

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## BANQUE

*Session 2007*

### 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,  
dont les annexes A, B et C à rendre avec la copie.

Dossier A : SAS DECOUP'VERRE	65 points
Dossier B : DEPAN'TIQUE	25 points
Dossier C : AUTOCASION69	25 points
Forme :	5 points

*L'usage de la calculatrice est autorisé.*

*Aucun document n'est autorisé.*

**Vous venez d'être affecté(e) sur un poste de chargé de clientèle «professionnels» à la BANQUE RHODANIENNE à Lyon.**

#### **Dossier A**

Dans le cadre de la restructuration des portefeuilles clients, la société **DECOUP'VERRE** dirigée par Monsieur VERRIER vous est attribuée.

Vous prenez rendez-vous avec cette relation pour faire connaissance. Sachant que M. VERRIER est peu disponible vous allez faire en sorte que l'entretien soit le plus riche possible, d'autant que le chargé de clientèle qui suivait le compte a été muté pendant vos congés empêchant une présentation en bonne et due forme.

#### **Dossier B**

Par ailleurs vous avez rendez-vous avec un client (Magasin de matériel informatique) qui souhaite créer une nouvelle société de services (**DEPAN'TIQUE**) et déposer le montant du capital sur un compte ouvert à votre agence.

#### **Dossier C**

Vous êtes contacté par un prospect (**AUTOCASION69**) qui ayant gardé la carte de visite de votre prédécesseur souhaite vous rencontrer dans l'optique d'une entrée en relation.

## Dossier A – SAS DECOUP'VERRE

Cette société est spécialisée dans la découpe de verres et miroirs plats.

Il est précisé dans le dernier compte rendu de l'ancien gestionnaire du compte que ce client est désireux de développer son activité par l'élargissement de la gamme de ses produits.

En outre, par l'intermédiaire de certains de ses clients (réseau de magasins), se profile un petit courant d'affaires export vers la Suisse et l'Allemagne.

Il souhaite également optimiser la rentabilité de son affaire en achetant de plus grandes quantités de verre pour obtenir de meilleures conditions tarifaires.

En conséquence Monsieur VERRIER a annoncé son intention de réaliser un programme prévisionnel d'investissement lourd :

- une machine permettant de bomber le verre (**60 k€**) pour la réalisation de présentoirs pour bijoux, parfums et divers produits nécessitant leur mise en valeur ;
- une machine permettant de graver des motifs décoratifs en couleur (**60 k€**) pour les miroirs de prestige ;
- des « racks » pour stocker les panneaux de verre et miroirs (**50 k€**) afin d'obtenir des prix sur les volumes.

Fort de sa situation de trésorerie, il envisage d'autofinancer ces investissements tout en souhaitant verser une prime à ses salariés.

Afin de préparer l'entretien, vous procédez à une analyse économique et financière de la société.

### Travail à faire

**A1- À partir des documents en votre possession (annexes jointes), procédez à l'analyse économique de la SAS DECOUP'VERRE.**

**A2 - Avant l'analyse financière, vous devez réaliser les retraitements du crédit-bail et de la sous-traitance (préconisés par la centrale des bilans de la Banque de France). Après avoir expliqué ces retraitements, vous en préciserez l'intérêt en termes d'analyse financière.**

**A3 - Complétez le tableau des bilans reclassés et retraités (annexe A à rendre avec la copie).**

**A4 - Complétez le tableau des Soldes Intermédiaires de Gestion retraités (SIG) et calculez la Capacité d'Autofinancement (CAF) (annexe B à rendre avec la copie).**

**A5 - Calculez le Fonds De Roulement (FDR), le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et la Trésorerie sur les documents résumés ainsi que certains ratios (annexe C à rendre avec la copie).**

**A6 - Procédez à l'analyse financière (activité, rentabilité, structure) et concluez.**

En ce qui concerne son projet d'investissements, Monsieur VERRIER, s'appuyant sur sa trésorerie, souhaite autofinancer son programme.

**Travail à faire**

**A7 - Partagez-vous ce point de vue ? Justifiez votre position en précisant quels documents vous souhaiteriez que le client établisse.**

**A8 - À votre avis, quel est l'avantage majeur que pourrait présenter un financement en crédit bail dans ce cas ?**

Vous avez relevé dans le dossier que la marche de la société repose quasi totalement sur Monsieur VERRIER.

