

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 2006 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 épreuve		Durée : 3 H 00	Spécialité : BANQUE	
EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL	CORRIGE	Coefficient : 5	Epreuve : U 42	
		SESSION : 2007	N° du Sujet : 07AE4B	Page : 1/8
			TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES	

► **QUESTION 1**

(10 points)

a) 4 points

b) 6 points

A partir des éléments en votre possession :

a) *Procédez à l'analyse économique de « IMPRIMERIE BERTRAND ».*

Il s'agit d'une affaire familiale déjà ancienne (45 ans d'existence). Créée par le père de Charles BERTRAND. Son capital de 15 k€ est détenu par Monsieur BERTRAND à hauteur de 49 %, son oncle (âgé de 78 ans) pour 15 % et ses 2 enfants pour 18 % chacun.

Le dirigeant (57 ans) est un professionnel expérimenté du secteur. Madame assure la gestion tandis que Charles BERTRAND s'occupe du commercial. Le chef de fabrication assure la partie technique.

Nous ne disposons pas d'informations relatives à l'éventuelle succession des enfants BERTRAND au sein de l'affaire en remplacement de leurs parents, ceux-ci ne travaillent pas dans l'entreprise et nous n'avons pas d'information sur leur profession.

Monsieur et Madame BERTRAND possèdent un patrimoine confortable (600 k€) essentiellement composé d'immobilier.

La société est installée à Clamart, en banlieue parisienne.

Le secteur d'activité est difficile, l'imprimerie traditionnelle connaît des difficultés depuis le développement de la micro informatique, de la reprographie numérique et des imprimeries intégrées. Ce secteur nécessite d'importants moyens techniques.

Les locaux loués sont suffisants et le matériel bien qu'ancien semble bien entretenu.

Le personnel est compétent et très expérimenté.

La société développe une activité traditionnelle d'impression de documents, de plaquettes publicitaires, de dépliants. Elle opère dans un créneau haut de gamme marqué par une fabrication très soignée.

Le secteur est très concurrentiel,

La clientèle est relativement diversifiée. Elle est composée pour 30 % d'administrations, 60 % d'entreprises, et 10 % de particuliers. Les délais de règlement sont conformes aux usages de la profession.

Les fournisseurs sont peu diversifiés, à savoir deux pour le papier et un pour les encres. Les délais de règlement sont courts (45 jours).

Nous sommes le banquier principal, la deuxième banque est le Crédit de Paris.

Le fonctionnement du compte s'est alourdi depuis quelques temps. Le découvert est de plus en plus utilisé. Nous sommes cependant garantis par la caution des époux BERTRAND.

CONCLUSION :

Il s'agit d'une affaire ancienne bien implantée sur son marché, développant son activité sur un segment haut de gamme, avec une clientèle diversifiée. Cependant l'absence d'investissement, une succession qui, a priori n'est pas encore prévue, un secteur difficile montrent que le risque économique est certain même s'il est encore contrôlé à ce jour.

b) Procédez à l'analyse financière de «IMPRIMERIE BERTRAND».

I. ACTIVITÉ – RENTABILITÉ

Après avoir connu une baisse importante en 2005 (-13 %) en raison de la perte d'un client majeur, l'entreprise a su reconquérir de nouveaux clients « entreprises » et a pu retrouver la croissance en 2006 (+ 12%).

La valeur ajoutée (V.A.) est maintenue autour de 46%.

La maîtrise des charges de personnel ajoutée à l'augmentation de la VA en 2006 permet de retrouver un EBE positif de 5%.

Le résultat d'exploitation suit l'amélioration de l'EBE en l'absence d'investissement.

Les frais financiers progressent et ce, malgré l'amortissement des dettes structurelles. Ils traduisent l'utilisation de plus en plus soutenue du découvert. Cependant le niveau des frais financiers n'est pas inquiétant.

Le résultat courant de 2006 est faible (1,7% du CA) ; il marque un redressement certain par rapport à la perte de 2005, mais il ne retrouve pas le niveau de 2004.

Il en est de même pour le résultat net puisqu'aucun élément exceptionnel n'est venu interférer sur le résultat.

Après avoir connu une CAF négative en 2005, l'entreprise retrouve une CAF positive mais relativement faible pour une entreprise de production nécessitant des investissements de renouvellement importants.

CONCLUSION :

L'entreprise a su rebondir après un exercice 2005 difficile. Elle a su retrouver une croissance de son activité et une certaine rentabilité, même si celle-ci reste à un niveau modeste.

II. STRUCTURE FINANCIÈRE

A. Le Fonds de Roulement (FR)

Il est positif et représente plus de 2 mois de CA ce qui est un niveau confortable. Cependant il diminue de 16 jours sur 3 exercices.

L'actif immobilisé est stable, marquant ainsi la faiblesse de l'investissement. Les immobilisations corporelles sont amorties à près de 80 %. Cela nous donne une indication sur l'ancienneté du matériel et implique peut être un besoin futur de renouvellement.

Les ressources propres couvrent 37 % du total du bilan ce qui est correct pour ce type d'activité. Le résultat n'est pas distribué et renforce légèrement la structure.

Les dettes à MT se remboursent normalement.

Les ratios de capacité d'endettement (8,7) et de remboursement (1,7) sont à des niveaux corrects, compte tenu du faible niveau d'endettement.

B. Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le BFR est positif et en constante augmentation passant de 76 à 95 jours.

Cette situation s'explique par :

- une légère augmentation des stocks (de 22 à 25 jours), même s'ils restent bien maîtrisés,
- des délais fournisseurs globalement stables sur la durée,
- un allongement des délais clients de 79 à 92 jours. Ce niveau semble normal, il correspond au changement de type de clientèle. L'entreprise a trouvé de nouveaux clients en consentant des délais supplémentaires.

