

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.

BCSE Le Flambeau

DOSSIER N° 1 : 55 points

1 – 6 points :

Analysez les atouts et les faiblesses de l'entreprise d'un point de vue économique. Concluez.

Atouts : 2 points

Club affilié à la FFE et PONEY CLUB DE France (gage de sérieux, activité contrôlée)

Bénéficie du label "qualité" : permet de vendre prestations à prix un peu plus élevé que concurrents (justifié).

Coupees aux championnats, la Gérante sait aussi communiquer par voie de presse (articles élogieux)

Cadre géographique (campagne et forêt à quelques kms de plusieurs villes : Cannes etc.)

Installations équestres tout à fait suffisantes (manège, carrières, boxes...)

Prestations et clientèle diversifiées (détails annexe 2).

Gérante dynamique.

Faiblesses : 2 points

Marché très concurrentiel (6 établissements sur zone de chalandise) ; département très "équipé" (38 centres équestres).

Marché des loisirs : évolue en fonction de modes (actuellement la nature, le plein air et le contact animal (poney chez les enfants) ont le "vent en poupe"), et des conditions économiques générales (structure budget des ménages- en cas de problèmes on supprimera ou réduira les dépenses de loisirs avant d'autres dépenses indispensables : logement...).

L'affaire repose en fait sur une seule personne : la Gérante.

Conclusion : 2 points

Petite affaire familiale ayant maintenant passé le cap difficile de la survie au-delà de 5 ans d'existence.

2 - 9 points (4.5 points par colonnes)

Présentez les bilans fonctionnels et calculez FRNG, BFR, Trésorerie, CAF 2007, et 2006.

Bilans fonctionnels	2007	2006	2005
Actifs stables	238 700	238 700	238 700
Actif circulant	20 480	18 510	16 550
Trésorerie	93 830	70 120	48 180
TOTAL actif	353 010	327 330	303 430
Ressources stables	327 180	298 480	277 880
- Capitaux propres	94 680	81 020	72 460
- C.C.A.	128 000	131 000	137 000
- Amortissements	104 500	86 460	68 420
Passif circulant	25 830	28 850	25 550
Trésorerie	0	0	0
TOTAL passif	353 010	327 330	303 430
FRNG	88 480	59 780	39 180
BFR	- 5 350	- 10 340	- 9 000
TRESORERIE	93 830	70 120	48 180
CAF par Résultat net			
+ Résultat net	13 660	8 560	
+ Dot. Amortissement	18 040	18 040	
= CAF	= 31 700	= 26 600	24 700

<u>CAF par EBE</u>			
+ produits d'exploitation	366 000	326 000	
- charges externes	208 400	182 400	
- impôts et taxes	5 500	4 900	
- charges de personnel	120 000	111 500	
= EBE	= 32 100	= 27 200	
- Charges financières	400	600	
= CAF	= 31 700	= 26 600	24 700

3 - 8 points

Vous effectuerez l'analyse financière de cette entreprise en vous appuyant notamment sur les éléments de calcul précédents.

ACTIVITE : (2 points)

L'activité se développe régulièrement : + 9 % de CA de 2005 à 2006 ; + 12 % en 2007 par rapport à 2006. Les charges externes progressent légèrement : de 56 % du CA en 2005 à 57 % en 2007. Les charges internes sont en légère diminution (de 34 % à 33 % du CA) Visiblement, en 2007, l'objectif de la gérante a été une augmentation de son salaire plutôt qu'une augmentation du bénéfice.

RENTABILITE : (2 points)

Le résultat net sur capitaux propres progresse sensiblement et est tout à fait convenable pour ce type d'entreprise : 14.43 % en 2007, 10.57 % en 2006, 9.19 % en 2005.

STRUCTURE FINANCIERE : (2 points)

Le FRNG et la trésorerie sont très importants. Le BFR est négatif (élément positif), mais se dégrade un peu : obligation commerciale de consentir des facilités de paiement à la clientèle, ce qui est coûteux pour l'entreprise (fonds immobilisés), alors que le crédit fournisseur décroît .

Comptes courants associés supérieurs au montant du capital social, non bloqués, qui par conséquent peuvent être retirés à tout moment, Madame GRIMAUD Louise souhaite d'ailleurs le remboursement de son CCA d'un montant de 63 000 €.

Très grande autonomie financière de l'entreprise puisqu'il n'y a aucun emprunt, sous réserve des CCA.

CONCLUSION : (2 points)

Cette entreprise fonctionne grâce à l'importance des comptes courants d'associés, tant au niveau de l'investissement que de l'exploitation.

Affaire familiale entièrement contrôlée par la gérante. SARL pour commodité.

