

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BANQUE

Session 2008

ÉPREUVE **U5B** : TECHNIQUES BANCAIRES DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

- SUJET -

Le sujet comporte 4 dossiers indépendants, 13 annexes à consulter et deux annexes à rendre avec la copie.

DOSSIER N° 1 : 55 points

DOSSIER N° 2 : 18 points

DOSSIER N° 3 : 15 points

DOSSIER N° 4 : 27 points

FORME : 5 points

Aucun document n'est autorisé.

Calculatrice autorisée.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 23 pages, numérotées de 1/23 à 23/23.

BTS BANQUE		
Session 2008	Techniques bancaires – Marché des professionnels	8BQE5TBB
Coefficient : 6	Durée : 5 heures	Page : 1/23

La **BANQUE COMMERCIALE DU SUD EST (BCSE)**, où vous venez d'être embauché(e) en qualité de chargé(e) de clientèle professionnelle à l'agence de CANNES, poursuit une politique commerciale dynamique ayant comme objectifs la fidélisation de la clientèle existante ainsi que la conquête de nouveaux clients.

Vous avez rendez-vous aujourd'hui avec 3 clients et vous réfléchissez également à une campagne d'action de prospection.

LISTE DES ANNEXES :

ANNEXE 1 : SARL Centre Équestre Le Flambeau : Informations générales.

ANNEXE 2 : L'activité

ANNEXE 3 : Les moyens d'exploitation

ANNEXE 4 : Les ressources humaines

ANNEXE 5 : Relations bancaires

ANNEXE 6 : Bilans simplifiés 2005, 2006, 2007.

ANNEXE 7 : Comptes de résultat 2005, 2006, 2007.

ANNEXE 8 : Schéma du compte courant – produits de placement

ANNEXE 9 : Financement du camion

ANNEXE 10 : M. MARTIN : fiche Client

ANNEXE 11 : M. MARTIN : Comptes de résultat simplifiés

ANNEXE 12 : BCSE (Extrait de conditions générales - opérations internationales)

ANNEXE 13 : BCSE : offre monétique pour les commerçants (extrait).

ANNEXE A : Bilans Fonctionnels (**annexe A à compléter et à rendre avec la copie**)

ANNEXE B : Crédit documentaire (**annexe B à compléter et à rendre avec la copie**)

DOSSIER N°1

SARL Centre Équestre Le Flambeau

Vous avez rendez-vous avec Mme LAURENT, gérante minoritaire de cette SARL. Elle souhaite obtenir des informations sur le financement d'un nouveau camion de transports de chevaux, sachant que sa mère, Mme GRIMAUD Louise, associée de la SARL, souhaite être remboursée d'une partie de son compte courant d'associé car elle souhaite acheter des œuvres d'art.

Mme Laurent aura également besoin de quelques conseils en ce qui concerne le développement et la diversification de son propre patrimoine.

Par ailleurs, elle a manifesté au téléphone un certain mécontentement au regard des frais de tenue de compte de la SARL, qu'elle trouve trop élevés.

Vous disposez des **annexes 1 à 9**.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Analysez les atouts et les faiblesses de l'entreprise d'un point de vue économique. Concluez.
2. À l'aide de l'**annexe A (à compléter et à rendre avec votre copie)** présentez les bilans fonctionnels pour 2007, et 2006 et calculez les FRNG, BFR, Trésorerie, CAF (une méthode au choix) pour ces deux années.
3. Effectuez l'analyse de la rentabilité et de la structure financière de cette entreprise en vous appuyant notamment sur les éléments de calcul précédents.
4. Analysez l'intérêt de cette relation bancaire.
5. À partir des annexes 5 à 8, procédez à l'examen de la trésorerie de cette entreprise et dégagez-en les caractéristiques principales.
6. Quelles propositions pouvez-vous faire à votre cliente concernant ses excédents de trésorerie ? Justifiez votre réponse.
7. Quels arguments pourriez-vous faire valoir face au mécontentement de votre cliente, en ce qui concerne les frais de tenue de compte ?

Mme LAURENT vous annonce que la SARL CE LE FLAMBEAU va acquérir un nouveau camion RENAULT dont le prix est de 28 000 euros HT (33 488 euros TTC). Pour financer cet achat, vous avez la possibilité de proposer, soit un financement classique, soit un financement par crédit bail. (cf annexe 9)

TRAVAIL À FAIRE :

8. Effectuez les calculs de coût de ce financement dans l'un et l'autre cas.
9. Présentez à votre cliente les avantages et inconvénients de chaque possibilité. Que lui conseillez-vous ?

Mme LAURENT vous fait part de ses inquiétudes. Elle est la principale animatrice du Centre Équestre et se demande comment assurer la pérennité de cette entreprise en cas de grave problème personnel (invalidité ou décès).

