



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.

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.

CORRIGE TECHNIQUES BANCAIRES MARCHE DES PROFESIONNELS

DOSSIER A – Analyse économique et financière SARL AGS

Notes aux correcteurs :

- Tous les arguments donnés par les candidats et permettant une analyse économique doivent être pris en compte.
- La totalité des arguments du corrigé n'est pas exigée.
- L'analyse économique doit être présentée de façon structurée et comporter une conclusion.

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.	12 pts
<p>L'entreprise : La SARL AGS a été créée il y a plus de 5 ans (2000), elle a dépassé le cap fatidique des premières années. Elle est animée par son créateur et connaît un fort développement.</p>	1 pt
<p>Les Hommes : M.SALMON est gérant majoritaire avec 99% des parts. Il gère seul les fonctions commerciales et de gestion de personnel. C'est un ancien fonctionnaire de police, donc particulièrement qualifié pour ce type d'activité.</p>	1,5 pt
<p>L'activité : L'entreprise AGS s'est spécialisée dans la surveillance d'immeubles d'habitation, de bureaux, d'usine, de chantiers de construction, de commerces et de lieux publics. Elle compte de gros clients, mais également de nombreuses entreprises de bâtiments. Elle a donc un portefeuille clients varié. Son point faible est de ne pas s'être encore lancée sur le marché de la télésurveillance.</p>	1 pt
<p>Le secteur : Le secteur est en plein développement avec la croissance du sentiment d'insécurité, + 5% en 2007. Mais c'est la télésurveillance qui connaît la plus forte croissance. Pas d'investissement lourd sauf pour la télésurveillance, mais de gros besoins de personnels et un recours à la sous-traitance parfois nécessaire. La réglementation en matière de personnel contraint les entreprises à de lourds investissements en matière de recrutement et de formation</p>	1,5 pt
<p>Le marché : Le secteur est très concurrentiel et affecté par la présence d'entreprises qui fonctionnent sans agrément.(1/4 du marché). D'où une image négative en particulier auprès des banques.</p>	1 pt
<p>Les moyens : La SARL AGS possède un véhicule, mais n'a à ce jour pas réalisé beaucoup d'investissements en particulier dans la télésurveillance. AGS emploie 20 salariés mais a souvent recours à la sous-traitance ce qui alourdit ses charges de personnel.</p>	1 pt
<p>Relations bancaires : Nous gérons 90% des flux financiers d'AGS et ce compte fonctionne sans incident. Nous devons fidéliser ce client car il possède également un compte à la Banque Postale.</p>	1,5 pt
<p>Stratégie : Stratégie de développement limitée par le nombre de salariés et le peu d'investissement dans le domaine de la télésurveillance.</p>	1,5 pt
<p>Conclusion : L'entreprise AGS est un bon client. C'est une entreprise en expansion qui est peu endettée. Dans les prochaines années, une telle progression pourrait ne pas se renouveler compte tenu de la concurrence importante. De bonnes perspectives d'évolution du PNB. Il faudrait cependant conseiller à ce client de réfléchir à un investissement dans la télésurveillance.</p>	2 pts

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.

6 pts

TABLEAU DES DOCUMENTS RÉSUMÉS

(en €)

VALEURS STRUCTURELLES	2008	2007	Variation
Ressources propres	172 116	67756	104 360
+ Dettes structurelles	64 035	13 428	50 607
= Ressources stables	236 151	81 184	154 967
- Actif immobilisé	91 973	99 676	- 7 703
= Fonds de roulement	144 178	18 492	162670
Actif d'exploitation et hors exploitation	604 384	161 717	442 667
- Dettes d'exploitation et hors exploitation	461 270	197 591	263 679
= Besoin en fonds de roulement	143 114	35 874	178988
Trésorerie Actif	4 823	22 708	- 17 885
- Trésorerie Passif	3 759	5 326	- 1 567
= Trésorerie nette	1 064	17 382	-16318
Fonds de roulement	144 178	- 18 492	162670
- Besoin en fonds de roulement	143 114	- 35 874	178988
= Trésorerie nette	1 064	17 382	-16318

2 pts

2 pts

2 pts

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

3 pts

RESULTAT DE L'EXERCICE	135 329
+ Dotations aux amortissements et provisions	21 798
- Reprises sur amortissements et provisions	1 800
+ Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	49 607
- Produits des cessions des éléments d'actif	42 987
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	161 947

A4 – Calculez les ratios figurant dans l'ANNEXE A, à rendre avec la copie

7 pts

(1 pt par ratio)

