

# 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.**

**Dossier A : ECOGAZ (60 points)**

**A1. A partir des éléments à votre disposition (annexes de 1 à 5), procédez à l'analyse économique de la SARL ECOGAZ. (10 points)**

L'entreprise

Créée, il y a 16 ans cette affaire est spécialisée dans l'installation, le dépannage et la maintenance d'appareils de chauffage. Il s'agit d'une SARL familiale, animée par M. Attias Éric (40 ans).

Les hommes

L'animateur principal, M. Attias maîtrise son métier et semble être un bon commercial. Actif, il assure le suivi de la clientèle.

Les proches collaborateurs

Nous sommes en présence d'une entreprise familiale. M. Attias et son épouse sont complémentaires. Ils envisagent de recruter à terme un technicien.

L'activité

L'activité de l'entreprise est saisonnière (chauffage). Forte activité en Automne -hiver. Faible au printemps et en Été. L'entretien des chaudières apporte des revenus réguliers car obligatoire. De plus, les contrats sont renouvelés par tacite reconduction.

Le secteur

Le secteur des chaudières est concurrencé par le chauffage électrique. Mais le gaz ou le Fioul reste encore meilleur marché que l'électricité surtout pour les maisons anciennes mal isolées.

Le produit

ECOGAZ installe des chaudières et s'occupe de la maintenance et la réparation. Les pièces détachées proviennent de fabricant de renommée nationale (Saunier Duval – Chaffoteaux & Maury).

Le marché

Le marché des chaudières aux particuliers est concurrencé par de nouveaux entrants aux tarifs très compétitifs. Pour s'en démarquer, M. Attias souhaite se développer sur le marché des professionnels. Marché à forte valeur ajoutée mais qui nécessite un personnel compétent.

Les moyens

L'entreprise est peu endettée. Son matériel est pour l'instant financé principalement par autofinancement. Elle prévoit pour l'année 2006 l'acquisition d'une nouvelle camionnette et le recrutement d'un technicien. Pas de problème avec les fournisseurs. Elle a supporté au cours de l'année 2005 des pénalités fiscales sans incidence sur la situation de l'entreprise.

Les relations bancaires

Fidèle à notre établissement, elle est utilisatrice de concours bancaires à court terme en raison de son activité saisonnière.

La stratégie de l'affaire

ECOGAZ se tourne à présent sur le marché des entreprises.

Conclusion

ECOGAZ dispose d'un potentiel réel compte tenu des qualités de son manager (il serait judicieux de proposer une assurance homme clef) et de ses perspectives de développement. Relativement peu endettée, de nouveaux investissements sont prévus (ex : camionnette) et elle prévoit de recruter un technicien supplémentaire. Des opportunités sont possibles. A accompagner.

A l'attention des examinateurs : l'analyse économique doit être synthétique et structurée ; elle doit par ailleurs refléter le cadre général dans lequel évolue l'entreprise.

**A2. A l'aide des annexes 6 et 7 complétez le tableau des soldes intermédiaires de gestion de la SARL ECOGAZ (annexe A à rendre avec la copie) (8 points)**

