

# 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 – SAS DECOUP'VERRE (65 points)**

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

*Notes aux correcteurs :*

- Tous les arguments permettant une analyse économique cohérente doivent être pris en compte.
- La totalité des arguments n'est pas exigée.
- L'analyse économique doit être présentée de façon structurée et comporter une conclusion.

**L'entreprise**

Cette affaire familiale a été créée il y a 5 ans. Elle a donc passé le "cap" fatidique des premières années souvent délicates voire fatales aux jeunes entreprises. Elle est animée par son créateur.

On note le désengagement progressif du père au profit du fils.

**Les hommes**

Le dirigeant est détenteur d'un savoir faire éprouvé. Il est secondé par son épouse maîtrisant bien la gestion.

M. VERRIER semble d'un bon relationnel avec la clientèle. Les époux VERRIER sont complémentaires. A priori une équipe de qualité.

**Activité**

Activité hautement spécialisée fabricant à la commande des produits sur mesure. Apparemment peu de concurrence.

**Le secteur**

Plutôt porteur les magasins (grands et petits) cherchant à optimiser la présentation de leurs produits (vitrines, présentoirs).

Idem pour les particuliers qui privilégient tout ce qui peut contribuer à éclaircir leur habitat (miroirs décoratifs).

**Le produit**

Relativement basique, il existe néanmoins une grande quantité de coloris et épaisseurs. DECOUP'VERRE travaille presque exclusivement avec un seul fournisseur.

**Le marché**

Peu de concurrents, mais ce client souhaite élargir son offre par des produits à plus forte valeur ajoutée nécessitant des investissements lourds.

**Les moyens**

Activité nécessitant dès son démarrage de fortes ressources structurelles. Sur ce plan les époux VERRIER n'ont pas hésité à apporter des comptes courants familiaux leur permettant d'élargir l'assiette de leurs emprunts.

**Relations bancaires**

Nous sommes banquier unique ce qui paradoxalement nous oblige à veiller à ce que nos conditions soient adaptées à la qualité de ce client faute d'être attaqués par la concurrence.

**Stratégie**

Programme ambitieux d'élargissement de la gamme et de la clientèle.

**Conclusion**

De prime abord, belle relation à fortes potentialités.

Peu endettée à moyen terme (recours plus soutenu au crédit bail) ne recourant pas au crédit court terme, « nourrissant » son poste clients, DECOUP'VERRE présente d'intéressantes perspectives de PNB additionnel. Client à soigner.

**A2 – Avant la réalisation de l'analyse financière, vous devrez 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.**

Retraitements :

- Crédit bail en bilan et compte de résultat.
- Personnel intérimaire/ sous-traitance

Intérêt : Comparaison entre entreprises, analyse financière plus conforme à la réalité économique.

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

### **Activité/ rentabilité**

Après un léger retrait en N-1 l'activité a progressé de 15,4 % en N. Il faut sans doute y voir le résultat du programme d'investissements mené par Monsieur VERRIER.

L'essentiel du CA est d'ailleurs le fait de la production vendue. Relevons un CA réalisé à l'exportation.

Marge commerciale en légère baisse en part relative.

### **Valeur ajoutée**

Elle est relativement correcte pour une entreprise de transformation (52 % en N).

Baisse du ratio VA/CA de 3 points.

Moins bonne maîtrise des consommations en provenance des tiers.

### **EBE**

En net retrait, mais reste à un niveau appréciable : 14,8 % du CA

Les frais de personnel augmentent de façon significative. L'embauche d'un salarié supplémentaire n'explique pas tout et il conviendrait de se renseigner sur la politique de rémunération des dirigeants.

### **Résultat d'exploitation**

En amélioration par le jeu d'un net recul des dotations aux amortissements (matériel obsolète ou encore opérationnel ?).

### **Résultat net**

Après un excellent exercice N-2, net retrait en N-1 et N tant en valeur absolue qu'en valeur relative pour les causes précitées. L'ensemble demeure néanmoins très convenable.

### **CAF**

Mêmes appréciations que pour le bénéfice net, à savoir une nette contraction, mais les chiffres restent toutefois très intéressants.