RATIOS			
		Exercice 2007	Exercice 2008
Fonds de roulement	(en jours de CA HT)	43	-9
BFR	(en jours de CA HT)	42	-18
Trésorerie	(en jours de CA HT)	0,32 \approx 1	8,69 \approx 9
Délais clients	(en jours de CA TTC)	142,27 \approx 143	65,66 \approx 66
Délais fournisseurs	(en jours d'achat TTC)	97,36 \approx 98	12,09 \approx 13
Dettes structurelles	=	0,37	0,20
ressources propres			
CAF	=	2,53	2,29
Dettes structurelles			

Chiffre d'affaires HT		1 227 980	730 042
Chiffre d'affaires TTC		1 468 664	873 130
Achats et autres charges externes HT		512 674	395 377
Achats et autres charges externes TTC		582 888	417 055

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 conclurez en appréciant le risque financier que présente cette société.

12 pts

Analyse de l'activité :

La société AGS connaît un fort développement : **son chiffre d'affaires a augmenté de plus de 68 % entre 2007 et 2008**. Ce développement a été possible grâce à l'embauche de personnel, les frais de personnel ont augmenté de plus de 65 % et un recours accru à la sous-traitance : + 28 %

4 pts

On observe une nette amélioration de la valeur ajoutée qui augmente de 45,8 % en 2007 pour atteindre 58,3% du CAHT en 2008. Entre ces deux années la valeur ajoutée augmente plus vite que le chiffre d'affaires, mais l'entreprise n'atteint pas les 80 % de valeur ajoutée du secteur. L'entreprise recourt à la sous-traitance : le poste sous-traitance est largement supérieur aux charges de personnel si l'on exclut la rémunération du gérant.

L'EBE a été multiplié par plus de 5 entre 2007 et 2008, passant de 6 % à 19 % du CAHT.

Le résultat d'exploitation suit la même progression, ainsi que le résultat courant.

On observe une nette augmentation des charges financières qui restent malgré tout raisonnables : 0,6 % du CAHT.

Le taux de marge bénéficiaire qui était de 6 % en 2007 atteint 11 % en 2008. Le résultat net de l'exercice est multiplié par 3.

Cette performance se retrouve au niveau de la CAF qui passe de 30 800 € en 2007 à 161 947 € en 2008.

<p>Structure financière Fin 2008, la structure financière s'est améliorée, le fond de roulement est très largement positif 2008, et représente plus de 60 % des ressources stables de l'entreprise. Cette amélioration est essentiellement due à l'activité de l'entreprise qui fait ressortir un bénéfice net d'impôt de 135 329 €. L'entreprise a contracté un emprunt en 2008 pour financer le renouvellement d'une partie de ses immobilisations. Elle reste cependant peu endettée, les dettes structurelles représentent 40 % des ressources propres et la CAF représente 2,5 fois les dettes structurelles de la SARL fin 2008. En 2008, Le développement de l'activité de l'entreprise a généré un besoin en fonds de roulement important. Fin 2008, ce besoin est entièrement couvert par le FRNG mais de peu. La trésorerie nette est légèrement positive. La forte augmentation du BFR est liée au poste clients qui représente plus de 140 jours de chiffre d'affaires ce qui est nettement supérieur à la moyenne sectorielle. La SARL AGS doit surveiller ce poste et réduire les délais de paiement de ses clients. Le délai de paiement des fournisseurs s'est aussi considérablement allongé entre 2007 et 2008 passant de 12 jours à 96 jours. L'entreprise, n'ayant pas la trésorerie nécessaire, ne paie pas ses fournisseurs rapidement. Cette situation ne peut perdurer sans poser à terme des problèmes à l'entreprise AGS.</p> <p>Analyse de la rentabilité La rentabilité des capitaux propres est excellente compte tenu également de la rémunération que se verse le gérant qui pour l'année 2008 représente 166 000€ hors charges sociales. Les capitaux investis par Monsieur SALMON (capital social + réserves + compte courant fin 2008) représentent approximativement 40 000 € pour un résultat net d'impôt sur les sociétés de 135 329 €.</p> <p>Conclusion La société AGS est une entreprise très rentable. Son développement s'est accompagné d'une très bonne profitabilité, tous les résultats se sont améliorés. L'entreprise dispose encore d'une bonne capacité d'endettement. Elle doit cependant améliorer le suivi de ses clients. L'augmentation du BFR pèse sur la trésorerie. Les délais de paiements sont manifestement trop longs. Ils seront générateurs d'agios importants si les fournisseurs de l'entreprise réduisent les durées de crédit, dépassement de découvert à prévoir. Les frais financiers pèseront alors sur les résultats de l'entreprise et sur sa rentabilité</p>	<p>4 pts</p> <p>2 pts</p> <p>2 pts</p>
<p>A6 – Sans procéder à de nouveaux calculs, à partir de cette analyse, concluez sur la faisabilité du projet d'investissement de M.SALMON et sur son financement par notre banque. (acceptez toute réponse argumentée)</p> <p>Le compte de résultat et le bilan paraissent capables de supporter un tel investissement, à condition que monsieur SALMON, renforce les fonds propres de la SARL : mise en réserve du résultat de 2008. Les charges d'amortissement et d'intérêts seront vraisemblablement bien supérieures au 22 000 € de loyers annuels actuels. La CAF de l'année 2008 semble en mesure d'absorber cette augmentation de charges et permet d'envisager un remboursement de crédit. Le client devra fournir un plan de financement prévisionnel.</p>	<p>5 pts</p> <p>1 pt 1,5 pt</p> <p>1,5 pt</p> <p>1 pt</p>

