

**E4B  
TBPPE**

**CORRIGÉ**

**ÉPREUVE ÉCRITE**

**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 2009 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.

E4B TBPPE		Durée : 3 H 00	Spécialité : BANQUE	
EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL	CORRIGÉ	Coefficient : 5	Épreuve : TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES	
		SESSION : 2010	N° du sujet : 10AE4B	Page : 1/15

## BARÈME GÉNÉRAL

- Question 1 10 points
- Question 2 5 points
- Question 3 5 points

## CAS ÉTABLISSEMENTS « STYLES D'ÉPOQUE »

Vous êtes employé(e) à la BANQUE COMMERCIALE du CENTRE, agence de MONTREUIL, où vous occupez le poste de chargé(e) d'affaires « Professionnels et Petites Entreprises ».

Vous comptez parmi vos clients les établissements « STYLES D'ÉPOQUE » dont vous trouverez ci-joint le dossier :

- **annexes I.1 à I.5 :** dossier d'informations établi par la BANQUE COMMERCIALE du CENTRE
- **annexe II.1 :** tableau des soldes intermédiaires de gestion
- **annexe II.2 :** bilans en grandes masses
- **annexe II.3 :** tableau des documents résumés
- **annexe III :** compte-rendu de l'entretien du 03/09/2010

► **QUESTION 1** (10 points)

a) 4 points b) 6 points

**À partir des éléments en votre possession :**

- **Procédez à l'analyse économique des établissements « STYLES D'ÉPOQUE ».**
- **Procédez à l'analyse financière des établissements « STYLES D'ÉPOQUE ».**

« STYLES D'ÉPOQUE » est une société familiale ancienne spécialisée dans l'ébénisterie haut de gamme. Elle fabrique des produits de très haute qualité, à destination d'une clientèle composée principalement de musées, d'hôtels et de particuliers.

La concurrence commence à se développer mais l'entreprise a réussi, grâce à son savoir-faire et son ancienneté sur le marché, à garder plusieurs longueurs d'avance et compte consolider cet avantage grâce à l'action d'Alain ROBIN-DUVAL.

La société est propriétaire de ses locaux.

L'outil de production est parfaitement adapté mais extrêmement coûteux. La direction de l'entreprise envisage de faire de nouveaux investissements pour le renouveler mais en faisant appel au crédit-bail.

Nous relevons l'absence d'assurance « perte d'exploitation ».

L'entreprise compte deux personnages clés : Antoine ROBIN-DUVAL (père) véritable détenteur du savoir-faire artisanal et Alain ROBIN-DUVAL (fils), successeur et futur développeur de l'entreprise.

Sur le chapitre des successions, les dirigeants ont conscience de la nécessité d'aborder la problématique et ont déjà pris deux décisions capitales : la première consiste à garder la nature familiale de l'entreprise et à ne pas ouvrir le capital à l'extérieur. La seconde consiste à commencer à envisager sérieusement les différentes stratégies de transmission en ayant recours aux conseils de la banque.

Nous sommes l'unique banquier de l'entreprise, les lignes en place sont suffisantes.

Par ailleurs, nous sommes banquier de la famille ROBIN-DUVAL à titre privé.

Le risque économique apparaît faible voire quasi-inexistant en raison des avantages concurrentiels de la société sur ce marché nécessitant un savoir-faire important.

## **I. ACTIVITÉ – RENTABILITÉ**

Le CA de l'entreprise est en progression (+ 12 % entre 2007 et 2009). Cette évolution favorable ne se retrouve pas dans la valeur ajoutée, ceci est dû à la non répercussion de l'augmentation du prix des matières premières dans le prix de vente. La VA perd en effet 10 points entre 2007 et 2009, alors que les autres achats et charges externes restent stables autour de 10 % du CA.

L'EBE suit la courbe de la VA et la stabilité des charges du personnel permet de limiter une dérive au niveau de cet agrégat. On peut s'interroger sur cette quasi stabilité (- 1,6 % à 305 k€ contre 310 k€) puisque les effectifs passent de 9 à 10 en 2009.

