



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BANQUE

TECHNIQUES BANCAIRES - E5A

Marché des particuliers

Session 2009

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

Matériel autorisé :

Calculatrice y compris financière

Documents à rendre avec la copie : Néant

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 20 pages, numérotées de 1/20 à 20/20**

BTS BANQUE		
Session 2009	Techniques bancaires – marché des particuliers	9BQE5TBA
Coefficient : 6	Durée 5 heures	Page : 1 / 20

Composition du sujet :

- 4 dossiers indépendants numérotés de A à D, pages 4 à 8
- 13 annexes documentaires, pages 9 à 20

Barème indicatif :

DOSSIER A	FAITS ET CHIFFRES DU SURENDETTEMENT DES PARTICULIERS	19 POINTS
DOSSIER B	DIFFICULTÉ DE REMBOURSEMENT ET RESTRUCTURATION DE CRÉDIT	34 POINTS
DOSSIER C	GESTION COURANTE DES COMPTES ET MOYENS DE PAIEMENT	32 POINTS
DOSSIER D	FISCALITÉ ET PLACEMENTS	29 POINTS
	QUALITÉ PROFESSIONNELLE (ORTHOGRAPHE, EXPRESSION, PRÉSENTATION)	6 POINTS

Barème sur 120 points

Remarque importante :

La qualité professionnelle de la présentation, la clarté des raisonnements et de la rédaction interviendra pour une part importante dans l'appréciation des copies.

Liste des annexes

N°	Libellé	Pages
1	BAROMÈTRE SUR LE SURENDETTEMENT PUBLIÉ PAR LA BANQUE DE FRANCE FIN 2007	9/20
2	ENQUÊTE TYPOLOGIQUE 2007 SUR LE SURENDETTEMENT – SEPT. 2008 – BANQUE DE FRANCE	9/20 à 11/20
3	SITUATION BANCAIRE DU CLIENT CHÂTILLON	12/20
4	ÉLÉMENTS DE CALCULS FINANCIERS	13/20
5	TABLEAU DES REVENUS ET CHARGES MENSUELS PRÉPARÉ PAR M. CHÂTILLON	13/20
6	NOTE INTERNE SUR LE « RESTE À VIVRE »	14/20
7	AIDE AUX CALCULS FINANCIERS	14/20
8	L'ASSURANCE PERTE D'EMPLOI (PLAQUETTE CLIENT)	15/20
9	INFORMATIONS SUR LES COMPTES DÉBITEURS	16/20
10	STATISTIQUES RELATIVES AU COMPTE DE Mlle LESSIEUR	17/20
11	LES RÉGIMES FISCAUX DES REVENUS LOCATIFS	18/20
12	INFORMATIONS RELATIVES À MADAME BENARIA	19/20
13	ÉLÉMENTS DE CALCUL DE L'IMPÔT SUR LE REVENU	20/20
14	LA FISCALITÉ DES SUCCESSIONS ET DONATIONS	20/20

CAS BANQUE COMMERCIALE DE L'EST

Vous êtes embauché(e) par la Banque Commerciale de l'Est (BCE), filiale d'un important groupe bancaire national et international. Banque de réseau et de proximité, la BCE possède des agences dans toutes les grandes et moyennes villes du grand Est de la France.

Vous venez d'être nommé(e) dans une ville de 120 000 habitants. L'agence que vous intégrez est située dans le quartier nord de la ville dans la zone urbaine prioritaire (ZUP) des Bolines.

Dans ce contexte, vous récupérez un portefeuille grand public : votre clientèle est principalement composée de familles, souvent nombreuses et de jeunes actifs aux revenus irréguliers. Vous constatez également un certain nombre de retraités qui constituent la partie la plus moyenne gamme de votre fonds de commerce ainsi que des étudiants, de plus en plus nombreux à s'installer dans le secteur.

Votre directeur d'agence vous a présenté à votre prise de fonction quelques lignes directrices pour orienter votre travail :

- le suivi des dossiers de surendettement et d'incidents de crédit,
- la gestion rigoureuse des comptes courants,
- un effort particulier de collecte pour fidéliser la clientèle moyenne gamme.

Durant votre journée du 5 avril 2009, vous serez amené(e) à rencontrer vos clients en gardant à l'esprit les recommandations de votre hiérarchie.

Dossier A – FAITS ET CHIFFRES DU SURENDETTEMENT DES PARTICULIERS

Votre directeur d'agence a attiré votre attention sur quelques dossiers de votre fonds de commerce qu'il juge très préoccupants en particulier quant à leur niveau d'endettement. Afin de mieux comprendre le problème vous constituez un dossier sur le sujet.