<p>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 pour ce dernier.</p>	<p>12 pts</p>
<p>1-Le découvert bancaire</p>	
<p><u>Caractéristiques</u> Crédit autorisé par une banque à son client qui peut dépasser pendant une période donnée et dans une limite déterminée les disponibilités de son compte. Le compte fonctionne sur une base débitrice.</p>	<p>2 pts</p>
<p>L'autorisation de découvert est en principe assortie d'une garantie, prévue par contrat lors de l'octroi.</p>	
<p><u>Avantages</u> C'est un crédit souple accordé rapidement par le banquier, l'entreprise ne supporte les frais financiers du crédit que pendant l'utilisation du découvert.</p>	<p>1 pt</p>
<p><u>Inconvénients</u> C'est un crédit plafonné, la ligne de découvert ne doit pas être dépassée. C'est également un crédit que le banquier peut supprimer à tout moment de façon unilatérale avec un préavis.</p>	<p>1 pt</p>
<p>2-L'escompte</p>	
<p><u>Caractéristiques</u> L'escompte permet à une entreprise qui détient un effet de commerce de mobiliser sa créance, c'est à dire d'obtenir tout de suite les fonds en échange de l'effet de commerce. Le montant avancé par la banque est diminué des agios qui sont précomptés.</p>	<p>2 pts</p>
<p>L'entreprise, par l'opération d'escompte, transforme sa créance en argent disponible. Au préalable, la banque accorde à son client une ligne d'escompte, correspondant à l'encours maximum auquel peut prétendre l'entreprise en fonction de son chiffre d'affaires.</p>	
<p><u>Avantages</u> Crédit souple qui peut être mis en place rapidement par le banquier. Un effet est escomptable à tout moment avant son échéance. Le client utilise l'escompte d'effets selon ses besoins.</p>	<p>1 pt</p>
<p><u>Inconvénients</u> Le montant des effets escomptables est plafonné, l'entreprise en peut dépasser ce plafond Le banquier peut refuser un effet à l'escompte s'il considère que l'effet remis est de mauvaise qualité</p>	<p>1 pt</p>
<p>3- La cession de créances professionnelles</p>	
<p><u>Caractéristiques</u> Procédé qui consiste à céder à la banque la propriété de ses créances au moyen d'un bordereau de cession de créance. C'est un système qui simplifie et modernise les techniques de transfert des créances. Le créancier n'a pas à établir un effet de commerce.</p>	<p>2 pts</p>
<p><i>Le crédit consenti peut être</i> - sous forme d'escompte : Le compte est crédité du montant des factures ou des créances déduction faite des agios. - sous forme d'avance en compte : Le client bénéficie d'une autorisation de découvert garantie par les créances cédées. L'avance est souvent matérialisée par l'ouverture d'un deuxième compte pour faciliter le suivi.</p>	
<p><u>Avantages</u> Le bordereau de cession de créances permet de regrouper sur un même document plusieurs créances, l'usage de ce seul titre permettant de céder ou de nantir de nombreuses créances à la fois sans qu'il soit nécessaire d'endosser chacune d'elles. Les entreprises bénéficient d'une facilité plus grande de mobilisation de leurs créances car celle-ci est possible dès la facturation. Les formalités sont simplifiées.</p>	<p>1 pt</p>
<p><u>Inconvénients</u> Les créances ne sont pas garanties en assurance crédit et pourront être débitées par le banquier en cas de non paiement par le client. Contrairement à l'escompte classique, ce n'est pas un moyen de recouvrement et le bénéficiaire du crédit doit continuer à suivre le recouvrement de ses créances.</p>	<p>1 pt</p>