**TABLEAU DES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION**

en euros

Client : S.A.R.L. ECOGAZ	2003	2004	N-2 → N-1	2005	N-1 → N
Ventes de marchandises					
+ Production vendue	499 785	489 978		596 955	
<i>dont exportation</i>					
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES H.T.</b>	<b>499 785</b>	<b>489 978</b>	<b>- 1,96 %</b>	<b>596 955</b>	<b>21,83%</b>
Production vendue	499 785	489 978		596 955	
+ Production stockée					
+ Production immobilisée					
<b>PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>499 785</b>	<b>489 978</b>	<b>- 1,96</b>	<b>596 955</b>	<b>21,83%</b>
Ventes de marchandises					
- Coût d'achat des marchandises vendues					
- Achats de marchandises					
- Variation des stocks de marchandises					
<b>MARGE COMMERCIALE</b>					
Production	499 785	489 978		596 955	
+ Marge commerciale					
- Consommations de l'exercice en provenance des tiers					
o Achats stockés (matières premières & autres appro.)	171 020	136 906		192 596	
o Variations des stocks (matières premières & autres appro.)	(13 791)	12 718		(12 093)	
o Autres achats et charges externes	95 530	83 576		110 038	
<i>dont - sous-traitance</i>					
<i>- crédit-bail</i>					
<i>- personnel extérieur à l'entreprise</i>					
<b>VALEUR AJOUTÉE</b>	<b>247 025</b>	<b>256 778</b>	<b>3,95 %</b>	<b>306 414</b>	<b>19,33%</b>
+ Subventions d'exploitation					
- Impôts, taxes et versements assimilés	9 812	8 583		13 709	
- Charges de personnel	218 913	231 088		260 010	
<b>EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)</b>	<b>18 300</b>	<b>17 107</b>	<b>-6,52 %</b>	<b>32 695</b>	<b>91,11%</b>
- Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation	4 925	4 633		5 096	
+ Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation					
+ Transferts de charges d'exploitation		884			
± Autres produits (+) et charges (-) d'exploitation	(2 234)	(602)		(294)	
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION (REX)</b>	<b>11 141</b>	<b>12 754</b>	<b>14,48 %</b>	<b>27 305</b>	<b>11,38%</b>
+ Opérations faites en commun					
+ Produits financiers	0	0		192	
- Charges financières	1 928	1 684		1 307	
<b>RÉSULTAT COURANT</b>	<b>9 213</b>	<b>11 071</b>	<b>20,17 %</b>	<b>26 190</b>	<b>136,5%</b>
± Résultat exceptionnel	(1 245)	122		(2 585)	
- Participation des salariés					
- Impôts sur les sociétés	2 093	1 740		4 004	
<b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>5 875</b>	<b>9 453</b>	<b>60,90 %</b>	<b>19 601</b>	<b>107,34 %</b>

**A3. Calculer sa capacité d'autofinancement (2 méthodes) et préciser son intérêt. (5 points)**

**Détermination de la CAF à partir de l'EBE :**

CAF = 32 693 (EBE) - 293 (autres produits et charges) + 192 (produits financiers) - 1307 (charges financières) - 2585 (charges exceptionnelles) - 4004 (impôts sur les bénéfices) = 24 696

**Détermination de la CAF à partir du Résultat :**

CAF = 19 600 (Résultat) + 5096 (DAP) = 24 696

**Intérêt de la CAF : La CAF va permettre à l'entreprise :**

- le remboursement des prêts en cours,
- le financement des investissements
- de rémunérer les actionnaires,
- d'épargner
- se développer ....

A4. A l'aide des annexes 8 et 9 complétez le bilan reclassé 2005 (annexe B à rendre avec la copie) (6 points)

BILANS RECLASSÉS (après répartition)

(en euros)