Les dotations aux amortissements restent stables, la société ayant peu investi.

Le résultat d'exploitation enregistre un nouveau recul à 176 k€, soit 9,7 % du CA en 2009, contre 270 k€ (16,7 % du CA en 2007).

Le niveau des frais financiers est stable également, la gérante Mme ROBIN-DUVAL, souhaite néanmoins renégocier les tarifs appliqués par la banque pour en diminuer le coût (on peut s'interroger sur le montant des frais financiers rapportés aux concours notés, moyen et court terme et les taux appliqués).

L'étude de ces agrégats permet de conclure que la baisse de la rentabilité de l'entreprise est continue depuis 3 ans, (le bénéfice net s'établit en 2009 à 5,7 % de l'activité, soit deux fois moins qu'en 2007).

Malgré la baisse de la rentabilité, la CAF reste satisfaisante (9,6 % du CA) ce qui permet à l'entreprise de conserver une capacité de remboursement assez conséquente.

## **II. STRUCTURE FINANCIÈRE**

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

La gestion du haut du bilan se caractérise par une prudence jugée nécessaire dans un secteur où une forte intensité capitalistique constitue un net avantage pour l'entreprise. Le FR est en constante progression à 144 jours de CA en 2009 et couvre largement le BFR.

Cet avantage se traduit par l'excédent des ressources propres qui servent à financer l'actif immobilisé. En effet, l'entreprise conserve l'essentiel de ses bénéfices.

Par ailleurs, la diminution de l'endettement à moyen et long terme est plus que largement compensée par l'augmentation des amortissements alors que l'actif immobilisé évolue peu.

### **B. Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)**

Le BFR est stable en valeur absolue comme en nombre de jours : 92 jours de CA en 2009 et cela, malgré une augmentation des encours clients en montant. Cette stabilisation du BFR est due au fait que l'ensemble des composantes de cet agrégat n'a pratiquement pas bougé depuis 3 ans.

### **C. Trésorerie Nette (TN)**

Le BFR est stable et largement couvert par le FR depuis 2008. La trésorerie a retrouvé un aspect très positif à 52 jours du CA. Ceci se traduit par un fonctionnement créditeur du compte de l'entreprise auprès de sa banque.

Le ratio ressources propres sur total bilan, les capacités d'endettement et de remboursement de l'entreprise sont élevés. Elles permettent à l'entreprise d'envisager sereinement ses projets de renouvellement de son outil de travail.

### III. CONCLUSION

La solvabilité de l'entreprise est prouvée par l'excellence de ses ratios de structure financière.

Toutefois, il est très important que l'entreprise répercute l'augmentation du prix de ses achats de marchandises et de matières premières dans ses prix de vente.

Le risque financier est de bonne qualité et nous devons défendre notre position de banquier unique.

► **QUESTION 2** (5 points)

a) 3 points

b) 2 points

***Vous comptez parmi vos clients la société « TOIVAL », entreprise de réparation de toitures et de ravalement qui vous interroge sur l'escompte commercial.***

**a) *Quelle est l'utilité de l'escompte commercial pour une entreprise et de quelles garanties, qui y sont rattachées, peut se prévaloir la banque ?***

L'escompte permet de retrouver une partie de la trésorerie en mobilisant des créances matérialisées par des effets.

L'escompte permet en effet 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. L'entreprise, par l'opération d'escompte, transforme sa créance en argent disponible.

En escomptant l'effet, la banque en devient propriétaire et bénéficie des garanties que lui confère le droit cambiaire :

- la banque devient propriétaire de la provision de l'effet,
- la solidarité des débiteurs cambiaires (tireur, tiré, avaliste...),
- l'inopposabilité des exceptions (aucune des parties ayant signé l'effet à un moment donné ne peut se prévaloir d'un quelconque litige pour s'opposer à la demande de remboursement de la banque).

