



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

Session 2009

ÉPREUVE U5B : TECHNIQUES BANCAIRES DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

- SUJET -

Le sujet comporte 3 dossiers indépendants, 11 annexes à consulter et 2 annexes à rendre avec la copie.

DOSSIER A : 45 points

DOSSIER B : 34 points

DOSSIER C : 35 points

FORME : 6 points

Aucun document n'est autorisé.

Calculatrice autorisée.

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 21 pages, numérotées de 1/21 à 21/21.**

BTS BANQUE		
Session 2009	Techniques bancaires – Marché des professionnels	9BQE5TBB
Coefficient : 6	Durée : 5 heures	Page : 1/21

Jeune diplômé(e), votre nouveau directeur d'agence vous confie le portefeuille des professionnels clients de la Banque LUTECIENNE DE CREDIT dont il avait la charge avant votre nomination dans l'agence du centre ville.

Le portefeuille comporte actuellement près de 200 clients professionnels. Vos objectifs sont d'abord de gérer le portefeuille actuel puis de conquérir de nouveaux clients.

Vous avez aujourd'hui deux rendez-vous :

- La SARL AGS,
- Madame Amélie BERTHELOT

Le sujet comporte les annexes suivantes :

- | | |
|------------------|---|
| Annexe 1 | Informations recueillies sur la SARL AGS et sur son secteur d'activité. |
| Annexe 2 | Bilan actif de la SARL AGS |
| Annexe 3 | Bilan passif de la SARL AGS |
| Annexe 4 | Compte de résultat de la SARL AGS |
| Annexe 5 | Bilans fonctionnels SARL AGS |
| Annexe 6 | Tableau des soldes intermédiaires de gestion SARL AGS |
| Annexe 7 | Trésorerie prévisionnelle SARL AGS |
| Annexe 8 | Financement des besoins d'exploitation SARL AGS |
| Annexe 9 | Note sur la SARL MONDE MERVEILLEUX |
| Annexe 10 | Tableau d'analyse du résultat MONDE MERVEILLEUX |
| Annexe 11 | Informations concernant Mme BERTHELOT et la reprise du Fonds de commerce |
| Annexe A | Ratios SARL AGS (à rendre avec la copie) |
| Annexe B | Plan de trésorerie SARL AGS (à rendre avec la copie) |

DOSSIER A – Analyse économique et financière SARL AGS

Dans votre portefeuille figure la SARL AGS, entreprise spécialisée dans la sécurité et le gardiennage.

Le propriétaire des murs des locaux de l'entreprise AGS souhaite les vendre et Monsieur SALMON, gérant de la SARL AGS, a demandé à vous rencontrer pour étudier la faisabilité d'un financement éventuel (coût estimé de l'opération 750 000 €).

Pour préparer votre rendez-vous avec Monsieur Gérard SALMON, vous disposez des comptes annuels de la SARL AGS sur les deux dernières années et décidez de procéder à l'analyse économique et financière de l'entreprise.

Travail à faire

A1 – À partir des annexes 1 à 6, réalisez une synthèse structurée d'une page et demie maximum de la situation économique de la SARL AGS. Vous concluez sur l'intérêt de cette relation pour votre banque.

A2 – Pour les exercices **2007 et 2008**, calculez les valeurs structurelles suivantes :

- Fonds de roulement net global
- BFR
- Trésorerie nette.

Déterminez leur variation en valeur absolue entre 2007 et 2008.

A3 – Calculez la capacité d'autofinancement de 2008. Pour l'exercice 2007, la CAF s'élevait à 30 800 €.

A4 – Calculez les **ratios** figurant dans l'**ANNEXE A (à rendre avec la copie)**.

A5 – À partir de ces mêmes annexes et de vos calculs précédents, procédez à l'analyse financière de la SARL AGS, vous aborderez notamment l'évolution des points suivants : activité, structure financière et rentabilité. Vous concluez en appréciant le risque financier que présente cette société.

A6 – À partir de cette analyse, sans procéder à de nouveaux calculs, concluez sur la faisabilité du projet d'investissement de M.SALMON et sur l'opportunité de son financement par notre banque.

Dossier B – Gestion de la trésorerie – SARL AGS

La SARL AGS est confrontée depuis quelques mois à des difficultés de trésorerie dues aux décalages de paiement clients/fournisseurs.

La SARL AGS accumule un retard dans le paiement de certaines factures ou charges sociales car les clients paient souvent tardivement.

De plus, Monsieur SALMON a prospecté de nouveaux clients dont les contrats de gardiennage devraient être signés à la fin du 1^{er} semestre 2009 ; ces contrats prévoient des délais de paiement variant de 30 à 90 jours sous forme d'effets de commerce.

Il a effectué des prévisions de trésorerie relatives aux encaissements et décaissements sur les 6 derniers mois de l'année que vous trouverez en annexe 7.

Travail à faire

B1 – Présentez les principales caractéristiques de quatre moyens de financement adaptés à la situation de votre client. Indiquez pour chacun, au moins, un avantage et un inconvénient.

Parmi ces solutions de financement, Monsieur Gérard SALMON a retenu l'escompte des effets à 30 jours et si nécessaire le recours au découvert.

Travail à faire

B2 – Complétez le plan de trésorerie du 2^{ème} semestre (**ANNEXE B - à rendre avec la copie**) en tenant compte des informations des annexes 7 et 8.

B3 – Précisez l'utilité et les limites d'un plan de trésorerie.

B4 – Que pouvez-vous proposer à M. SALMON si la trésorerie est excédentaire ? Argumentez chaque proposition (au moins 2).

Dossier C – EURL « UN MONDE MERVEILLEUX »

Mme Amélie BERTHELOT, prospect, vous a récemment sollicité pour la reprise du fonds de commerce « UN MONDE MERVEILLEUX » client de votre agence depuis 2003.

Avant de la recevoir pour lui faire une proposition de financement et d'ouverture de compte vous préparez votre dossier.

Dans un premier temps, vous désirez faire le point sur l'activité du commerce « UN MONDE MERVEILLEUX » et sur vos relations avec Madame GRATIEN la gérante actuelle.

Travail à faire :

C1 - À partir des informations fournies en annexes 9 et 10, vous établirez un diagnostic synthétique d'une demie page, de l'activité de la SARL « UN MONDE MERVEILLEUX » sur les 3 dernières années.

C2 - Quelles opportunités commerciales cette opération génère-t-elle pour la banque ?

Mme BERTHELOT vous a également fourni des informations la concernant et concernant la reprise de ce fonds de commerce (annexe 11).

Travail à faire :

C3 - Quels sont les points forts et les points faibles de Mme BERTHELOT pour la reprise de ce commerce ?

C4 - Compte tenu du fait que Mme BERTHELOT ne percevra aucun revenu de son entreprise la première année, calculez le reste à vivre de la famille BERTHELOT pour les 12 premiers mois. Le trouvez-vous suffisant ?

C5 - Quel est le besoin de financement de Mme BERTHELOT ?

C6 - Si la banque décide d'accorder le financement, quelles garanties pouvez-vous demander ? (au moins 2 propositions)

Votre objectif est d'obtenir la double relation avec Mme BERTHELOT en sa qualité de client professionnel et particulier.

Travail à faire :

C7 - Quels sont les intérêts pour vous et pour votre cliente de cette double relation ?

C8 - Quels produits pouvez-vous proposer à Mme BERTHELOT lors des ouvertures de comptes particuliers et professionnels ?