ACTIF	2003	%	2004	%	2005	%	PASSIF	2003	%	2004	%	2005	%
<b>Immobilités incorporelles</b>							<b>Ressources propres</b>	48 112	28	57 566	30	77 167	32
Frais de recherche & développement							Capital, réserves, résultat conservé (2)	48 112		57 566		77 167	
Autres immobilisations incorporelles							Subventions d'investissement						
– Amortissements							Provisions réglementées						
<b>Immobilités corporelles</b>	10 013	5,5	7 223	3,6	6 538	3	Autres fonds propres						
Terrains							Provisions à caractère de réserves						
Constructions							Actifs sans valeur						
Installations, matériels & outillage	3 454		3 941		7 501		Provisions à caractère de réserves						
Autres immobilisations et avances	30 330		31 274		27 187		Quasi-fonds propres						
– Amortissements	23 771		27 992		28 150		Obligations convertibles						
<b>Immobilités financières</b>	2 513	1,4	912	0,46	9 913	4	Emprunts participatifs						
Participations & comptes rattachés					8 000		Comptes courants d'associés stables						
Autres	2 513		912		1 913		<b>Provisions</b>						
– Provisions							Provisions pour risques et charges						
<b>ACTIF IMMOBILISÉ</b>	12 526	6,9	8 135	4,1	16 451	7	<b>Dettes structurelles</b>	2 869		2 629		4 184	
<b>Actif d'exploitation</b>	136 347	74	137 098	69,3	132 665	54	dont auprès des établissements de crédit	50 984	28	60 195	30	81 351	34
Stock & en-cours	88 482		75 765		87 857		<b>RESSOURCES STRUCTURELLES</b>	50 984	28	60 195	30	81 351	34
Matières premières & approv.							<b>Dettes d'exploitation</b>	106 493	58	137 256	69	148 263	61
En-cours de production							Avances et acomptes reçus						
Produits intermédiaires & finis							Dettes fournisseurs	25 370		40 300		33 908	
Marchandises							Dettes fiscales et sociales	80 923		96 636		113 935	
– Provisions							Dettes sur immobilisations						
Avances & acomptes versés	29 869		55 374		36 482		Autres dettes	200		320		420	
Créances clients (1)							dont dividendes décidés						
– Provisions							<b>Trésorerie passive</b>	25 049	14	232	1	13 216	5
Autres créances, charges const. d'av.	17 996		5 959		8 326		Escompte						
Capital appelé non versé							Soldes créditeurs de banque						
<b>Trésorerie active</b>	33 653	18,4	52 450	26,5	93 714	39	Autres concours	25 049		232		13 216	
Valeurs mobilières de placement							<b>DETTES COURANTES</b>	131 542	72	140 118	70	161 479	66
Disponibilités	33 653		52 450		93 714		<b>TOTAL DU PASSIF</b>	182 526	100	197 684	100	242 830	100
<b>ACTIF CIRCULANT</b>	170 000	93,1	189 548	95,9	226 379	93							
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	182 526	100	197 683	100	242 830	100							

(1) dont effets escomptés non échus 0 0 0

## A5. Procédez à l'analyse financière de la SARL ECOGAZ

(12 points)

### Activité/ rentabilité

L'activité est en progression son CA a augmenté de + de 20 % après une baisse en 2004. Cette augmentation peut s'expliquer par la réorientation de la stratégie de l'entreprise qui se tourne à présent sur le marché des professionnels.

La valeur ajoutée progresse de la même manière que l'activité. Elle se maintient autour de 46 % du chiffre d'affaires, ce qui est satisfaisant.

L'EBE a également progressé. Le poste charge de personnel représente près de 51 % du CA. Ce qui est normal compte tenu de l'activité.

Les charges financières semblent maîtrisées mais restent relativement élevées en raison de l'utilisation de concours bancaires à court terme.

Le résultat de l'exercice en 2005 (19600 € ou 3,3 % du CA) a doublé par rapport à 2004.

### La structure financière

#### Le fonds de roulement

Le FRNG est positif ( $FRNG = 81351 - 16451 = 64\ 900$ ). Les ressources stables progressent grâce à la rentabilité de son activité (bénéfice en progression de 107 %) et l'endettement structurel reste raisonnable. Cette augmentation permet de compenser l'accroissement de l'actif immobilisé. Le FRNG est même renforcé en 2005.

#### Le besoin en Fonds de Roulement

Le BFR ( $132\ 665 - 148\ 263 = -15\ 598$ ) dégage des excédents ce qui est une situation favorable pour la société. Les délais clients (particuliers) sont très courts. Les particuliers règlent au comptant. Le niveau des stocks augmente mais dans des proportions inférieures à celles du chiffre d'affaires. Toutefois, à terme il y a un risque d'insuffisance en raison du développement du marché des entreprises. En effet, les délais clients/entreprises (45 jours) sont supérieurs à celui des fournisseurs (en moyenne 30 jours).

#### La trésorerie Nette

La trésorerie est largement positive ( $93714 - 13216 = 80\ 498$ ). Toutefois, elle correspond à la situation en fin d'exercice comptable. L'analyse du fonctionnement du compte nous permet de savoir que l'entreprise utilise des concours bancaires et des facilités de caisse certainement en période de faible activité (printemps – été). Durant cette période elle doit certainement dépasser son autorisation des 15000 € ce qui génère des agios élevés. Les frais financiers restent toutefois très faibles en rapport du CA.

