

**E4B  
TBPPE**

**CORRIGÉ**

## **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 novembre 2007 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	CORRIGÉ	Coefficient : 5	Épreuve : TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES	
		SESSION : 2008	N° du Sujet : 08AE4B	Page : 1/9

► **QUESTION 1** (10 points)

a) 4 points b) 6 points

a) *Procédez à l'analyse économique de la SARL ALTITUDE.*

Il s'agit d'une affaire familiale de création récente (2003) appartenant à M. DURAND et son père qui, à eux deux, disposent du contrôle absolu de la SARL (75 % des parts).

Le dirigeant (46 ans) est un professionnel expérimenté du secteur. Il possède une double formation de commercial et de designer tout à fait adéquate pour ce type d'activité. Sa connaissance du secteur lui permet de trouver facilement les bons interlocuteurs. Compte tenu de l'âge de M. DURAND la question de la succession ne se pose pas.

Monsieur DURAND ne possède pas de patrimoine.

La société est installée à NANTERRE en banlieue parisienne. Les locaux loués en bail 3/6/9 semblent exigus et pourraient être un frein à la croissance de la société. Il serait intéressant de connaître les modalités du bail. Le matériel semble bien entretenu.

Le secteur d'activité est en légère croissance.

M. DURAND a su s'entourer de personnels compétents.

La société développe une activité de création et d'installation de stands sur mesure pour les foires, salons et expositions. Elle se situe dans un créneau haut de gamme avec une fabrication très soignée.

Le secteur est concurrentiel, mais la société se trouve sur une niche de haut de gamme relativement protégée de la concurrence.

La clientèle est très diversifiée. Elle est composée pour 30 % d'administrations, 70 % de sociétés commerciales de renom et de qualité. Les délais de règlement de 90 jours pour les entreprises et 45 jours pour les administrations sont conformes à la profession.

Les fournisseurs sont peu diversifiés. Un seul fournisseur représente 75 % des achats, ce qui représente un risque pour l'entreprise. Les délais de règlement sont normaux pour cette activité (60 jours environ).

Nous sommes le banquier principal avec une part de mouvement qui s'érode alors que nos encours de crédit augmentent.

Le fonctionnement du compte s'est alourdi depuis quelque temps. Le découvert est de plus en plus utilisé par manque de papier à escompter.

### **Conclusion**

Il s'agit d'une affaire relativement récente, bien implantée sur son marché, développant son activité sur un segment haut de gamme, avec une clientèle très diversifiée et de bonne qualité. De ce fait, le risque économique semble maîtrisé.

b) Procédez à l'analyse financière de la SARL ALTITUDE.

### **Activité – rentabilité**

Le chiffre d'affaires croît régulièrement (18 %) sur la période. Cette croissance est supérieure au marché, ce qui nous laisse penser que l'entreprise accroît sa part de marché tout en conservant sa diversification de clientèle.

La Valeur ajoutée progresse très légèrement de 1 point à 50,6 % grâce à une bonne maîtrise des coûts de matières premières et des charges externes.

Malgré l'augmentation des charges de personnel en valeur relative (due à l'embauche d'une personne supplémentaire en 2006), l'EBE progresse 2,4 fois plus vite que l'activité pour atteindre 4,3 % en valeur relative, ce qui reste toutefois encore modeste pour une activité de fabrication.

En raison de la stabilité de la politique d'amortissement, le résultat d'exploitation suit la même courbe que l'EBE.

Les frais financiers progressent malgré l'amortissement des dettes structurelles. Ils traduisent l'utilisation de plus en plus soutenue du découvert. Cependant leur niveau n'est pas inquiétant (environ 0,6 % du chiffre d'affaires).

Le résultat courant progresse mais reste encore à un niveau modeste (2,3 % en 2007).

Il en est de même pour le résultat net : aucun élément exceptionnel n'est venu affecter le résultat.

La CAF est en progression sur les 3 exercices. A 3,2 % elle se situe à un niveau correct.