**b) *Calculez la ligne théorique d'escompte commercial en tenant compte des éléments suivants :***

- ***le dernier chiffre d'affaires (CA) de « TOIVAL » s'élève à 638 000 € TTC. Ses clients lui règlent 25 % comptant, 35 % à 45 jours par effet de commerce et 40 % à 60 jours par virement,***
- ***elle règle ses fournisseurs à 90 jours,***
- ***nous considérons qu'il n'y a aucun délai de courrier.***

La ligne d'escompte que la banque pourra mettre en place est la suivante :

Chiffre d'affaires TTC annuel : 638 000 €

Ventes réglées par effets : 638 000 € x 35 % = 223 300 €

Encours théorique d'escompte :  $\frac{223\,300 \text{ €} \times 45 \text{ j}}{36\,000} = 27\,912 \text{ €}$

► **QUESTION 3** (5 points)

a) 2 points

b) 2 points

c) 1 point

a) **Décrivez succinctement l'objectif de la loi DAILLY ainsi que les mécanismes de mise en œuvre de la cession de créances professionnelles, selon la loi DAILLY.**

La loi Dailly permet de mobiliser les créances professionnelles notamment celles qui ne seraient pas éligibles à l'escompte.

Les établissements bancaires font signer une convention Dailly, fixant ainsi le cadre de fonctionnement du processus de cession. Les créances sont matérialisées par des factures. Celles-ci sont cédées à la banque au moyen d'un bordereau spécifique détaillant la créance, son montant et son échéance.

Le bordereau Dailly 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. La cession Dailly a lieu par la seule remise du bordereau signé par le client.

La banque a également la possibilité de notifier la cession aux débiteurs en demandant à ceux-ci d'effectuer le règlement directement entre les mains de la banque.

b) **Définissez brièvement le découvert bancaire et présentez les avantages et les inconvénients pour le client de cette facilité.**

C'est un crédit utilisable par débit en compte au gré du client, accordé par la banque pendant une période donnée et dans une limite déterminée.

- **Avantages**

Crédit souple qui peut être accordé et mis en place très rapidement par la banque, sans nécessité de signer un contrat spécifique. L'entreprise supporte les frais financiers du découvert uniquement sur les sommes utilisées.

- **Inconvénients**

Le risque de la banque est important, s'agissant d'un crédit dont l'utilisation n'est pas affectée. C'est un crédit "en blanc". Le taux appliqué est donc plus onéreux que celui de l'escompte par exemple.

Le banquier, pour diminuer son risque, pourra demander la caution du dirigeant, une assurance "homme-clé" ou un nantissement de titres. Si l'entreprise est de création récente, il est peu probable qu'un découvert soit autorisé sans de solides garanties.

Le découvert peut être dénoncé par le banquier sous respect d'un préavis de 60 jours.

c) **Définissez brièvement l'affacturage et l'avantage qu'en retirent les entreprises.**

L'affacturage est une technique de gestion financière par laquelle une société financière (le facteur) gère, dans le cadre d'un contrat, le poste clients d'une entreprise :

- en mobilisant ses factures,
- en recouvrant ses créances,
- en garantissant les créances sur ses débiteurs.

Cette technique permet aux entreprises d'améliorer leur trésorerie tout en réduisant les frais de gestion des comptes clients.

## DOSSIER D'INFORMATIONS

AGENCE : MONTREUIL      AFFAIRE PERSONNELLE       DATE :      26/08/2010  
 N° DE COMPTE : 000123456789      PERSONNE MORALE       MISE À JOUR : 26/08/2010

## IDENTITÉ DU CLIENT OU DU PROSPECT

NOM OU RAISON SOCIALE :      **STYLES D'EPOQUE**  
 FORME JURIDIQUE :      SARL      N° SIREN : 300 400 500 00001  
 N° DU REGISTRE DU COMMERCE :      CODE NAF : 3109 A  
 GERANT :      **M<sup>me</sup> ROBIN-DUVAL**      REP. METIERS :  
 CENTRE DE GESTION AGREE :      OUI      NON   
 ADRESSE DU SIEGE SOCIAL :      Rue de Paris – 93100 MONTREUIL  
 Téléphone : 01.49.01.02.03      Télécopie : 01.49.01.02.04      Courriel : [stylesdepoque@yahoo.fr](mailto:stylesdepoque@yahoo.fr)