### Conclusion

La structure financière est très satisfaisante. L'activité est en forte croissance et la rentabilité générée est correcte avec une CAF de 24 696 €. ECOGAZ a un faible niveau d'endettement structurel. Toutefois, les charges financières progressent mais restent relativement faibles. Les délais clients (entreprises) sont à renégocier si possible. L'avenir de l'affaire semble assuré.

**A6. Quels sont les moyens de financement possibles ? Précisez leur principe, leurs avantages et leurs inconvénients pour M. Attias (annexe C à compléter et à rendre avec la copie). (6 points pour 3 modes de financement)**

Modes de Financement	Principes	Avantages	Inconvénients
Autofinancement	Une partie de la CAF est réinvestie dans l'entreprise	Ressource durable la plus intéressante car assure l'indépendance financière de l'entreprise - Gratuit	- Fait au détriment des associés. - Souvent d'un montant limité
Emprunt bancaire	Dette souscrite auprès d'un établissement de crédit.	- Ressource durable dont le remboursement peut-être échelonné et négocié dans le temps Accroissement du patrimoine de l'entreprise.	- Coût financier. - poids des remboursements.
Crédit-bail	Location d'un bien avec option d'achat au terme du contrat.	- Evite à l'entreprise d'avoir un apport à réaliser. - Possibilité finale d'acheter en exerçant l'option - loyers déductibles	- Coût financier - Pas d'amortissement

Eventuellement :

Location longue durée	Location d'un bien généralement sans option d'achat	- Pas d'apport - Loyers déductibles	- Montant des loyers importants - Pas de possibilité en principe d'acheter le bien en fin de contrat
-----------------------	---	--	---

**A7. Etablissez le tableau de remboursement de l'emprunt (annexe D à rendre avec la copie)****(6 points)****Tableau d'amortissement d'emprunt**

$$\text{Mensualité} = (18.000 * 0,458333) / (1 - (1,00458333)^{-48}) = 418,62 \text{ €}$$

Date de l'emprunt : 30/06/2006		Client : SARL ECOGAZ			
Montant : 18 000 €		Nature : Camionnette			
Durée : 4 ans					
Taux proportionnel mensuel : 5,5 % /12 = 0,458333 %					
Dates	Capital dû en début période	mensualité	Amortissement du capital	Intérêt	Capital dû en fin de période
30/07/05	18 000	418,62	336,12	82,50	17663,88
30/08/05	17663,88	418,62	337,66	80,96	17326,22
30/09/05	17326,22	418,62	339,21	79,41	16987,01

**A8. Présentez la dernière mensualité et calculez le coût de l'emprunt (annexe D à rendre avec la copie).****(3 points)**

	Capital dû en début période	mensualité	Amortissement du capital	Intérêt	Capital dû en fin de période
48e mensualité	416,70	418,62	416,70	1,92	0

$$\text{Coût} = [(418,62 * 48) + 180(\text{frais})] - 18000 = 2273,76 \text{ €}$$

**A9. M. Attias souhaite connaître les conséquences de l'emprunt et des amortissements comptables sur sa trésorerie et son résultat.****(4 points)**

	Trésorerie	Résultat
Emprunt	Les intérêts et les remboursements du capital (amortissement) vont diminuer les disponibilités de l'entreprise.	Seuls les intérêts constituent des charges financières pour l'entreprise. Ils vont diminuer son résultat
Amortissement comptable	Aucun impact car les dotations aux amortissements constituent des charges « fictives ». Calculées et non décaissées.	Les dotations aux amortissements constituent des charges qui vont diminuer le résultat et éventuellement l'IS

**Dossier B : La SARL COULEUR OCRE (30 points)****B1 : Vous analysez et justifiez dans un premier temps les conditions qui étaient accordées à Mme DELOIN****(3 points)**

Analyse : Mme DELOIN bénéficie de conditions tarifaires qui sont exceptionnelles et qui ne peuvent être accordées à tous les clients.