Travail à faire :

A1/ Après lecture des **annexes 1 et 2**, dressez un tableau descriptif des grandes caractéristiques du surendettement aujourd'hui en France en mettant en évidence :

- les tendances générales du surendettement,
- le profil type des surendettés,
- les types d'endettement les plus souvent présents dans les dossiers,
- et les causes principales des difficultés.

A2/ Indiquez les principales mesures que peuvent préconiser les commissions de surendettement.

A3/ Citez 4 moyens de prévenir les risques de non remboursement, soit lors de l'octroi du crédit, soit pendant la période de remboursement.

Dossier B – DIFFICULTÉ DE REMBOURSEMENT ET RESTRUCTURATION DE CRÉDIT

1^{ère} partie : restructuration de crédit

Votre premier client de ce **5 avril 2009** est M. Frédéric Châtillon. Il a téléphoné hier et vous l'avez senti très embarrassé face à des difficultés pour assurer le paiement de ses échéances de crédits.

Travail à faire :

B1/ Avant de rencontrer M. Châtillon, dressez une liste sous forme de tableau des éléments positifs et négatifs de sa situation bancaire, patrimoniale et personnelle (**annexe 3**).

Lors de l'entretien avec votre client vous apprenez qu'à la suite de la perte de son emploi, M. Châtillon pensait retrouver rapidement du travail pour couvrir ses échéances de crédit. C'est la raison pour laquelle, lui et son épouse ont puisé dans leur épargne pour payer jusqu'à maintenant. Désormais à cours de liquidités, M. Châtillon a fini par accepter une proposition de CDI pour un poste en dessous de ses compétences, pour un salaire mensuel de 1230 €. Dans ces conditions, il est probable que le couple ne pourra continuer à tenir son échéancier de prêt normalement.

Ayant une attitude responsable, le couple souhaite trouver avec vous une solution afin d'étaler sa dette et ainsi diminuer ses charges mensuelles.

Le crédit auto est laissé tel quel dans votre simulation ; seul le crédit immobilier fera l'objet de l'étude de restructuration.

Travail à faire :

B2/ Compte tenu des informations fournies en **annexe 4**, reconstituez la première ligne du tableau d'amortissement du crédit

B3/ Quel est le taux d'endettement du couple en tenant compte de la baisse de ses revenus ?

B4/ En tenant compte des ressources actuelles déterminez la mensualité maximale (assurance comprise) envisageable pour permettre au couple de rembourser avec le critère du « reste à vivre » (**annexe 5 et 6**).

Sachant que le capital restant dû au jour de l'entretien (après paiement de la 73^{ème} échéance) s'élève à 96 600 € (montant arrondi à la centaine d'euros la plus proche), répondez aux questions suivantes.

Travail à faire :

B5/ Calculez la mensualité du crédit restructuré, hors assurance puis assurance comprise, en prenant en compte les éléments donnés en **annexe 7**.

B6/ Le crédit de restructuration peut-il être mis en place ? Justifiez votre réponse.

B7/ La banque a-t-elle intérêt à mettre en place cette restructuration ? Justifiez votre réponse.

B8/ Indiquez à M. Châtillon le coût total du crédit ainsi restructuré (hors coût des garanties).

2^{ème} partie : assurance perte d'emploi

Dans ce contexte difficile, M. Châtillon est soucieux de protéger sa famille : vous rassurez votre client en lui présentant les solutions adaptées.

Travail à faire :

B9/ Expliquez à votre client l'utilité d'une assurance perte d'emploi.

B10/ Convaincu par cette proposition, M. Châtillon voudrait connaître le surcoût pour sa famille.

Montrez que votre assurance est moins chère que celle de vos deux concurrents en comparant les primes mensuelles de chacune des offres (**annexe 8**).

B11/ Expliquez à votre client les termes :

- délai de franchise
- et délai de carence.

B12/ M. Châtillon s'interroge enfin sur l'indemnisation qu'il percevrait s'il était licencié, par exemple, le 10 mai 2010 et restait sans emploi pendant 10 mois.

Dossier C – GESTION COURANTE DES COMPTES ET MOYENS DE PAIEMENT

Durant votre journée plusieurs situations nécessitent votre analyse et votre prise de position. Vous prenez le temps de les examiner avec soin et de réagir en professionnel avisé.