## ACTIVITÉ PRINCIPALE

NATURE :      Ebénisterie très haut de gamme - Usinage et fabrication de meubles de style d'époque  
 sur commande destinés principalement aux hôtels, musées et particuliers  
 CHIFFRE D'AFFAIRES HORS TAXES DU DERNIER EXERCICE :      1 823 k€

## HISTORIQUE SUCCINCT ET ÉVOLUTION DU CAPITAL

Date de création :      1969      Date d'entrée en relation :      1986

Évolution	2007	2008	2009
Montant du capital :	Répartition		
M. et M <sup>me</sup> ROBIN-DUVAL	60 %	60 %	60 %
M. ROBIN-DUVAL Alain (fils)	20 %	20 %	20 %
Mlle ROBIN-DUVAL Stéphanie (fille)	20 %	20 %	20 %

**COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES** : il est prévu de transmettre à terme l'entreprise aux enfants de M et Mme ROBIN-DUVAL. Cette transmission se fera soit par voie classique à travers une cession des parts des parents aux enfants, soit par la création d'une holding détenue par les enfants seuls et celle-ci rachètera les parts des parents.

Les deux options font actuellement l'objet de discussion avec les fiscalistes de notre banque, spécialistes dans la transmission de patrimoine.

PRINCIPAL BANQUIER : BANQUE COMMERCIALE DU CENTRE	INSCRIPTION DE PRIVILÈGES	COTATION BANQUE DE FRANCE <b>G3</b>
	Oui <input type="checkbox"/>	
AUTRES BANQUIERS : <b>NON</b>	Non <input checked="" type="checkbox"/>	

## L'ACTIVITÉ

## LES PRODUITS

NATURE	2007	2008	2009	RÉPARTITION	2007	2008	2009
	Pièces de mobilier	100 %	100 %		100 %	Fabrication :	100 %
				Négoce :			
				Services :			

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES : (points faibles et points forts)

Ebénisterie très haut de gamme. Fabrication de meubles d'époque en utilisant des matériaux nobles (bois, marbres et minéraux précieux, métaux précieux).

Depuis 1996, réorganisation et réorientation de l'activité vers la mise en place d'une politique de fabrication et de restauration de meubles très haut de gamme et copies d'époque destinés aux musées, aux hôtels et aux particuliers.

Le savoir-faire de l'entreprise est bien établi auprès de la clientèle. L'entreprise sélectionne très rigoureusement ses clients.

## MÉTIER - ACTIVITÉ - MARCHÉ

AUGMENTATION  STAGNATION  DIMINUTION

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Le marché est national et européen avec une clientèle présente notamment en France, Italie et Espagne.

L'entreprise bénéficie d'une position dominante avec 20% de parts de marché.

Toutefois, de nouveaux arrivants, notamment français et italiens sont en tain de faire leur entrée sur le marché et commencent par investir certains secteurs tels que celui de la restauration de certains types de meubles et la réalisation de meubles approchant la qualité de ceux produits par l'entreprise sans toutefois l'atteindre.

## CONCURRENCE

INTERNATIONALE  NATIONALE  LOCALE

TRÈS FORTE  FORTE  NORMALE  ABSENTE

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

En France, la concurrence est représentée par quelques entreprises de restauration de meubles pour des particuliers, aucune ne prétend au savoir-faire ou à la politique de développement de l'entreprise STYLES D'ÉPOQUE.

## LES RELATIONS COMMERCIALES

PRINCIPAUX CLIENTS	%	DELAIS	PRINCIPAUX FOURNISSEURS	%	DELAIS
Institutions	70	90/120 j.	Bois	80	60/90 j.
Particuliers	30	Comptant	Métaux et minéraux précieux	20	

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Clientèle de très grande qualité et diversifiée. Elle est constituée de musées privés, de sociétés propriétaires de châteaux ou de collections privées qui passent leurs commandes soit directement soit par l'entremise d'experts ou de décorateurs. Les règlements se font à 90/120 jours par traites ou virements.