### **Conclusion**

L'entreprise a connu une belle croissance régulière. Grâce à une bonne maîtrise de ses différentes charges elle a su faire progresser sa rentabilité qui reste cependant encore à un niveau relativement modeste...

### **Structure financière**

#### **Fonds de Roulement (FR)**

Passant de 9 à 14 jours, le FR progresse légèrement mais reste à un niveau modeste.

L'actif immobilisé brut est relativement stable marquant ainsi la faiblesse de l'investissement. Les immobilisations corporelles sont amorties à près de 43 % montrant la relative jeunesse du matériel.

Les ressources propres couvrent 24 % du total bilan ce qui est correct compte tenu de l'ancienneté de l'affaire. Elles progressent régulièrement grâce aux résultats conservés dans l'entreprise.

En raison d'un actif immobilisé brut stable, l'augmentation des ressources propres progressant plus vite que le remboursement des dettes moyen terme explique la progression du FR.

Le ratio de capacité d'endettement s'améliore pour atteindre un niveau satisfaisant 4,1 (pour un minimum de 1).

Il en est de même pour le ratio de capacité de remboursement à 0,9 pour un maximum toléré de 3.

L'entreprise dispose donc d'une capacité certaine à financer ses futurs investissements.

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

Le BFR est positif montrant ainsi que l'entreprise génère des besoins de financement liés à son cycle d'exploitation, ce qui est normal pour une entreprise de fabrication.

Il est en forte augmentation passant de 17 à 49 jours. Cette situation s'explique par un allongement des délais clients de 72 à 89 jours. Pour acquérir de nouveaux clients, l'entreprise a consenti des délais supplémentaires.

### **Trésorerie Nette (TN)**

Compte tenu d'un FR qui progresse faiblement et des besoins d'exploitation qui augmentent, la trésorerie nette s'est dégradée de façon importante puisqu'elle passe de - 7 jours à - 35 j.

A noter que ce besoin de trésorerie est, en raison du manque de papier à remettre à l'escompte alors que le poste client est important, financé de plus en plus par le découvert, qui est la solution de financement la plus onéreuse pour l'entreprise.

### **Conclusion générale**

La société connaît une croissance belle et régulière. Même si sa rentabilité progresse, elle reste modeste. La structure de l'entreprise présente un risque un peu plus élevé. En effet sa croissance induit des besoins de financement d'exploitation de plus en plus importants que la rentabilité ne suffit pas à couvrir. Toutefois, la qualité du poste client devrait permettre de trouver des solutions de financement.

► **QUESTION 2** (5 points)

a) 2 points b) 3 points

- a) Suite à la demande d'augmentation du découvert de M. DURAND lors du compte rendu d'entretien du 16/06/08 (voir **annexe III**), indiquez lui les différentes solutions envisageables, leurs avantages et leurs inconvénients tant du point de vue de la banque que de celui du client puis prononcez-vous sur la solution que vous proposerez.

La société sollicite la hausse du découvert de 10 k€ à 100 k€ afin de faire face à la baisse des règlements par traites. Cette solution n'est pas envisageable car l'entreprise connaît une certaine dégradation de sa structure en raison de la croissance de ses besoins d'exploitation due à l'augmentation de son activité. Il serait préférable de conseiller à notre client d'utiliser d'abord toutes les techniques de mobilisation du poste clients, beaucoup moins onéreuses que le découvert et comportant nettement moins de risques pour la banque. De plus, M. DURAND ne possédant pas de patrimoine, sa caution personnelle ne pourrait pas conforter notre position.

Disposant d'un important montant de créances clients (369 k€ au bilan), nous pourrions proposer une ligne de mobilisation de créances professionnelles "DAILLY", la signature d'un contrat d'affacturage ou l'intervention de OSEO pour la mobilisation des créances publiques.