Le remboursement partiel (50 000 €) du CCA de Me Grimaud est possible sans obérer la situation financière de la SARL.

4 – 4 points

Analysez l'intérêt de cette relation bancaire.

Cette relation bancaire présente un intérêt à différents niveaux :

- compte professionnel : à développer, en flux et produits (nous ne sommes pas le seul banquier, il ne s'agit pas d'un client "captif" et la trésorerie n'est pas valorisée par des placements)
- compte personnel : à développer au point de vue épargne (monétaire, financière), crédits éventuels.
- environnement familial (conjoint non-client, mère etc.)
- environnement professionnel (les clients de nos clients peuvent devenir nos clients).

5 - 6 Points

Procédez à l'examen de la trésorerie de cette entreprise et dégagez en les caractéristiques principales.

- a) jours débiteurs : néant en 2007 2006 (4 jours) et 2005 (3 jours) : non significatif
Situation stable : on peut donc envisager de valoriser cette trésorerie
- b) solde créditeur moyen : 38 000 € en 2006
 42 000 € en 2007
 Soit, +10 % entre 2006 et 2007
Minimum du solde créditeur : 30 000 €
Donc, montant à valoriser : entre 25 000 et 28 000 € pour conserver une marge en cas de dépenses imprévues.

NB : compte courant chez le concurrent BRC créateur également
Occasion de se renseigner sur le fonctionnement de ce compte à la concurrence pour tenter de rapatrier tout ou partie des fonds.

6 - 6 points

Quelles propositions faites-vous à votre cliente concernant ses excédents de trésorerie ? Vous justifierez votre réponse.

- a) toute proposition devra insister sur l'aspect liquide des placements à proposer.
Car : Mme veuve Grimaud souhaite le remboursement de son compte courant d'associés.
La trésorerie d'entreprise doit rester suffisamment disponible pour faire face à des situations imprévues ou d'urgence.
- b) donc écarter : les OPCVM obligataires (horizon 2 ans) et les OPCVM actions (horizon 5 ans)
 les CDN car le montant minimum est de 152 500 €.
- c) proposer : OPCVM monétaires
 Dépôts à terme : panachage entre les durées.

7 – 3 points

Quels arguments pourriez-vous faire valoir face au mécontentement de votre cliente, en ce qui concerne les frais de tenue de compte ?

Justifiez le coût par les services facturés : gestion des encaissements et décaissements, relevés de comptes, chèques, conseils, placements....).

Si éventuellement le client présente une offre concurrente moins chère, possibilité de négocier les frais en contrepartie du placement des excédents de trésorerie par exemple.

8 – 4 points

Effectuez les calculs de coût de ce financement dans l'un et l'autre cas.

coût par crédit-bail :

$$\text{loyers : } 60 * 18.43 * 28 000 / 1 000 = 30 962.40$$

$$\text{valeur de rachat : } 1\% * 28 000 = 280$$

$$\text{frais de dossier : } 140$$

$$\text{TOTAL = } 31 382.40 \text{ €}$$

$$\text{ADI : } 60 * 0.50 * 28 000 / 1000 = 840$$

$$\text{TOTAL = } 32 222.40 \text{ €}$$

coût par prêt professionnel :

$$\text{mensualités : } 60 * 18.87 * 28 000 / 1 000 = 31 701.60$$

$$\text{frais de dossier : } 140$$

$$\text{TOTAL = } 31 841.60 \text{ €}$$

ADI : $60 * 0.42 * 28\ 000 / 1\ 000 = 705.60$

TOTAL = 32 547.20 €

9 – 4 points

Présentez à votre cliente les avantages et inconvénients de chaque possibilité. Que lui conseillez-vous ?

Les 2 modes de financement ont un coût sensiblement équivalent.

Crédit-bail :

- avantages : Les loyers sont une charge déductible. Souplesse lors du changement du véhicule : Permet de renouveler régulièrement le matériel sans souci de revente.
- inconvénients : n'est pas propriétaire du matériel, assurance tous risques obligatoire.

Crédit amortissable :

- avantages : L'utilisateur est propriétaire du matériel, le client choisit assurance (ici, vraisemblablement tous risques aussi) bien amortissable selon le rythme choisi par l'entreprise.
- inconvénients : En cas de problème, matériel saisissable. Revente du matériel à la charge de l'entreprise utilisatrice. Garantie du banquier pour le financement.

Accepter toute solution argumentée

On peut lui conseiller le financement par crédit bail :

- pas de souci à l'issue des 5 ans pour la revente du camion.
- Coût total du crédit bail minoré de la valeur de rachat de 280 € soit un coût total ramené à 31 942,40 si l'utilisateur ne lève pas l'option d'achat.