L'entreprise est insensible aux variations économiques, l'entrée en relation avec de nouveaux clients se fait par prescription, l'entreprise n'a à ce jour aucune stratégie de démarchage commerciale.

Le coût des matières premières tend à augmenter au cours des derniers exercices.

## LES MOYENS MIS EN ŒUVRE

## LES MOYENS D'EXPLOITATION

	Identité exacte du propriétaire	Charges de remboursement ou loyers	Valeur vénale	Sûretés consenties : montants et bénéficiaires
Local et Terrain	Sarl ROBIN-DUVAL		5 M€	
Matériel de production :	Sarl ROBIN-DUVAL	120 k€ annuel		
Matériel informatique	Sarl ROBIN-DUVAL			

## COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Le terrain et les bâtiments ont été acquis en 1970 et ne supportent plus d'endettement. Les bâtiments comprennent deux constructions qui abritent une salle d'exposition, des ateliers, les bureaux et les entrepôts pour le stockage des matières premières et les produits finis en attendant leur livraison.

Les bâtiments sont en très bon état et ne nécessitent aucun investissement à moyen terme. L'outil de production est composé de matériel de menuiserie et d'ébénisterie de haute précision. Certains matériels ont été conçus par l'entreprise et fabriqués spécialement pour elle dans des ateliers de haute précision à l'étranger. Le matériel est très bien entretenu et des pièces de rechange ont même été fabriquées et livrées pour les machines conçues par l'entreprise.

## LES ASSURANCES

VOL ET INCENDIE	OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	PERTES D'EXPLOITATION	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>
BRIS DE MACHINES	OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	RISQUES CLIENTS	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>

## LES EFFECTIFS

EFFECTIFS	2007	2008	2009	COMMENTAIRES
DIRECTION	2	2	2	
PRODUCTION	4	4	5	
ADMINISTRATIF	3	3	3	
TOTAL	9	9	10	

## LA POLITIQUE DE L'ENTREPRISE

L'entreprise doit rester sous contrôle familial et il n'est pas prévu d'ouvrir le capital sur l'extérieur.

## LES RESSOURCES HUMAINES

## LE PRINCIPAL ANIMATEUR

NOM, PRÉNOM : <b>Antoine ROBIN-DUVAL</b>	RÉGIME MATRIMONIAL : <b>Séparation de biens</b>
ADRESSE : <b>14, rue de l'église – Montreuil</b>	SYSTÈME D'IMPOSITION : <b>IR</b>
FORMATION : <b>CAP ébéniste</b>	RÉMUNÉRATION : <b>50 k€/an</b>
AUTRES ACTIVITÉS ET RESPONSABILITÉS :	COMPTE PERSONNEL : <b>Oui</b>
SITUATION DE FAMILLE : <b>Marjé</b>	RENSEIGNEMENTS BDF : <b>Néant</b>
NOMBRE D'ENFANTS : <b>2</b>	ASSURANCES : <b>Toutes assurances privées et professionnelles auprès de notre Établissement</b>

## PATRIMOINE PERSONNEL

## EXISTANT :

- Résidence principale à MONTREUIL, estimée à 400 k€
- Assurance-vie : 2 contrats M. 125 k€ et Mme 125 k€
- Compte à terme : 2 comptes M. 300 k€ et Mme 220 k€
- Compte titres (compte-joint) : uniquement des obligations pour 350 k€
- Compte courant (compte-joint) : 25 k€

## ENDETTEMENT et GARANTIES :

Prêt à échéance 12/2012 – Capital restant dû : 50 k€  
Hypothèque (résidence principale)

## COMMENTAIRES OU INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR L'ANIMATEUR

Affaire familiale fondée en 1969 et dirigée depuis par M. Antoine ROBIN-DUVAL, né en 1950.