Situation 1

Comme chaque matin, vous vérifiez votre liste de débiteurs (**annexe 9**) :

Travail à faire :

C1/ Dans un tableau, présentez :

- votre analyse de la situation de chaque débiteur,
- la décision que vous prenez,
- vos préconisations pour éviter d'autres problèmes à l'avenir.

Situation 2

Votre cliente Mme Billot vous appelle, paniquée, car elle constate qu'elle ne peut plus utiliser son compte depuis ce matin. Elle s'interroge sur l'avis qu'elle vient de recevoir du Trésor Public : il s'agit d'un ATD (Avis à tiers détenteur) d'un montant de 1 224 € (impôt sur le revenu non acquitté).

Travail à faire :

C2/ Expliquez à Mme Billot les conséquences de l'ATD sur son compte.

C3/ Mme Billot s'inquiète pour le règlement de ses dépenses quotidiennes. Précisez lui la notion de solde bancaire insaisissable et la manière dont elle peut en bénéficier.

Situation 3

Parmi les débiteurs que vous appelez régulièrement figure une étudiante : celle-ci a des décalages de trésorerie mais s'attache à toujours couvrir très rapidement ses découverts lorsque vous l'appelez. Votre prédécesseur a ouvert le compte il y a trois mois et vous prenez le temps aujourd'hui d'observer en détail le fonctionnement de son compte :

Travail à faire :

C4/ Analysez en détail le fonctionnement du compte de Mlle Annabelle Lessieur sur les 3 derniers mois (**annexe 10**). Quels sont les principaux constats que vous pouvez faire en termes de risques ?

C5/ Votre cliente vous a indiqué que ses parents travaillent dans la restauration et qu'ils l'aident régulièrement en la renflouant avec des espèces. Cependant de telles sommes en espèces vous interpellent. Quelle est la conduite à tenir face à de tels mouvements ?

C6/ Citez trois exemples de situations dans lesquelles la vigilance du banquier doit être éveillée. Quels sont les risques pour la banque à ne pas signaler ce genre de pratiques ?

DOSSIER D – FISCALITÉ ET PLACEMENTS

1^{ère} partie : projet de mise en location de deux studios

Madame Benaria Solange est une jeune retraitée depuis un an. Ancienne secrétaire de direction à temps partiel dans le secteur privé, la pension de retraite de Madame Benaria ne s'élève qu'à 915 € soit à peine 60 % de son salaire de fin de carrière. Aussi, pour faire face à ses dépenses quotidiennes et également améliorer son niveau de vie, votre cliente envisage de louer son étage en y créant deux studios qui seront loués nus.

Travail à faire :

D1/ En vous aidant de l'**annexe 11**, expliquez quels sont les propriétaires qui ont intérêt à recourir au régime réel et ceux qui ont intérêt à opter pour le micro-foncier.

D2/ A l'aide des éléments prévisionnels apportés par la cliente (**annexe 12**), aidez Mme Benaria à évaluer le régime d'imposition des revenus fonciers le plus avantageux pour les **trois prochaines années**.

D3/ Sachant que Mme Benaria n'est pas imposable sur sa seule pension de retraite, calculez l'IR qu'elle aura à payer avec les revenus locatifs sur 12 mois (**annexe 13**).

2^{ème} partie : placement d'un héritage

Madame Benaria profite également de cette entrevue pour vous soumettre un autre sujet de préoccupation. En effet, elle vient de perdre son vieil oncle paternel qui n'avait pas de descendant direct ; elle est donc la seule héritière pour un montant de 65 000 € principalement constitué de dépôts sur livrets et de quelques obligations d'État.

- **Fiscalité de la succession**

Travail à faire :

D4/ Compte tenu du degré de parenté entre Madame Benaria et son aïeul (oncle, sans descendance, ni ascendance) et à l'aide de l'**annexe 14**, calculez à quel taux sera imposée la succession de votre cliente et les abattements qui pourront être opérés.

D5/ Quelle sera la somme disponible une fois réglée la succession ?

- **Proposition de placements**

Madame Benaria n'a pas besoin dans l'immédiat de la somme héritée. Elle souhaite faire fructifier ce capital avant tout pour ses enfants et petits-enfants qui en bénéficieront le moment venu. Elle aimerait également en profiter pour financer un voyage de temps en temps.

Travail à faire :

D6/ A partir de la situation de Mme Benaria et à l'aide de vos connaissances en matière de gestion d'épargne, vous élaborez une proposition chiffrée de placements en justifiant chacun de vos choix.