10 – 5 points

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.

Proposer ici assurance homme-clé.

Intérêt client (entreprise et Mme Laurent)

Contrat de prévoyance permettant à une entreprise de couvrir les conséquences financières de la disparition d'un dirigeant (ou collaborateur) indispensable au bon fonctionnement.

Souple : Chaque entreprise détermine le montant du capital à assurer en fonction des besoins estimés.

Fiscalité : cotisations déductibles du bénéfice imposable de l'entreprise (à expiration du contrat, soit à réalisation du risque), si prêt : déductible l'année de versement.

Intérêt banque

Protection fonctionnement normal des comptes, pérennisation de la relation et fidélisation du client + commission sur contrat.

DOSSIER N° 2 : 18 points

1 – 9 points

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.

Sur le plan professionnel :

Petite affaire sous forme d'entreprise individuelle

Chiffre d'affaires de 94 000 € en 2007, en baisse régulière : - 12% en 2007 et - 4.5% en 2006

Résultat de 8 000 € en baisse de - 34% en 2007 et - 15% en 2006.

Les raisons de cette dégradation :

a) son marché :

8BQE5TBB

concurrence des GMS, et du traiteur,
évolution du comportement du consommateur,
travaux de réfection voirie (facteur conjoncturel)

b) pas d'adaptation à l'évolution du marché

Eléments annonciateurs d'un risque de défaillance :

fonctionnement du compte, permanence du solde débiteur
dépassement facilité de caisse,
demande de report d'échéances
faiblesse du résultat.

Sur le plan personnel :

Client professionnel dans son secteur d'activité depuis longtemps
changement de situation familiale : ici divorce en cours, impact moral et patrimonial.

2 – 4 points

Pensez-vous que la rupture de la relation soit une bonne solution pour la banque ? Argumentez.

La rupture de la relation entraînerait une clôture contentieuse, les garanties offertes sur le prêt ont peu de valeur : Mme est caissière et la valeur du fonds de commerce est faible. On risque de perdre le solde de la facilité de caisse et les mensualités de crédit.

Existe-t-il d'autres créanciers inscrits ? des créanciers privilégiés (Trésor Public, URSSAF...) ?
Attention néanmoins, le client peut se retourner contre la banque pour rupture abusive de relation.
Cette solution est à rejeter.

3- 5 points

Dans le cas où la banque souhaiterait maintenir la relation, quelles pistes pourriez-vous suggérer à M. MARTIN pour qu'il redresse sa situation tout en sauvegardant les intérêts de la banque ?

Ici le client semble fondamentalement soucieux de rétablir sa situation, il s'agit peut-être d'une défaillance temporaire (conjonction des éléments ci-dessus). Cependant le fonctionnement du commerce risque de connaître encore des difficultés.

Solution : démarche amiable dans un premier temps. Lors de l'entretien :

- envisager avec le client une solution de reconquête de la clientèle par le biais d'une activité complémentaire (développement d'une activité traiteur par exemple)
- mener une analyse globale pour connaître l'ensemble des engagements du client envers les tiers (fournisseurs, administration fiscale...)
- difficultés de remboursement du crédit : report d'échéances envisagé en fin de crédit – mais allongement de celui-ci, donc augmentation du risque d'immobilisation pour la banque – informer obligatoirement caution.
- augmenter la facilité de caisse ne paraît pas ici une bonne solution (vend au comptant) mais lui suggérer de demander un allongement provisoire de délais de paiement à ses fournisseurs, voire à l'administration fiscale, qui est souvent "bonne fille", pour les petits commerçants de bonne foi. Prévoir une diminution mensuelle et progressive de la facilité de caisse .
- Prévoir une surveillance renforcée de ce compte.

Si la situation ne s'arrange pas quand le crédit amortissable sera terminé, envisager la clôture du compte

DOSSIER N° 3 : 15 points

1 – 3 points

Caractériser les professions libérales au plan économique et fiscal.

- a) **économique** : certains segments en développement : professionnels de la santé, d'autres sont en régression (architectes notamment), mais dans l'ensemble, activité soutenue, générant des flux d'honoraires parfois importants, l'activité en cabinet de groupe est un facteur de développement (amplitude d'horaires, multiplicité des services). Les cabinets de groupe se multiplient actuellement.
- b) **fiscal** : imposition aux B N C et, souvent, forte tranche marginale d'imposition.

2 – 5 points

Quel est l'intérêt pour la Banque d'effectuer une campagne sur ce segment ?