### **Structure financière**

#### **Fonds De Roulement (FDR)**

Le FDR est largement positif : les ressources stables couvrent sans problème l'actif immobilisé.

L'endettement structurel est faible, si on ne tient pas compte du crédit bail.

Malgré le retrait de comptes courants d'associés, le FDR se renforce tant en valeur absolue qu'en valeur relative par le jeu de la rétention de bénéfices et la réduction de l'actif immobilisé.

En N il s'inscrit à 81 jours de CA ce qui peut être considéré comme remarquable.

#### **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)**

Pour une affaire dégageant une certaine valeur ajoutée il est anormalement bas (10 jours de CA).

En fait la société ne porte pratiquement pas de stocks de marchandises.

Les produits sont fabriqués à la commande et ont un cycle relativement court ce qui explique l'absence de produits finis au bilan.

Le poste clients est entièrement "nourri" par DECOUP'VERRE.

BQE5TBB bis

Soulignons toutefois le poids relatif des dettes fiscales et sociales de fin d'année relatives aux salaires et primes du dernier trimestre.

### **Trésorerie**

Structurellement positive, elle génère des produits financiers qui la confortent un peu plus. Le compte fonctionne à lignes créditrices et ce sans le moindre recours à l'escompte ce qui explique en partie la rentabilité intrinsèque de ce client.

Ratio de solvabilité (FP/Passif) confortable à 48 %.

Les capacités d'endettement (2,3) et de remboursement (1,4) sont excellentes et permettent d'envisager de nouveaux emprunts.

### **Conclusion**

Des fondamentaux structurels excellents rarement rencontrés dans ce type d'entreprise sont le signe des qualités de gestionnaire des managers.

A accompagner sans réserves.

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

*Note aux correcteurs : Même dans le cas d'un autofinancement de la totalité des investissements, il est indispensable de faire établir par le client un plan prévisionnel de trésorerie.*

*Notons que quel que soit le mode de financement retenu, cet investissement lourd ne sera pas neutre.*

Compte tenu de la qualité des fondamentaux bilanciaux l'autofinancement total peut s'envisager d'autant que DECOUP'VERRE ne fait absolument pas appel aux crédits court terme.

Dans ce cas il est quand même conseillé d'interroger le client sur les perspectives présumées de ses débouchés. A-t-il sondé le marché, sa clientèle afin d'étayer son activité prévisionnelle ? Sur quoi s'appuie-t-il pour ses prévisions ? A-t-il calculé son nouveau point mort lié à ces acquisitions ?

Il faut lui demander également un plan de financement et un plan de trésorerie pour bien appréhender :

- l'impact de cette ponction sur la trésorerie courante
- une idée de la rentabilité induite par ces nouveaux investissements.

L'autofinancement de 170 K€ absorberait plus de 70 % de la trésorerie et risquerait de fragiliser la structure financière. Cela pourrait induire des impasses de trésorerie en cours d'exercice et une utilisation de la facilité de caisse.

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

*Note aux correcteurs : Tout argument pertinent devra être pris en compte si il est justifié.*

La trésorerie est structurellement excédentaire tandis que DECOUP'VERRE dégage des résultats récurrents Au-delà du fait que le crédit bail permet un "amortissement plus rapide" il est également possible d'opter pour un premier surloyer de 20 % (par exemple) que la trésorerie peut supporter ainsi que le compte de résultat qui verra ainsi son assiette fiscale diminuer.

Pas d'alourdissement du bilan  
Capacité d'endettement intacte

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

- Du fait que la bonne marche de l'affaire repose essentiellement sur les épaules de M. VERRIER, il est conseillé de lui proposer une Assurance Homme Clé (ou invalidité permanente) car il est difficile, pour une PME, de survivre à la disparition de son dirigeant.

Cette disposition permet au conjoint survivant et/ou ses héritiers d'organiser la reprise ou la cession de l'entreprise dans les meilleures conditions.

- Le versement d'une prime risque rapidement d'être considéré comme un acquit quels que soit par la suite les résultats dégagés par la société.

Il est donc plus pertinent de se diriger vers une formule d'intéressement indexée sur un indice de productivité quelconque incontestable. Dans ce cas il faut bien entendu proposer l'ouverture d'un PEE en parallèle.