Vous avez également noté que ce dernier souhaite verser une prime de fin d'année à ses salariés.

**Travail à faire**

**A9 - Quelles solutions pertinentes pouvez-vous proposer à votre client sur ces deux points ?**

Dans son projet de développement Monsieur VERRIER envisage d'entretenir un petit courant d'affaires à l'exportation vers l'Allemagne et la Suisse.

**Travail à faire**

**A10 - Quels conseils pouvez-vous lui prodiguer en la matière ?**

Enfin, Monsieur VERRIER vous informe que, dans le cadre d'un marché public de 50 k€ qu'il a obtenu, il doit fournir une caution de 10 %. Mais il ne sait plus trop s'il s'agit d'une caution de bonne fin ou de retenue de garantie.

**Travail à faire**

**A11 - Expliquez la différence existant entre ces deux types de caution.**

## Dossier B – DEPAN'TIQUE

Comme prévu, vous recevez Monsieur Pierre BEAULIEU dirigeant d'un petit magasin de détail de matériel informatique et consommables fonctionnant sans aucun problème et dont vous êtes l'unique banquier.

Votre interlocuteur, avec deux amis informaticiens, va créer une petite société de dépannage d'installations informatiques chez les particuliers et micro entreprises baptisée DEPAN'TIQUE.

L'idée est d'aider les personnes primo-accédants à installer, brancher, relier les périphériques et se connecter à Internet.

La société se propose également de résoudre les problèmes rencontrés par les utilisateurs dès lors qu'ils ne bénéficient plus des services de maintenance téléphonique ou qu'ils la trouvent inopérante ou trop difficile à joindre.

La société DEPAN'TIQUE sera organisée sous la forme d'une SARL au capital de 40 k€ et son siège social sera situé à l'adresse du magasin avec lequel vous êtes en relation dans votre secteur d'exploitation.

Elle aura 3 associés, à savoir Monsieur Pierre BEAULIEU votre interlocuteur habituel, MM. Jean LEBAS et André RENAUX, associés que vous ne connaissez pas.

Les apports seront les suivants :

M. Beaulieu : - apport en matériel informatique et téléphonie de : **5 k€**  
- apport en espèces par virement : **10 k€**

MM. LEBAS et RENAUX apports en espèces (remises de chèques) : **12,5 k€** chacun

Seul Monsieur BEAULIEU disposera de la signature.

### Travail à faire

**B 1- Quels documents devez-vous demander et quelles formalités devez-vous effectuer en vue de l'ouverture de ce compte ?**

**B 2 - Pour le démarrage de la SARL, une campagne de communication avec des dépliants et des affiches va être lancée. Dans ce cadre, les associés demandent une avance de 15 k€. Est-ce envisageable ? Justifiez votre réponse.**

**B 3 - Dans quelles conditions les apports en espèces deviennent- ils disponibles ?**

## DOSSIER - C-AUTOCASION 69

Monsieur André SITRO, gérant de la SARL AUTOCASION 69, avait gardé la carte de visite de votre prédécesseur qu'il avait rencontré voici un an. (Démarche sans suite).  
Par téléphone il vient de solliciter un rendez-vous.

Sur cette affaire, vous n'avez que très peu d'informations, recueillies lors de brefs entretiens précédents, à savoir :

- SARL au capital de 40 k€ (libéré de 50 %) créée voici 2 ans, se livrant au négoce de véhicules d'occasion vendus à des particuliers.
- Les véhicules toutes marques de moins de deux ans seraient essentiellement achetés à des loueurs et/ou à de grandes concessions renouvelant leurs stocks de voitures de démonstration ou de courtoisie.

### Travail à faire

**C 1 - Que pensez-vous de cette demande de rendez-vous du prospect ?**

**C 2 - Pour préparer au mieux ce premier entretien, établissez la liste des informations à demander au client et des documents nécessaires à la réalisation d'une analyse économique et financière, en vue d'une éventuelle ouverture de compte.**

**C 3 - Vous décidez également de vous renseigner sur ce secteur économique, quelles sont les sources d'informations que vous pouvez consulter à ce sujet ?**