- a) flux de trésorerie parfois importants (proposer optimisation – élément de fidélisation),
b) diversification du portefeuille clients
c) besoins professionnels (financement- des investissements parfois coûteux) – retraites ?
d) besoins personnels : épargne, crédits (véhicules, immobilier...)
e) relationnel : clients très pris par leur profession, souvent indisponibles et qui ont tendance à déléguer la gestion de leurs comptes si la relation de confiance est instaurée.

Cependant forte concurrence entre établissements bancaires, donc nécessaire de travailler activement ce segment, afin d'une part de ne pas perdre de clients, et d'autre part d'en recruter de nouveaux. Une bonne connaissance des besoins spécifiques à ce segment, qui en résultera, permettra à la banque d'affiner son offre.

Mise en garde : aspects démographiques locaux à analyser – ne pas perdre de vue le contexte général de réductions des dépenses de santé.

3 – 4 points

Quels moyens utiliseriez-vous pour prospecter le segment des professionnels de la santé ?

Moyens internes à la banque :

analyse sur base de données interne,
clients à titre professionnel et non personnel ou l'inverse
prescription : conjoint, enfants, associés professionnels, relations...

Moyens externes :

étude locale, répertoire et classer noms, adresses (annuaires, annuaires professionnels etc)
forums professionnels : présence de la banque avec offre spécifique éventuellement.

Et tout autre moyen logique et opérationnel.

4 – 3 points

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.

Le tableau de bord peut être présenté de différentes façons, néanmoins il devra comporter les indications suivantes :

- l'aspect temporel avec les cumulés : Mois 1, Mois 2, cumul, Mois 3, cumul etc,... total
- 2 grandes parties : professionnelle et personnelle
- un classement par familles de produits :
 - comptes (nombres / montants)
 - épargne (produits / nombres / montant / à vue / à terme...)
 - crédit (produits / nombres / montant / CT/ MLT...)
 - services (produits / nombres...)

DOSSIER N° 4 : 27 points

1 – 4 points

Expliquez le mécanisme du crédit documentaire en complétant l'annexe B.

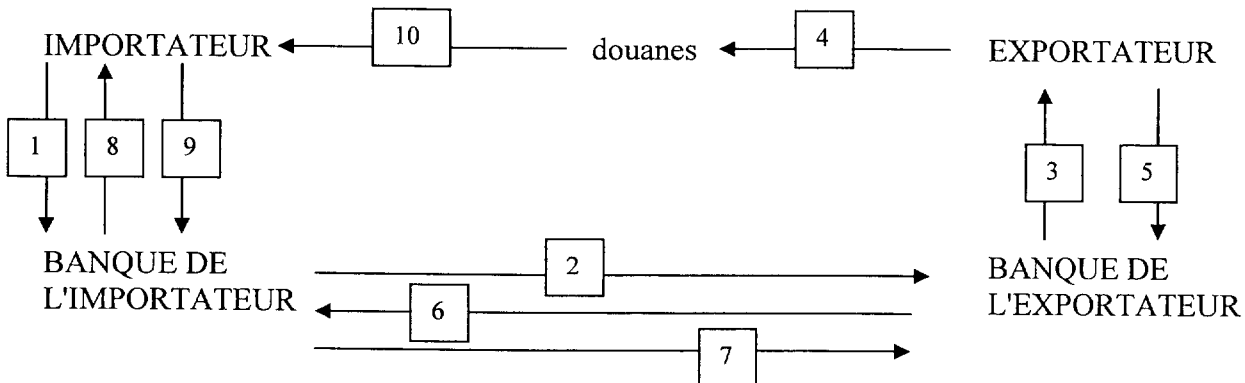
Exiger 8 réponses : 0,5 pt /par justification

Il y a 4 intervenants :

L'importateur et sa banque

L'exportateur et sa banque

Le déroulement peut être présenté sous forme de schéma commenté.



- 1 – importateur demande ouverture de crédit documentaire à sa banque
- 2 – après acceptation, Banque de l'importateur ouvre crédit auprès de banque de l'exportateur
- 3 – la banque de l'exportateur notifie crédit documentaire à son client
- 4 – expédition des marchandises de l'exportateur à la douane
- 5 - édition des documents d'expédition par l'exportateur et remise des documents à sa banque
- 6 – envoi des documents à la banque de l'importateur
- 7 – la banque de l'importateur règle le montant qui couvre le crédit en retour
- 8 – remise des documents d'expédition à l'importateur
- 9 - règlement de la facture par l'importateur à sa banque
- 10 – prise de possession des marchandises par l'importateur en douanes grâce aux documents d'expédition.

Les crédits documentaires sont irrévocables.