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

Ce développement de l'exportation doit susciter des interrogations légitimes de la part du chargé de clientèle dans le sens d'un devoir de conseils.

Exportation : Monsieur VERRIER doit avant tout se renseigner sur la qualité de ses futurs clients et en cas de doute recourir à différents modes de règlement sécurisants.

Livraison contre paiement, utilisation des circuits bancaires pour la circulation des documents (remises documentaires) voire obtenir l'ouverture de crédits documentaires, une couverture d'assurance peut également être recherchée.

Pour l'Allemagne pas de problème de change. Par contre pour la Suisse prévoir autant que faire se peut une couverture à terme pour s'assurer un cours du franc suisse (CHF) et, partant, apprécier la rentabilité d'une opération d'exportation.

Prévenir également des diverses commissions bancaires entourant ces opérations comportant souvent des frais fixes grevant les opérations de faible montant unitaire.

#### Poste clients

Le développement de l'activité va entraîner la conquête de nouveaux clients dont il conviendra de s'assurer la qualité.

Une couverture d'assurance crédit de type EULER SFAC doit être recherchée.

### **A 11 - Expliquez la différence existant entre ces deux types de caution.**

#### *a) De bonne fin*

Elle garantit en fait que la société est capable de mener à bien la prestation objet du marché.

(Ce type d'engagement se rapproche des « performance bonds » utilisées dans les pays anglo-saxons).

A ne délivrer qu'aux sociétés ayant fait la preuve de leur qualités.

#### *b) De retenue de garantie*

La caution permet à l'entreprise de toucher l'intégralité du paiement sans quoi celui-ci serait amputé de 5 à 10 % lesquels seraient versés à l'issue d'une période couvrant quelques semaines ou quelques mois.

Entreprise : DECOUP'VERRE

Arrêté au : 31/12/N

## BILANS RECLASSÉS ET RETRAITES

(en euros)

ACTIF		N-2	%	N-1	%	N	%	PASSIF		N-2	%	N-1	%	N	%
<b>Immobilisations incorporelles</b>								<b>Ressources propres</b>		230300	49	291000	42	326000	48
Frais de recherche & développement								Capital, réserves, résultat conservé (2)		195300		261000		326000	
Autres immobilisations incorporelles								Subventions d'investissement							
- Amortissements								Provisions réglementées							
<b>Immobilisations corporelles</b>		104300	22	273500	39	170300	25	Autres fonds propres							
Terrains								Provisions à caractère de réserves							
Constructions								Actifs sans valeur							
Installations, matériels & outillage		144900		149000		149800		Quasi-fonds propres							
Autres immobilisations et avances		42000		92500		75600		Obligations convertibles							
- Amortissements		82600		143000		180100		Emprunts participatifs							
Crédit bail résiduel				175000		125000		Comptes courants d'associés stables		35000		30000			
<b>Immobilisations financières</b>						25000	4	<b>Provisions</b>							
Participations & comptes rattachés								Provisions pour risques et charges							
Autres						25000		<b>Dettes structurelles</b>		70000	14	208700	30	142900	21
- Provisions								dont auprès des établissements de crédit		70000		33700		17900	
<b>ACTIF IMMOBILISÉ</b>		104300	22	273500	39	195300	29	Dont dettes crédit bail				175000		125000	
<b>Actif d'exploitation</b>		280400	59	214300	31	244900	36	<b>RESSOURCES STRUCTURELLES</b>		300300	63	499700	72	468900	69
Stock & en-cours								<b>Dettes d'exploitation</b>		174400	37	193200	28	210000	31
Matières premières & approv.		12600		11600		12600		Avances et acomptes reçus							
En-cours de production								Dettes fournisseurs		60000		62000		65800	
Produits intermédiaires & finis								Dettes fiscales et sociales		110000		131200		144200	
Marchandises		3500		3500		3500		Dettes sur immobilisations							
- Provisions								Autres dettes		4400					
Avances & acomptes versés								dont dividendes décidés							
Créances clients (1)		254100		170800		217700		<b>Trésorerie passive</b>							
- Provisions								Escompte							
Autres créances, charges const. d'av.		10200		28400		11100		Soldes créditeurs de banque							
Capital appelé non versé								Autres concours							
<b>Trésorerie active</b>		90000	19	205100	30	238700	35	<b>DETTES COURANTES</b>		174400	37	193200	28	210000	31
Valeurs mobilières de placement		52000		52500		105000		<b>TOTAL DU PASSIF</b>		474700	100	692900	100	678900	100
Disponibilités		38000		152600		133700									
<b>ACTIF CIRCULANT</b>		370400	78	419400	61	483600	71								
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>		474700	100	692900	100	678900	100								

