaliser :

C.1 - Compléter le tableau proposé en **annexe E (à rendre avec la copie)** permettant de comparer la situation d'un gérant minoritaire à celle d'un gérant majoritaire.

C.2 - À l'aide des données exposées en *annexe 12*, vérifiez que le choix de créer une SARL correspond à la meilleure solution sur le plan patrimonial, fiscal et social pour M. Simonety.

C.3 - Comment M. Simonety pourra-t-il dans l'avenir renforcer sa protection sociale en tant que dirigeant de société ?

M. Simonety envisage de travailler principalement avec des PME-PMI (règlements par effets de commerce à 90 jours) et des administrations (règlements par mandats administratifs à plus de 100 jours).

Travail à réaliser :

C.4 - Présenter à M. Simonety les différents modes de financement possibles de son poste «clients», en précisant dans chaque cas les avantages et les inconvénients.

C.5 - Analyser les risques de chacun d'entre eux pour la banque.