2 – 4 points

Quel est l'intérêt de ce mode de financement pour les différents partenaires ?

Ce mode de financement est à l'avantage des 4 partenaires, il permet de développer le commerce international en toute sécurité :

Pour l'importateur : étude préalable et conjointe du projet avec son conseiller : analyse supplémentaire de faisabilité ; puis dès mise en place permet de financer et sécuriser achats à l'étranger.

Pour l'exportateur : permet de développer son CA en toute sécurité (certitude d'être payé car les crédits documentaires sont irrévocables et dans les délais préalablement fixés).

Pour les banques de l'importateur et de l'exportateur : ce partenariat financier avec les entreprises, s'inscrit dans une stratégie de fidélisation de la clientèle existante, permet la conquête de nouveaux clients, il s'agit également d'opérations très rémunératrices et très spécifiques (le client, s'il est satisfait du service ne discutera probablement pas les tarifs).

3 – 5 points

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 dossier de demande de crédit documentaire devra être analysé par le conseiller responsable de la relation client, et présenté au Comité d'acceptation de la banque : pays avec lequel l'échange a lieu, nature de l'activité, qualité des sociétés en présence....

Le client devra fournir les pièces suivantes :

- Contrat de vente signé avec le fournisseur
- Une situation comptable récente, actualisant les informations sur la SA.

Le conseiller actualisera les renseignements BDF .

Mise en place pour 50 000 € :

- Etablissement de la convention : 77.50 €
 - Commission d'engagement : $50\,000 * 2\text{‰} = 100\text{ €}$
 - Commission SWIFT : 25.75 €
- TOTAL = 203.25 €

Utilisation pour 50 000 € :

- Commission d'examen des documents : $50\,000 * 1.25\text{‰} = 62,50\text{ €}$ min appliqué = 77,50 €
 - Commission de règlement : $50\,000 * 1\text{‰} = 50\text{ €}$
 - Frais divers : 12.90 €
 - Envoi DHL / Chronopost : 45 €
- TOTAL = 185,40 €

TOTAL DES FRAIS = 388,65 € (à ajouter aux 50 000 € de la commande)

4 – 4 points

Exposez à votre client les avantages que l'équipement en TPE présenterait pour son entreprise. Votre réponse sera argumentée et structurée.

Toute réponse cohérente et argumentée sera acceptée.

a) service à la clientèle du commerce

Aujourd'hui service indispensable : 1/3 des clients souhaitent payer par carte
Paiements sécurisés (si carte volée, signalement immédiat)
Risque d'impayé quasiment nul, contrairement au chèque
Le chiffre d'affaires risque de se développer

b) le matériel

performant : encaissement immédiat
compatible monéo
fiable : on peut changer de matériel dès qu'il devient obsolète
formation lors de la mise en service
dépannage rapide sous 24 heures et/ou échange standard en cas de problème

5 – 4 points

Déterminez, le coût annuel de l'offre monétique de la banque (en se basant sur un chiffre d'affaires de 600 000 € HT)

Compte tenu de la nature du commerce et de l'inexpérience de M. Courtois, la proposition de TPE va porter sur :

- un TPE radio pour plus de confort et de sécurité
- une installation sur site
- l'intégration de Monéo

Pour la première année (frais payés une seule fois)

Frais d'installation : 125.00 €

Logiciel Monéo : 30.00 €

Soit 155 € HT, 185,38 € TTC

Chaque année :

Chiffre d'affaires concerné : $600\ 000 * 1/3 = 200\ 000$ €

Abonnement : $12 * 23 = 276.00$ €

Commission : $0.75 \% * 200\ 000 = 1\ 500.00$ €

TOTAL HT : 1 776 .00 €

TVA à 19.60 % : 348.10 €

TOTAL TTC : 2 124.10 €

Auxquels il faudra ajouter le coût des éventuels dépannages, soit 145 € HT par intervention.

6 – 3 points

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.

- a) charge entièrement déductible sur le plan fiscal
- b) frais d'installation payés une seule fois lors de la mise en service du TPE
- c) facilite la gestion des encaissements : moins de déplacements à l'agence,
- d) rapidité des crédits au compte
- e) le service compense le coût : évite les frais liés aux impayés (chèques notamment)

7 – 3 points

Quels sont les avantages retirés par la banque de l'installation de cet équipement chez ce client?

Tous les avantages cohérents pourront être retenus.

- Dans le cadre de la fidélisation : la multiplication des ventes de services et produits rend le client plus difficile à atteindre par la concurrence.
- Service générateur de PNB (commissions sur chiffre d'affaires, loyers, mouvements sur le compte...)
- Eviction d'une banque concurrente sur ce produit