C. La Trésorerie Nette (TN)

La trésorerie nette se dégrade, principalement par l'augmentation du BFR.

CONCLUSION :

Après un exercice difficile en 2005 la société a su rebondir. Sa rentabilité reste encore faible, Mais les perspectives futures, l'importance des fonds propres et le professionnalisme du dirigeant donnent une certaine pérennité à l'entreprise.

Néanmoins nous suivrons avec attention l'évolution de l'entreprise et proposerons des solutions de financement du cycle d'exploitation moins risquées pour la banque et moins onéreuses pour l'entreprise telles que l'escompte et le financement par cessions de créances Dailly.

► **QUESTION 2**

(6 points)

a) 2 points

b) 4 points

- a) Citez les crédits d'exploitation à mettre en place pour répondre aux besoins de trésorerie évoqués par Charles BERTRAND et expliquez succinctement leur fonctionnement.

Les types de crédit d'exploitation sont les suivants :

- l'escompte d'effets de commerce en ce qui concerne la clientèle d'entreprises de négoce et de services,
- la mobilisation de créances sous forme de Loi Dailly pour ce qui concerne la clientèle des administrations et collectivités,

Ces financements permettent à une entreprise, qui a accordé des délais de règlement à ses clients, d'obtenir une avance de trésorerie auprès de son banquier, avant l'encaissement des effets pour l'escompte, et le paiement des factures pour la Loi Dailly

En dernier lieu, on peut citer le découvert en compte.

- b) Calculez le montant des autorisations à mettre en place pour chaque type de crédit.

Calcul du plafond théorique d'escompte :

- 1) entreprise de négoce : 40 % du CA à 90 J

Soit : $502 \text{ K€} \times 40 \% = 200 \text{ K€}$

$$\frac{200 \times 90}{360} = 50 \text{ K€}$$

- 2) entreprise de services : 20 % du CA à 60 J

Soit : $502 \text{ K€} \times 20 \% = 100 \text{ K€}$

$$\frac{100 \times 60}{360} = 17 \text{ K€}$$

Soit un total d'escompte de 67 K€.

- Calcul du plafond théorique de mobilisation de créances Loi Dailly :

Collectivités et administration : 30 % CA à 100 J

Soit : $502 \text{ K€} \times 30 \% = 150 \text{ K€}$

$$\frac{150 \times 100}{360} = 42 \text{ K€}$$

QUESTION 3*(4 points)*

a) 2 points

b) 2 points

Afin de pouvoir participer à l'appel d'offres de la ville de Meudon, Charles Bertrand doit présenter une caution de « bonne fin » de 7 000 € :

- a) Présentez à votre client une définition de la caution bancaire en général et, plus particulièrement, de celle de « bonne fin ».*

Le cautionnement est un contrat par lequel la banque s'engage envers un créancier à exécuter l'obligation financière de son débiteur au cas où celui-ci n'assurerait pas son engagement envers son créancier. Par sa seule signature la banque garantit l'engagement de son client sans verser de fonds. Elle établit et signe un acte qui l'engage. Il s'agit d'un engagement par signature.

Les objectifs pour l'entreprise :

Grâce à la notoriété de la banque et à sa solvabilité, l'entreprise qui sollicite son banquier va pouvoir obtenir un avantage en terme de trésorerie. En effet la caution bancaire va lui permettre d'obtenir soit un délai de paiement, soit une dispense de versement, soit un règlement immédiat.

LA CAUTION DE BONNE FIN.

La caution de bonne fin garantit la bonne exécution du marché par le titulaire.

La banque ne s'engage pas à assurer le marché, mais à verser une indemnité financière au bénéficiaire de la caution, en cas de mauvaise réalisation du contrat par l'Imprimerie Bertrand.

- b) Après avoir cité trois types de cautions bancaires, décrivez les risques pris par le banquier. Comment peut-il s'en prémunir ?*

Les grands types de cautions sont les suivants :

- Les cautions douanières : crédit d'enlèvement, crédits de droits, cautions à l'entrepôt fictif, cautions d'admission temporaire.
- Les cautions fiscales : obligations cautionnées de TVA, cautions pour paiement des droits d'enregistrement, cautions pour impôts contestés.
- Les cautions sur marchés publics ou privés : cautions d'adjudication, cautions de bonne fin, cautions de restitution d'acompte, caution de retenue de garantie.
- Les cautions en faveur de grands organismes publics (Office national des forêts, ONIVINS, ONIBEV, ONIC) ou cautions associées à des professions réglementées (professionnel de l'immobilier, du travail temporaire, de l'automobile, du transport...).

La caution est un engagement très risqué car même s'il ne comporte pas de décaissement immédiat, le banquier devra décaisser en cas de mise en jeu de la caution quelle que soit la situation financière de son client (qu'il soit débiteur ou même en redressement judiciaire ou en liquidation).

Le banquier veillera à ce que son client ne prenne pas un engagement démesuré par rapport à ses capacités financières, économiques et techniques. Pour cela il se fera remettre le contrat commercial et vérifiera également si le bénéficiaire n'a pas inclus des exigences qui rendraient impossible l'exécution du contrat.

Le banquier réclamera à son client une demande écrite de caution. Cette demande utilisera des termes précis tendant à limiter le risque du banquier et précisant les documents à fournir.

Compte tenu de la nature élevée du risque, la banque peut demander, selon le client, des garanties couvrant tout ou partie des cautions : nantissement titres, compte à terme, etc...