M<sup>me</sup> ROBIN-DUVAL son épouse, née en 1952, comptable de formation est en charge de la gestion administrative de l'entreprise.

Leur fille Stéphanie née en 1975 diplômée en Marketing et Management, n'occupe aucune fonction dans l'entreprise. Elle est responsable des relations "clients" dans une multinationale.

Leur fils, né en 1973, diplômé d'une école d'architecture d'intérieur travaille dans l'entreprise depuis 10 ans et est le successeur naturel de M. ROBIN-DUVAL.

## LES AUTRES RESSOURCES HUMAINES

FONCTION	NOM, PRÉNOM	AGE	FORMATION OU EXPÉRIENCE	COMMENTAIRES ÉVENTUELS

## RELATIONS BANCAIRES

FONCTIONNEMENT DU COMPTE	2007	2008	2009	CONDITIONS				
CHIFFRE D'AFFAIRES TTC (k€)	1 941	2 097	2 183	COMMISSION DE COMPTE : 0,15 %				
MOUVEMENT REÇU (k€)	1 941	2 097	2 183	INTÉRÊTS DÉBITEURS :				
NOTRE PART DE MOUVEMENT (%)	100	100	100	ESCOMPTE :				
NOTRE PART DE CRÉDITS (%)	100	100	100					
SOLDE MOYEN (k€)	90	97	98,5	DÉROGATOIRES :				
JOURS CRÉDITEURS	305	365	365	<table border="1"> <tr> <td>OUI</td> <td></td> </tr> <tr> <td>NON</td> <td>X</td> </tr> </table>	OUI		NON	X
OUI								
NON	X							

CONCOURS (en k€)	AUTORISÉS		DEMANDÉS	
	TOUTES BANQUES	BCDC	TOUTES BANQUES	CDC
Crédits de fonctionnement				
• découvert	100	100		
• escompte	200	200		
• Autres crédits CT				
Concours d'investissement				
• prêts MLT	50	50		
• crédit-bail				

## COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

FONCTIONNEMENT DU COMPTE

SOUPLE :

LOURD :

CRÉDITEUR :

DÉPASSEMENTS :

M<sup>me</sup> ROBIN-DUVAL souhaite avoir recours au crédit-bail pour renouveler l'équipement standard de l'entreprise.

Par ailleurs, elle nous a demandé de revoir à la baisse nos conditions qui sont actuellement comme suit :

- commission de mouvements : 0,15 %
- taux de la ligne de découvert : 3,25 %
- frais de tenue de compte : 90 € HT / trimestre.

Elle nous demande de les modifier comme suit :

- commission de mouvements : 0,05 %
- taux de la ligne de découvert : 2,85 %
- frais de tenue de compte : 70 € HT / trimestre.

AUTRES CONCOURS :

GARANTIES :

Nantissement du matériel objet du prêt  
Caution des dirigeants-associés pour la ligne de découvert