(1) dont effets escomptés non échus

(2) dont capital

Annexe B à rendre avec la copie

## Tableau des soldes intermédiaires de gestion

(en euros)

Client : DECOUP'VERRE	N - 2	N - 1	Variation% N-2 → N-1	N	Variation % N-1 → N
Ventes de marchandises	241 500	194000		230000	
+ Production vendue	855 400	856800		982800	
<i>dont exportation</i>				80 000	
<b>= CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>1 096 900</b>	<b>1050800</b>	<b>- 4,2 %</b>	<b>1212800</b>	<b>15,4 %</b>
Production vendue	855 400	856800		982800	
± Production stockée (+) ou déstockage (-)					
+ Production immobilisée					
<b>= PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>855 400</b>	<b>856800</b>	<b>-</b>	<b>982800</b>	<b>14,7 %</b>
Ventes de marchandises	241 500	194000		230000	
- Coût d'achat des marchandises vendues	197 400	122 500		146300	
o <i>Achats de marchandises</i>	197 400	122 500		146300	
o <i>Variation des stocks de marchandises</i>					
<b>= MARGE COMMERCIALE</b>	<b>44 100</b>	<b>71500</b>	<b>62,1 %</b>	<b>83700</b>	<b>17,1 %</b>
Production	855 400	856800		982800	
+ Marge commerciale	44 100	71500		83700	
- Consommations de l'exercice en provenance des tiers	450 100	409800		509700	
o <i>Achats stockés (matières premières &amp; autres appro.)</i>	238 700	224000		244700	
o <i>Variations des stocks (matières premières &amp; autres appro.)</i>	5 600	1000		(1000)	
o <i>Autres achats et charges externes</i>	205 800	184800		266000	
• <i>sous-traitance</i>	24 500	10000		11000	
• <i>crédit-bail</i>		55000		63000	
<b>= VALEUR AJOUTÉE</b>	<b>473900</b>	<b>583500</b>	<b>23,1 %</b>	<b>630800</b>	<b>8,1 %</b>
+ Subventions d'exploitation					
- Impôts, taxes et versements assimilés	15 000	32200		46000	
- Charges de personnel	269 500	332100		394000	
Sous traitance	24500	10000		11000	
<b>= EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)</b>	<b>164 900</b>	<b>209200</b>	<b>26,9 %</b>	<b>179800</b>	<b>-14,1 %</b>
- Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation	42 700	73500		35000	
- Dotation au crédit bail		37000		42000	
+ Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation					
+ Transferts de charges d'exploitation					
± Autres produits (+) et charges (-) d'exploitation		-3000		-1000	
<b>= RÉSULTAT D'EXPLOITATION (REX)</b>	<b>122 200</b>	<b>95700</b>	<b>- 21,7%</b>	<b>101800</b>	<b>6,4 %</b>
+ Opérations faites en commun					
+ Produits financiers	9 100	8000		9000	
- Charges financières	6 000	5000		1500	
- Charges financières crédit bail		18000		21000	
<b>= RÉSULTAT COURANT</b>	<b>125 300</b>	<b>80700</b>	<b>- 35,6 %</b>	<b>88300</b>	<b>9,4 %</b>
± Résultat exceptionnel		3300		2700	
- Participation des salariés					
- Impôts sur les sociétés	33 300	25000		26000	
<b>= RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>92 000</b>	<b>59000</b>	<b>- 35,9 %</b>	<b>65000</b>	<b>10,2 %</b>
<b>FORMATION DE LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT</b>	<b>N - 2</b>	<b>N - 1</b>	<b>Variation % N-2 → N-1</b>	<b>N</b>	<b>Variation % N-1 → N</b>
<b>EBE</b>	<b>164 900</b>	<b>154200</b>		<b>116800</b>	
+ Transferts de charges d'exploitation					
± Autres produits et charges		3000		1000	
± Quotes-parts de résultat sur opérations en commun					
+ Produits financiers (a)	9100	8000		9000	
- Charges financières (b)	6000	5000		1500	
+ Produits exceptionnels (c)		3300			
- Charges exceptionnelles (d)					
- Participation des salariés & Impôts sur les bénéfices	33 300	25000		26000	
<b>= CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT (CAF)</b>	<b>134 700</b>	<b>132500</b>	<b>- 1,6%</b>	<b>97300</b>	<b>- 26,6%</b>
Dotations nettes aux amortissements et provisions	42 700	73500		35000	
+ Valeur comptable des éléments d'actif cédés				7000	
- Produits de cession d'éléments d'actif				9700	
- Subventions d'investissement virées au compte de résultat					
± Résultat de l'exercice	92 000	59000		65000	
<b>= CAF</b>	<b>134 700</b>	<b>132500</b>	<b>- 1,6 %</b>	<b>97300</b>	<b>- 26,6%</b>
<i>CAF financière (CAF + Crédit-bail)</i>	<b>134700</b>	<b>187 500</b>		<b>160 300</b>	