Dossier C – EURL « UN MONDE MERVEILLEUX »	
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.	6 pts
<p>Créée en 2004, la SARL « Un monde merveilleux » a vu son CA s'envoler à partir de 2007. En effet la diversification de son activité a permis un net développement du chiffre d'affaires de l'entreprise. Son activité est aujourd'hui divisée en 2 parties : cadeaux et objets de décoration d'une part, produits et gadgets pour enfants d'autre part.</p> <p>Le commerce est très bien situé et il y a peu ou pas de concurrence à proximité.</p> <p>La surface du magasin est cependant très petite ce qui limite le développement de l'activité.</p> <p>En 2008 on remarque une amélioration de la marge commerciale de l'entreprise et une réelle progression de la valeur ajoutée.</p> <p>Le résultat net est en progression constante, et l'augmentation du CA compense l'augmentation des charges de personnel.</p> <p>Le bilan est positif, avec une activité en croissance régulière.</p>	1 pt par idée
C2 - Quelles opportunités commerciales cette opération génère-t-elle pour la banque ?	3 pts
<p>Pour le vendeur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La banque peut profiter de la vente pour capter la relation personnelle avec Mme GRATIEN. <p>Pour l'acheteur du fonds de commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financement de l'opération d'acquisition, - Nouvelle relation à titre personnel avec le nouveau gérant. 	
C3 - Quels sont les points forts et les points faibles de Mme BERTHELOT pour la reprise de ce commerce. ?	6 pts
<p>Points forts :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mme BERTHELOT a une formation de gestion - Elle peut travailler à plein temps et donc économiser un salaire. - Elle est prête à développer les horaires d'ouverture du commerce. - Son mari a une bonne situation. - Ils possèdent de l'apport pour reprise du commerce. - Elle est prête à ne pas prendre de salaire la première année. 	3 pts
<p>Points faibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peu ou pas d'expérience dans le domaine commercial. - Premier projet de création d'entreprise - L'ouverture le lundi est-elle une bonne idée ? 	3 pts
C4 - Calculez le reste à vivre de M et Mme BERTHELOT pour les 12 premiers mois. Le trouvez-vous suffisant ?	4 pts
<p>Reste à vivre = Revenus annuels – Impôts – crédits – loyer / nombres de parts</p> <p>$(41\ 000 - 2\ 650 - 10\ 000 - 2\ 400) / 2 = 12\ 975$ annuels soit 1 081,55 mensuels.</p>	2 pts
<p>Ce reste à vivre est correct, Il est supérieur au revenu minimum. Sachant que le calcul est effectué sans salaire pour madame BERTHELOT.</p>	2 pts
C5 - Quel est le besoin de financement de Mme BERTHELOT?	5 pts
<p>Le coût total de la reprise est de : (en K €)</p> <p>$70+10+3,9+2+3,5+4+20 = 113,4$ K€</p>	2 pts
<p>M et Mme BERTHELOT ont un apport personnel de 30 K€.</p>	1 pt
<p>Mme Gratién leur accorde un crédit de 10 K€</p>	1 pt
<p>Leur besoin de financement est donc de $113,4 - 30 - 10 = 73,4$ K €</p>	1 pt
C6 - Si la banque décide d'accorder le financement, quelles garanties pouvez-vous demander ?	3 pts
<p>2 organismes de caution accordent une garantie pour 50 % du financement.</p> <p>Nous pouvons demander en plus :</p>	1 pt
<ul style="list-style-type: none"> - Un nantissement du fonds de commerce - Subrogation dans le privilège du vendeur. - Une caution personnelle de la gérante limitée à 50 % de l'encours 	2 pts

C7- quel est l'intérêt pour vous et pour votre cliente de cette double relation ?	4 pts
Pour nous : <ul style="list-style-type: none"> - C'est une garantie supplémentaire. - Meilleure vision de l'activité de la gérante. - Générateur de PNB. 	2 pts
Pour Mme BERTHELOT : <ul style="list-style-type: none"> - Avoir tous ses comptes dans la même banque - Avoir un seul interlocuteur - Un conseil mieux adapté - Bénéficiaire de conditions plus avantageuses. 	2 pts
C8 - Quels produits pouvez-vous proposer à Mme BERTHELOT lors des ouvertures de comptes particuliers et professionnels	4 pts
Compte professionnel : <ul style="list-style-type: none"> • un package pro : • ouverture de compte, • banque à distance, • assurance moyens de paiement • etc..... • des moyens de paiement • un terminal de paiement pour le magasin • un produit de placement de trésorerie • Une solution de financement des découverts de trésorerie éventuels 	2 pts
Compte personnel : <ul style="list-style-type: none"> • Rapatriement des comptes personnels de M et Mme BERTHELOT • Des packages (à détailler) et des moyens de paiement • Des produits de placement • Toute autre solution argumentée. 	2 pts