**La mobilisation de créances professionnelles "DAILLY" :**

- elle permet d'avancer les factures dues par les clients. Pour ce faire, l'entreprise devra préalablement signer avec la banque une convention de cession de créances professionnelles et joindre à chaque facture un bordereau de cession ;
- afin de limiter les risques inhérents à cette technique, la banque pourra notifier la cession au débiteur et ainsi se faire adresser directement le règlement ;
- avantage : cette technique est la moins chère des techniques de financement ;
- inconvénient : elle est administrativement contraignante pour l'entreprise et la banque.

**Le contrat d'affacturage :**

- il permet de mobiliser le poste clients, d'externaliser la gestion du recouvrement et de bénéficier d'une garantie de paiement ;
- avantages pour le client : grande simplicité administrative, elle permet à l'entreprise de se dispenser d'un service de recouvrement et de sécuriser ses paiements ;
- avantage pour la banque : le risque est transféré à l'affactureur ;
- Inconvénient : cette technique est plus chère que la cession DAILLY.

Compte tenu de la qualité de la clientèle, la solution la plus appropriée serait la mise en place d'une ligne de mobilisation DAILLY notifiée, d'un montant de 150 k€, ce qui serait suffisant pour faire face aux besoins d'exploitation

**OSEO : Mobilisation des créances publiques :**

- Elle permet une avance sur marché publics

- b) Un effet escompté par la SARL ALTITUDE vous est revenu impayé. Quelles sont vos possibilités ?

Trois possibilités s'offrent à la banque :

- débiter l'impayé au compte du client si le solde créditeur ou l'autorisation de découvert le permet ; cette opération (contre-passation) a pour effet de faire perdre à la créance son caractère cambiaire et, effet novatoire oblige, l'impayé devient un simple article du compte courant ;

- isoler l'effet sur un compte "impayé à recouvrer" si le solde du compte ne permet pas la contre-passation ; les garanties cambiales seront ainsi conservées : elle pourra actionner séparément ou conjointement tous les signataires de l'effet (tireur, tiré, avaliste, endosseurs) et bénéficiera de l'inopposabilité des exceptions que les co-obligés pourraient invoquer à l'encontre du tireur.

- représenter l'effet sur le compte du client avec accord du tireur et à la demande du tiré, uniquement selon la procédure d'encaissement.

► **QUESTION 3** (5 points)

a) 2 points b) 3 points

- a) Complétez le tableau de financement en **annexe IV**, puis calculez le Fonds de Roulement et la Trésorerie prévisionnels pour les exercices 2008, 2009 et 2010.

**Voir annexe IV complétée.**

- b) Donnez votre position quant au crédit demandé. Quelles garanties pourriez-vous prendre à cette occasion ? Justifiez votre réponse.

**Bien-fondé du prévisionnel**

Les estimations 2008 semblent assez réalistes. En effet, notre client table sur une croissance de 10 % de son activité pour les prochains exercices, à peu près au même rythme que les années précédentes.

La rentabilité est également conforme aux performances passées.

Les chiffres semblent réalistes.

**Bien-fondé économique de l'investissement**

Il s'agit d'un investissement de renouvellement, absolument indispensable à la bonne marche de l'entreprise, le recours à des sociétés de transport étant généralement plus onéreux.

**Comparaison durée de vie du bien financé ↔ durée du crédit demandé**

La durée de remboursement du prêt correspond à la durée de vie économique de la camionnette soit 4 ans.

**Quotité de financement**

Le crédit demandé représente 100 % du programme d'investissement, alors que la norme est de 80 à 90 % ; Cependant, le montant de l'investissement reste limité et il vaut mieux conforter le FR de cette affaire en croissance et ne pas altérer son BFR. De toute façon, le chef d'entreprise n'a pas les moyens de faire des apports.

**Capacité d'endettement**

Si nous nous référons à la structure des ressources stables de l'exercice 2007, il apparaît que le ratio «ressources propres/dettes structurelles» est égal à 4,1. L'entreprise a donc une bonne marge d'endettement.

Calculons ce même ratio pour l'année à venir :

$$\text{Ressources propres 2008 : } 145 \text{ (existant) } + 30 \text{ (RN 2008) } = 175 \text{ k€}$$

Dettes structurelles 2008 :

$$\text{Endettement existant : } 35 - 15 ; \text{ nouveau financement : } 20 - 4 ; = 36 \text{ k€.}$$

Ressources propres/ dettes structurelles :  $175 \div 36 = 4,9$ . Le ratio est en amélioration.