a) Sauf reprises sur provisions

b) Sauf dotations aux amortissements et provisions

c) Sauf produits de cession d'éléments d'actif, reprises de subventions d'investissement et reprises sur provisions

d) Sauf valeur nette comptable des éléments d'actif cédés et dotations aux amortissements

Client : DECOUP'VERRE

### DOCUMENTS RESUMES

BILANS		N - 2	N - 1	N
	Ressources propres	230 300	291 000	326 000
+	Provisions pour risques et charges			
+	Dettes structurelles	70 000	208 700	142 900
=	Ressources stables	300 300	499 700	468 900
-	Actif immobilisé	104 300	273 500	195 300
=	<b>FONDS DE ROULEMENT (FR)</b>	<b>196 000</b>	<b>226 200</b>	<b>273 600</b>
	Actifs d'exploitation et hors exploitation	280 400	214 300	244 900
-	Dettes d'exploitation et hors exploitation	174 400	193 200	210 000
=	<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)</b>	<b>106 000</b>	<b>21 100</b>	<b>34 900</b>
	Trésorerie actif	90 000	205 100	238 700
-	Trésorerie passif			
=	<b>TRESORERIE NETTE (TN)</b>	<b>90 000</b>	<b>205 100</b>	<b>238 700</b>
	Fonds de roulement	196 000	226 200	273 600
-	Besoin en fonds de roulement	106 000	21 100	34 900
=	<b>TRESORERIE NETTE</b>	<b>90 000</b>	<b>205 100</b>	<b>238 700</b>

RATIOS		N - 2	N - 1	N
Structure / liquidité	Fonds de roulement (en jours de CA HT)	64	77	81
	Besoin en fonds de roulement (en jours de CA HT)	35	7	10
	Trésorerie (en jours de CA HT)	29	70	71
	$\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Dettes structurelles}} =$	3,3	1,4	2,3
Activité / rentabilité	Valeur ajoutée / Chiffre d'affaires (%)	41 %	55,5 %	51,1 %
	Charges de personnel / Valeur ajoutée (%)	60 %	58,6 %	63,6 %
	Résultat de l'exercice / Chiffre d'affaires HT (%)	8,4 %	5,6 %	5,4 %
	C A F / Chiffre d'affaires HT (%)	12,3 %	12,6 %	8,2 %

Chiffre d'affaires HT	1 097	1 051	1 213
Chiffre d'affaires TTC	1 312	1 256	1 434
Achats et autres charges externes HT	506	531	657
Achats et autres charges externes TTC	605	635	786



**Dossier B – DEPAN'TIQUE (25 points)**

**B1 - Quels documents devez-vous demander et quelles formalités devez-vous effectuer en vue de l'ouverture de ce compte ?**