Justification de ces tarifs :

- Compte fonctionnant sans incident
- Solde moyen créditeur
- La banque possède 100 % des mouvements
- Comptes personnels à la banque
- Patrimoine immobilier important
- Epargne financière importante à la banque
- Cliente depuis 25 ans

**B2 : Vous décidez d'augmenter ces conditions tarifaires pour Mme LEROY. Justifiez cette démarche.**  
(3 points)

Justification :

- Mme LEROY est une nouvelle cliente
- Elle n'a pas d'expérience dans cette profession
- Ses comptes personnels sont dans une banque concurrente
- Son patrimoine est limité (crédits en cours)
- Pas d'information sur son patrimoine financier
- La banque prend beaucoup de risques

**B.3 : Quelles sont les documents qui vous seront nécessaires pour effectuer l'ouverture du compte de la société « Couleur Ocre » ?**  
(3 points)

- pièce d'identité du dirigeant
- numéro d'identification SIRET
- Statut de la société
- Extrait du K bis
- Extrait d'inscription au Registre du Commerce et des Sociétés
- Extrait de journaux d'annonces légales pour les sociétés
- Copie du bail commercial
- Décision désignant les représentants habilités par les associés pour l'ouverture de compte.
- Cartons de signatures : des dirigeants et de ceux qui ont pouvoir de faire fonctionner le compte.
- procurations éventuelles.

**B.4 : Quelles sont les informations complémentaires que vous devrez obtenir au cours de votre entretien, afin de rédiger une fiche de compte rendu d'entretien complète et de pouvoir répondre parfaitement aux attentes du client ?**  
(3 points)

- l'entreprise est-elle propriétaire ou locataire des locaux ?
- Mme LEROY est-elle gérante majoritaire ?
- Notre banque sera-t-elle la seule banque de la société ?
- Quels sont les projets d'investissement de la société ?
- Quels types de compte possèdent Monsieur et madame LEROY à la concurrence ?
- Ont-ils déjà eu des incidents de paiement ?
- Ont-ils de l'épargne personnelle ?
- Ont-ils des crédits en cours ?

**B.5 : Quels sont selon vous les produits et les services de base, les + adaptés à l'entreprise de Mme LEROY ?**  
(3 points)

- Un compte courant avec convention professionnelle.
- un accès à la gestion des comptes à distance
- Carte de paiement
- location ou vente de terminaux de moyens de paiement
- assurance moyens de paiement
- facilité de caisse
- ...

**B.6 : Quelles actions allez-vous entreprendre afin de développer et de fidéliser la relation avec Mme LEROY ?**  
(3 points)

- Rapatriement des comptes particuliers de madame et de monsieur LEROY
- Suivi du compte très régulier afin de détecter toute opportunité de vente
- Proposition de placement en cas d'excédent de trésorerie
- visite régulière au magasin de Mme LEROY
- mise en place d'un complément retraite
- proposition de solutions de prévoyance.
-



**B.7 : Définissez les conditions dans lesquelles vous souhaitez financer le fonds de commerce (montant, durée et garanties). (4 points)**

M et Mme LEROY financent les frais de notaire, le montant du fond de commerce est de 62577 €.

On peut leur proposer un financement de 62 500 €.

Le taux est de 3,20 %

La durée de financement d'un fonds de commerce doit être au minimum de 6 ans.

Les garanties peuvent être soit un nantissement du fonds de commerce soit la caution solidaire de M et Mme LEROY soit les deux.

**B.8 : Quelles sont les solutions de financement que vous pouvez proposer à Mme LEROY pour l'achat de son stock de marchandises. (4 points)**

Mme LEROY doit avancer le financement de son stock de marchandise pour une valeur de rachat de 8250 €, ses achats supplémentaires étant réglés à 60 ou 90 jours. Le délai entre l'achat et la vente de marchandise risque de la mettre en position débitrice.

Le montant du financement étant raisonnable et normalement ponctuel. Il est possible de mettre en place une facilité de caisse pour l'aider à démarrer son activité.

Si la situation débitrice s'avère régulière on pourra mettre en place une autorisation de découvert d'un montant négocié.

Il est également possible de lui proposer un crédit de campagne si le décalage entre l'achat et les ventes est important.

**B.9 : Quelles garanties pouvez vous demander pour un tel financement ? (4 points)**

Pour la facilité de caisse qui est limitée dans le temps et en montant (généralement 1 mois de CA) pas de garanties spécifiques si ce n'est la lecture des documents prévisionnels de l'entreprise.