TRAVAIL À FAIRE :

10. Quelle solution pourriez-vous proposer à votre cliente, qui soit satisfaisante à la fois pour elle-même et pour la banque ? Expliquez-en les caractéristiques principales.

DOSSIER N°2

Monsieur MARTIN ARTISAN BOUCHER

Vous avez rendez-vous avec M. MARTIN, artisan boucher et charcutier traditionnel à CANNES. Les relations entre ce client et la banque se sont tendues au cours des 6 derniers mois.

Il est à ce jour de nouveau en dépassement de sa facilité de caisse et par ailleurs, il vient de demander le report de deux échéances concernant un crédit amortissable qui lui avait été consenti par la banque, il y a 4 ans, pour la modernisation de son fonds de commerce. Il vous explique que la concurrence des grandes surfaces est chaque jour plus agressive et que depuis près de 6 mois, d'importants travaux de voirie (presque achevés), gênent le stationnement ainsi que la visibilité du commerce. Courant 2006, un commerce spécialisé de plats à emporter s'est installé dans la même rue.

Vous avez à votre disposition les **annexes 10 et 11**.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Effectuez une analyse de la situation de ce client, tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel, en mettant en évidence les éléments annonciateurs d'un risque éventuel de défaillance. Votre réponse devra être argumentée et structurée.
2. Pensez-vous que la rupture de la relation soit une bonne solution pour la banque ? Argumentez.
3. Dans le cas où la banque souhaiterait maintenir la relation, quelles solutions pourriez-vous proposer à M. MARTIN afin de l'aider à redresser sa situation tout en sauvegardant les intérêts de la banque ?

DOSSIER N°3

CAMPAGNE DE PROSPECTION

Dans le cadre du développement quantitatif et qualitatif du portefeuille de professionnels, votre Direction Générale organise un challenge inter-agences, doté de prix : un voyage de 10 jours au Brésil, ordinateurs portables...

Différentes actions peuvent être envisagées et on vous demande tout particulièrement de réfléchir à une campagne en direction des professions libérales de santé, sur une durée de 6 mois.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Caractérisez les professions libérales au plan économique et fiscal.
2. Quel est l'intérêt pour la banque d'effectuer une campagne sur ce segment ?
3. Quels moyens utiliseriez-vous pour prospector le segment des professionnels de la santé ?
4. Présentez succinctement les éléments du tableau de bord permettant de suivre et d'évaluer une telle campagne de prospection sur une durée de 6 mois.

DOSSIER N°4

SA DÉCORS & AMBIANCES

En l'absence de votre chef d'agence qui suit habituellement cette relation, vous recevez M. COURTOIS, principal dirigeant de la SA DÉCORS & AMBIANCES à CANNES (décoration de la maison, segment haut de gamme).

M. COURTOIS souhaite effectuer une commande de luminaires et d'objets en cristal auprès d'un nouveau fournisseur finlandais. Le règlement devra s'effectuer sous forme de crédit documentaire.

Le montant de la commande s'élève à 50 000 euros HT et la transaction devra s'effectuer dans un délai de 2 mois maximum.

Vous utiliserez les **annexes 12 et 13**.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Expliquez le mécanisme du crédit documentaire en complétant l'**annexe B** (à rendre avec votre copie).
2. Quel est l'intérêt de ce mode de financement pour les différents partenaires ?
3. Après avoir expliqué à M. COURTOIS les formalités d'analyse lors de la mise en place de ce crédit documentaire, vous en calculerez le coût pour le montant sollicité (montant de la commande). Il faudra prévoir l'envoi de documents par Chronopost ou DHL.

Ce client profite du rendez-vous pour vous questionner sur l'offre monétique de la BCSE. En effet, il envisage d'installer un terminal de paiement électronique et il souhaite des prestations complètes car il ne maîtrise pas du tout ce type d'équipement.

La SA DÉCORS & AMBIANCES présente un chiffre d'affaires annuel de 600 000 € HT en moyenne. M. Courtois estime qu'un tiers de la clientèle règlera par carte bancaire.

TRAVAIL À FAIRE :

4. Exposez à votre client les avantages que l'équipement en TPE présenterait pour son entreprise. Votre réponse sera argumentée et structurée.
5. Déterminez, le coût annuel de l'offre monétique de la banque (en se basant sur un chiffre d'affaires de 600 000 € HT).
6. Quels arguments allez-vous développer pour répondre à M. Courtois qui trouve le prix de cette prestation trop élevé ? Votre réponse sera argumentée et structurée.
7. Quels sont les avantages retirés par la banque de l'installation de cet équipement chez ce client ?