- Le client doit signer une lettre spécifique demandant l'ouverture d'un compte de société en formation dans lequel seront versés les apports en espèces,
- Fournir également un projet de statuts,
- délivrer un reçu causé pour les dépôts de chaque associé,
- Interrogation des fichiers FICP et FCC pour chaque associé signataire ou non et FIBEN 56 pour la cotation du dirigeant.
- Introduire une particularité bloquante pour le compte,
- Ne pas prendre de frais d'arrêté qui auraient pour effet de réduire le capital !
- S'assurer de la bonne fin des chèques remis,
- Délivrer l'attestation de dépôt de fonds à hauteur de 35 k€.
- Spécimen de signature
- Droit au bail
- Pièces d'identité des associés

**B2 - Pour le démarrage de la SARL, une campagne de communication avec dépliants et des affiches va être lancée. Dans ce cadre les associés demandent une avance de 15 k€. Est-ce envisageable ? Justifiez votre réponse.**

Oui cela est tout à fait possible tout en demeurant exceptionnel en procédant à l'ouverture d'un compte collectif ou chaque associé est responsable avant que la société soit immatriculée.

Il fonctionne sous l'appellation de la future société suivie de "en cours de constitution".

Le fait que M. BEAULIEU soit un client connu permet de répondre favorablement à la demande du client.

Les délais d'inscription au registre du commerce étant désormais réduits, ce cas de figure devient rarissime.

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

- L'immatriculation de la société se matérialise par la remise d'un extrait K-Bis.
- Se faire remettre les statuts définitifs, signés et certifiés conformes.
- Libérer les fonds en les virant sur un compte ordinaire et en clôturant le compte société en formation
- *NB : Ce dernier peut toutefois être conservé comme compte définitif (retirer la mention société en formation).*

**Dossier C – AUTOCASION (25 points)**

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

A n'en pas douter la lecture du bilan devrait être riche d'enseignement.

Attention toutefois aux documents comptables de plus de 6 mois laissant un vide sur l'évolution de la société.

Il faudra dans tous les cas demander avec tact et courtoisie le pourquoi de ce soudain intérêt pour votre établissement.

Cela traduit-il des difficultés avec son banquier actuel, des problèmes relationnels, des conditions tarifaires jugées trop élevées ?

La vigilance s'impose sans tomber dans un climat de suspicion, car la conquête de nouveaux clients fait partie intégrante du métier de chargé de clientèle.

**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.**

Principales informations:

Locaux, situation, locataire (bail) zone de chalandise. Les véhicules sont ils exposés dans de bonnes conditions ?

La protection du site,

Le Personnel (vendeurs ? payés à la commission ?),

Pérennité des sources d'approvisionnement, délais fournisseurs,

Publicité, médias, recours à Internet.

Les véhicules : segment, (petites ou grosses cylindrées), marques, type de moteur (diesel/essence) concurrence, poids des stocks, leur rotation, le prospect se fixe-t-il une limite dans le temps pour commercialiser avant de se défaire d'un véhicule ?

La clientèle, mode de paiement, recours au crédit (peut-on prévoir des accords prescripteur).

Documents nécessaires :

Bilans et comptes de résultats des 2 années.

Un Kbis

Les statuts

Répartition du capital

Pièces d'identités du gérant et des actionnaires

Relevés de comptes de la banque actuelle : comptes professionnels et personnels

L'Etat des engagements de la banque actuelle (ligne accordée, ligne utilisée).

Relevés FIBEN, FICP, FCC, FIBEN 56

**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 ?**

*Note aux correcteurs : Trop souvent les chargés de clientèle ont une vision très théorique des dossiers. L'idée est d'aller au-delà des aspects juridiques administratifs et financiers et de mieux cerner l'activité exacte trop souvent survolée. Pour cela, le bon sens, la curiosité et de bonnes connaissances générales sont particulièrement précieux l'impact économique se répercutant in fine dans les chiffres du bilan.*

Sources d'informations ;

La presse, les autres médias, de nombreux sites Internet souvent émanant de journaux pour professionnels (Argus, Centrale des Particuliers) ainsi que d'établissements spécialisés dans le financement à la consommation délivrent des informations sur le marché.

Interroger également des clients travaillant dans le secteur peut éclairer sur la renommée de l'intéressé INSEE, CCI, fiches professionnelles sectorielles de la banque.