Pour la mise en place d'un découvert plus régulier la banque pourra demander la caution personnelle d'un ou plusieurs associés.

**Dossier C : Entretien avec un prospect (25 points)**

**C.1 : Complétez le tableau proposé en (annexe E) permettant de comparer la situation d'un gérant minoritaire à celle d'un gérant majoritaire. (6 points)**

	Gérant minoritaire	Gérant majoritaire
Type de revenu	Salaire	Dividendes Appointements
Fiscalité	IR	BIC pour appointements IR pour revenus mobiliers
Protection sociale	Régime général des salariés	Statut de travailleur indépendant
Avantages et Inconvénients	A : Bonne protection sociale Revenus « garantis »  I : fiscalité + lourde en cas de revenus élevés	A : Fiscalité plus avantageuse  I : peu de protection sociale Obligation de distribuer les dividendes à tous les associés.

**C.2 : A l'aide des données exposées dans ce dossier, vous vérifierez que le choix de créer une SARL correspond à la meilleure solution pour lui d'un point de vue patrimonial, fiscal et social. (3 points)**

- En créant une SARL M. SIMONETY protégera mieux son capital qu'en montant une entreprise individuelle. Cependant la banque aura besoin de garantie, en particulier de caution personnelle de M.SIMONETY ou de sa femme.
- Au niveau fiscal, il est préférable pour le couple de choisir l'IS . en effet leur taux d'imposition actuel est déjà de 37,38% ce qui est supérieur au taux de l'IS.
- La répartition du capital pose cependant un problème : en effet M. SIMONETY se retrouve gérant majoritaire et ne peut donc bénéficier de la protection sociale des salariés. Dans le cas où ils auraient choisi une répartition égalitaire (50, 50) le problème se posait en cas de désaccord en bloquant toute décision. La solution idéale aurait pu être de prendre d'autres associés minoritaires évitant ainsi ces deux problèmes.

**C.3 : Quelles propositions faites vous pour renforcer la protection sociale de M.SIMONETY ? Présentez les arguments que vous utiliserez. (3 points)**

- Loi Madelin - Avantage fiscal dans la constitution du contrat  
- préparation à la retraite
- Plan d'épargne entreprise - constitution d'une épargne retraite défiscalisée  
- possibilité de réduire le résultat imposable de la société  
- renforce la protection sociale du dirigeant

**C.4 : Présentez à M. SIMONETY les différents modes de financement possibles de son poste clients. Vous en préciserez les avantages et les inconvénients. (9 points)**

#### **L'escompte**

- Définition : avance de fonds faite en échange de la remise d'effets de commerce moyennant le paiement d'agios.  
Avantages : facile à mettre en place car peu risqué pour la banque.  
En cas d'impayés, recours cambiaire possible sur les effets acceptés.  
Inconvénients : difficultés d'obtenir des effets de commerce de la part des clients.

#### **Loi Dailly**

- Définition : avance de fonds faite en échange du rachat de factures, moyennant le paiement d'agios  
Avantages : Pas d'obligation d'obtenir des effets de commerce.  
Inconvénients : plus cher que l'escompte car plus risqué pour la banque.  
L'image de la société peut être ternie en cas de notification aux clients par la banque.  
Gestion administrative lourde.

#### **Affacturation**

- Définition : vente de facture à une société financière spécialisée appelée « factor » pour obtenir des fonds.  
Avantages : gestion déléguée du poste clients.  
Gain de temps en matière administrative.  
Pas d'impayé.  
Inconvénients : coût élevé  
Relation clients diminuée  
Solution temporaire.

**C.5 : Analysez les risques de chacun d'entre eux pour la banque. (4 points)**

**L'escompte** : Risques faibles sur des effets acceptés par des sociétés de premier ordre.  
Risques difficilement évaluables sur l'escompte d'effets tirés sur des petites sociétés peu ou pas connues.

**Loi Dailly** : Risques de double mobilisation.  
Risques administratifs, démarches pointues et contraignantes.

**Affacturation** : Risques délégués à la société d'affacturation.