### Capacité de remboursement

Selon les documents fournis par la SARL ALTITUDE, nous pouvons déterminer ce ratio pour les trois exercices à venir :

<b>2008 :</b>	Dettes structurelles :	36 k€
	CAF :	50 k€
	Ratio : $36 \div 50 =$	<b>0,72</b>
<b>2009 :</b>	Dettes structurelles :	21 k€
	CAF :	60 k€
	Ratio : $21 \div 60 =$	<b>0,35</b>
<b>2010 :</b>	Dettes structurelles :	11 k€
	CAF :	70 k€
	Ratio : $36 \div 50 =$	<b>0,16</b>

La capacité de remboursement est très loin d'atteindre la limite des 3 années de CAF et s'améliore au fil des trois exercices.

### Conséquences de l'investissement sur la structure

Au vu du plan de financement, le financement à 100 % de l'investissement permet à l'entreprise de ne pas diminuer son FR et de faire face à l'accroissement des BFR et de ne pas dégrader sa trésorerie, puis de l'améliorer lors des exercices suivants.

### Garanties

S'agissant d'un crédit classique, il est d'usage de prendre en premier lieu une garantie sur l'objet financé. Dans notre cas, il s'agira d'un gage sur véhicule, garantie réelle qui confère au banquier un privilège de rang en cas de cession à l'issue d'une procédure de liquidation.

Cependant, cette garantie reste aléatoire et fonction de l'état du véhicule. On demandera donc, pour nous conforter, une assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant.

La caution personnelle de M. DURAND ne sera pas demandée en raison de l'absence de patrimoine personnel.

### Conclusion

La SARL ALTITUDE présente une rentabilité largement suffisante pour rembourser son crédit. Les ratios d'endettement et de remboursement sont corrects. Même si les garanties ne sont pas de premier ordre, nous présenterons favorablement ce dossier qui nous permettra de conforter la relation commerciale.

**NB :** la réponse est exhaustive. Les points les plus importants à relever sont :

- Le prévisionnel
- Le bien fondé de l'investissement
- La quotité
- Que la capacité de remboursement et d'endettement permettent cette mise en place.
- Les garanties
- Ouverture possible sur le crédit bail



DOCUMENT À COMPLÉTER ET À RENDRE AVEC VOTRE COPIE

## PLAN DE FINANCEMENT

Client : SARL ALTITUDE

en k€

EMPLOIS	2008	2009	2010
<b>Programme :</b>			
Terrains et constructions			
Matériels et outillages industriels		10	10
Matériel de transport	20		
Agencements, matériel et mobilier de bureau			
Immobilisations incorporelles			
Prêts et participations			
<b>TOTAL DU PROGRAMME</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Autres investissements hors programme</b>			
Divers			
Distribution de dividendes			
Diminution des ressources propres assimilables aux fonds propres			
Remboursement emprunts anciens à MT/LT	15	10	5
Remboursement endettement nouveau MT/LT	4	5	5
<b>TOTAL DES EMPLOIS</b>	<b>39</b>	<b>25</b>	<b>20</b>
<b>RESSOURCES</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Apports en fonds propres			
Apports en ressources assimilées aux FP			
Subventions d'équipements reçues			
Capacité d'autofinancement	50	60	70
Augmentation des autres ressources			
Nouvel endettement à MT/LT	20		
Divers			
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>70</b>	<b>60</b>	<b>70</b>
Excédent (+) ou insuffisance (-) des ressources			
• annuel	+ 31	+ 35	+ 50
• cumulé	+ 31	+ 66	+ 116
FR (pour mémoire : FR 2007 = 47)	78	113	163
BFR	200	220	240
<b>TRESORERIE NETTE</b>	<b>- 122</b>	<b>- 107</b>	<b>- 77</b>