## TABLEAU DES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Client : Ets STYLES D'EPOQUE	2007		2008		2009	
	k€	%	k€	%	k€	%
Ventes de marchandises						
Production vendue	1 623		1 753		1 825	
Production stockée (+) ou déstockage (-)	- 2		1		- 2	
Production immobilisée						
<b>ACTIVITÉ DE L'EXERCICE HT</b>	<b>1 621</b>	<b>100,0</b>	<b>1 754</b>	<b>100,0</b>	<b>1 823</b>	<b>100,0</b>
Consommations de marchandises						
<b>MARGE COMMERCIALE</b>						
Consommations de matières premières	779		930		1 053	
Autres achats et charges externes	162		184		192	
<b>VALEUR AJOUTÉE</b>	<b>680</b>	<b>41,9</b>	<b>640</b>	<b>36,5</b>	<b>578</b>	<b>31,7</b>
Impôts et taxes	13		22		14	
Charges de personnel	303	18,7	310	17,7	305	16,7
<b>EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>364</b>	<b>22,5</b>	<b>308</b>	<b>17,6</b>	<b>259</b>	<b>14,2</b>
Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation	81		81		81	
Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation	15		9		11	
Autres produits et charges d'exploitation	- 28		-19		-13	
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>270</b>	<b>16,7</b>	<b>217</b>	<b>12,4</b>	<b>176</b>	<b>9,7</b>
Produits financiers	25		20		21	
Charges financières	31		30		32	
<b>RÉSULTAT COURANT</b>	<b>264</b>	<b>16,3</b>	<b>207</b>	<b>11,8</b>	<b>165</b>	<b>9,1</b>
Produits exceptionnels	5		9		8	
Charges exceptionnelles	1		2		1	
Participation des salariés						
Impôt sur les bénéfices	89		73		68	
<b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>179</b>	<b>11</b>	<b>141</b>	<b>8</b>	<b>104</b>	<b>5,7</b>
+ Dotations aux amortissements et aux provisions	81		81		81	
- Reprises sur amortissements et provisions	15		9		11	
+ Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	1		3		3	
- Produits des cessions d'éléments d'actif	2		4		2	
<b>CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT</b>	<b>244</b>	<b>15</b>	<b>212</b>	<b>12,1</b>	<b>175</b>	<b>9,6</b>
TAUX DE MARGE COMMERCIALE						
CAF EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES	15		12,1		9,6	

## ANNEXE II.2

Client : Ets STYLES D'EPOQUE

Arrêtés au : 31/12

### BILANS EN GRANDES MASSES

ACTIF	2007		2008		2009		PASSIF	2007		2008		2009	
		%		%		%			%		%		%
Immobilisations incorporelles brutes (1)	98		118		121		Capitaux propres (1) <i>dont résultat</i>	634		771		867	
Immobilisations corporelles brutes	328		341		355		Provisions à caractère de réserves	179		141		104	
Immobilisations financières brutes							Comptes courants d'associés stables						
<b>ACTIF IMMOBILISÉ BRUT</b>	<b>426</b>	<b>35</b>	<b>459</b>	<b>33</b>	<b>476</b>	<b>30</b>	<b>Ressources propres</b>	<b>634</b>	<b>52</b>	<b>771</b>	<b>55</b>	<b>867</b>	<b>54</b>
Stocks et en-cours	249		251		258		Provisions pour risques et charges						
Avances et acomptes versés							Amortissements et dépréciations d'actif	126		210		291	
Créances clients (2)	545		600		619		<b>Amortissements et provisions</b>	<b>126</b>	<b>10</b>	<b>210</b>	<b>15</b>	<b>291</b>	<b>18</b>
Autres créances							<b>Dettes structurelles</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>75</b>	<b>5</b>	<b>50</b>	<b>3</b>
							<b>RESSOURCES STABLES</b>	<b>860</b>	<b>70</b>	<b>1 056</b>	<b>75</b>	<b>1 208</b>	<b>75</b>
							Avances et acomptes reçus						
<b>ACTIF D'EXPLOITATION ET HORS EXPLOITATION</b>	<b>794</b>	<b>65</b>	<b>851</b>	<b>60</b>	<b>877</b>	<b>54</b>	Dettes fournisseurs	235		276		318	
Valeurs mobilières de placement							Dettes fiscales et sociales	76		81		93	
Disponibilités			103		266		Autres dettes						
<b>TRÉSORERIE ACTIF</b>			<b>103</b>	<b>7</b>	<b>266</b>	<b>16</b>	<b>DETTES D'EXPLOITATION ET HORS EXPLOITATION</b>	<b>311</b>	<b>26</b>	<b>357</b>	<b>25</b>	<b>411</b>	<b>25</b>
							Escompte	39					
							Soldes créditeurs de banque						
							Autres concours	10					
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>1 220</b>	<b>100</b>	<b>1 413</b>	<b>100</b>	<b>1 619</b>	<b>100</b>	<b>TRÉSORERIE PASSIF</b>	<b>49</b>	<b>4</b>				
							<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>1 220</b>	<b>100</b>	<b>1 413</b>	<b>100</b>	<b>1 619</b>	<b>100</b>
(1) dont fonds commercial	12		12		12		(1) dont Capital	50		50		50	
(2) dont Effets escomptés non échus													

## TABLEAU DES DOCUMENTS RÉSUMÉS

CLIENT : Ets STYLES D'EPOQUE

(en k€)

VALEURS STRUCTURELLES		2007	2008	2009
Ressources propres		634	771	867
+ Amortissements et provisions		126	210	291
+ Dettes structurelles		100	75	50
= Ressources stables		860	1 056	1 208
- Actif immobilisé		426	459	476
= <b>Fonds de roulement</b>		<b>434</b>	<b>597</b>	<b>732</b>
Actif d'exploitation et hors exploitation		794	851	877
- Dettes d'exploitation et hors exploitation		311	357	411
= <b>Besoin en fonds de roulement</b>		<b>483</b>	<b>494</b>	<b>466</b>
Trésorerie – Actif		0	103	266
- Trésorerie – Passif		49	0	0
= <b>Trésorerie nette</b>		<b>- 49</b>	<b>103</b>	<b>266</b>
Fonds de roulement		434	597	732
- Besoin en fonds de roulement		483	494	466
= <b>Trésorerie nette</b>		<b>- 49</b>	<b>103</b>	<b>266</b>
RATIOS		2007	2008	2009
Fonds de roulement	(en jours de CA HT)	96	122	144
Besoin en Fonds de Roulement	(en jours de CA HT)	107	101	92
Trésorerie	(en jours de CA HT)	- 11	21	52
Rotation des stocks	(en jours de CA HT)	55	52	51
Délais clients	(en jours)	101	103	102
Délais fournisseurs	(en jours)	75	75	77
$\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Dettes structurelles}} =$		6	10	17
$\frac{\text{Dettes structurelles}}{\text{CAF}} =$		0,4	0,3	0,3
Chiffre d'affaires HT		1 623	1 753	1 825
Chiffre d'affaires TTC		1 941	2 097	2 183
Achats et autres charges externes HT		941	1 114	1 245
Achats et autres charges externes TTC		1 125	1 332	1 489

**BANQUE COMMERCIALE DU CENTRE**  
Agence de Montreuil

## COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN DU 03/09/2010

Nous rencontrons M. et Mme ROBIN-DUVAL afin de faire le point sur la situation de la société

La gérante nous indique que vu le développement du marché, la société a du faire un choix stratégique. En effet, soit la société acceptait toutes les commandes qui lui parvenaient et devait en conséquence procéder à des investissements importants, acquisition d'un nouveau local, embauche de personnel hautement qualifié, achat de nouvelles machines standard et commande de machines de précision unique ; soit procéder à une sélection de la clientèle en augmentant les tarifs tout en maintenant un cap de croissance maîtrisé.

Le comité de direction a choisi la deuxième option, pour deux raisons :

- la première suite au manque de temps nécessaire pour former le personnel qualifié et acquérir les machines spécialisées,
- la deuxième concerne le savoir-faire acquis et que les membres de la famille ROBIN-DUVAL souhaitent transmettre aux générations futures et ne pas le sortir du cadre familial ce qui serait le cas si l'expansion était trop rapide.

Par ailleurs, Mme ROBIN-DUVAL souhaite dorénavant que le renouvellement du matériel standard ne se fasse non plus à travers des acquisitions financées par des emprunts, mais en ayant recours au crédit-bail. Le matériel spécialisé sera toujours financé par des emprunts ordinaires. En effet, d'une part, les sociétés de crédit-bail ne veulent pas financer un matériel difficilement revendable et d'autre part la société souhaite garder la pleine propriété d'une partie de ce qui fait aujourd'hui son savoir-faire unique.

Mme ROBIN-DUVAL ne nous a pas sollicités pour une augmentation de la ligne de découvert, car elle estime que l'autorisation actuelle est suffisante.