

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.

DOSSIER A : 52 points

A1 : 3 points

Définissez la notion de « professionnel artisan », et indiquez les conditions nécessaires pour obtenir ce statut.

Le professionnel artisan est celui qui exerce seul ou avec quelques salariés une activité généralement manuelle dont il a une maîtrise particulière, celle-ci devant être justifiée par un diplôme ou un titre homologué lors de l'inscription au Répertoire des Métiers.

Le statut du professionnel artisan est reconnu :

- aux personnes physiques et aux personnes morales immatriculées au répertoire des métiers (RM)
- ET qui exercent une activité professionnelle indépendante de production, transformation, réparation ou prestations de services,
- ET qui n'emploient pas plus de 10 salariés hors famille.

A2 : 14 points : 1 par élément

Précisez les différents éléments des trois statuts du conjoint d'artisan en complétant l'annexe A à rendre avec la copie.

Voir Annexe A.

A3 : 10 points

A partir des annexes 1 à 3 vous effectuez une synthèse :

• de l'activité de la SARL (5 idées) :

- Le chiffre d'affaires de 1 168 K€ est en progression de 5,30% après une chute en 2010 de 22%. Les perspectives du nouveau marché porterait le CA à 1 363 K€.
- Les achats et services extérieurs sont bien maîtrisés (- 38%) et permettent une Valeur ajoutée de 372 K€ en progression de 25,7%.
- Cette VA est cependant obérée par des charges de personnel en forte augmentation (38,6%) ce qui génère un EBE de seulement 85 K€ en chute de 2%.
- Des dotations aux dépréciations et provisions apparaissent pour la 1^{ère} fois pour 9 K€ ; voir avec M. LEGRAND à quoi elles correspondent.
- Les charges financières diminuent de 33% mais continuent d'affecter le résultat courant.
- Le résultat de l'exercice de 35 K€ est en baisse de 17% mais cet exercice 2010/2011 a subi la crise économique peu favorable au secteur.

En conclusion, affaire qui présente une rentabilité récurrente et se maintient dans un secteur difficile et concurrentiel. L'apport de ce nouveau marché à l'entreprise devrait encore permettre des gains de productivité puisqu'aucune charge de structure supplémentaire n'est prévue. **5 pts**

• du fonctionnement du compte professionnel (2 idées) :

- fonctionnement débiteur quasi permanent avec solde moyen – 41 K€,
- pointes débitrices à – 75, voire – 80 K€,
- facilité de caisse autorisée 75 K€ utilisée en permanence à 60%,
- caution des dirigeants pour la FC à 120% soit à hauteur de 90 K€.

2 pts

• et du patrimoine familial (3 idées) :

- M. et Mme sont propriétaires de la SARL à 50/50, mais aussi de l'EI qui loue le FDC à la SARL,
- Egalement propriétaires de leur résidence principale, estimée à 201 K€ financée par un prêt immobilier (encours restant dû 82 K€ sur 183 K€ empruntés)

- Revenus annuels confortables de 62,1 K€ (35 K€ salaires de la SARL + 27,1 K€ sur l'EI résultats moyens intégralement prélevés),
- Charges de remboursement annuelles 20 K€, ce qui laisse un revenu disponible de 42 K€,
- tous les membres de la famille sont clients et disposent d'épargne à vue ou à terme (LDD, CEL, Livret jeune, PEA, PER et assurance vie).

3 pts

Accepter toute autre idée pertinente.

A4 : 6 points

A partir des éléments d'analyse de la structure financière et des indicateurs d'activité fournis en **annexe 4**, indiquez :

- pourquoi les comptes courants d'associés sont considérés comme des quasi-fonds propres et sont retenus dans le calcul du fonds de roulement :

Les comptes courants d'associés ont un caractère de stabilité (Cf. annexe 1 : lettre de blocage signée en faveur du CEIP) ce qui explique leur situation en quasi fonds propres et leur prise en compte dans le calcul du FDR en ressources stables.

2 pts

- quelles sont les raisons qui expliquent l'importance du besoin en fonds de roulement d'exploitation dans cette affaire:

Dans cette affaire, les stocks sont importants compte tenu de l'activité de fabrication de charpente et menuiserie et surtout les créances clients ont un délai moyen de 65 jours alors que ceux-ci sont essentiellement des particuliers.

2 pts

- comment ces besoins sont financés à ce jour :

En l'absence d'un fonds de roulement suffisant, les besoins d'exploitation sont financés par découvert en compte (*trésorerie nette négative*) à rapprocher de la facilité de caisse autorisée pour 75 K€ mais parfois dépassée.

2 pts

A5 : 5 points

Quelles seront les conséquences du nouveau marché sur la structure financière de cette SARL ?

Le Fonds de roulement est actuellement positif à 181 K€ mais inférieur au BFR de 229 K€. Ce niveau élevé du **BFR** est essentiellement dû à la lourdeur des stocks (inévitables pour ce type d'activité) et surtout au poste Clients. Ceux-ci bénéficient en effet de **délais de paiement importants de 65 jours** alors que l'entreprise paie ses fournisseurs à 55 jours. Le nouveau marché va générer un **besoin supplémentaire** en stocks et conduire à un allongement des délais clients. Ce besoin d'exploitation pourra être financé à court terme, par exemple par une **mobilisation des créances**.

5 pts

A6 : 4 points (2 + 2)

Indiquez quelles informations du compte rendu d'entretien vous permettent de proposer la mise en place d'une ligne d'escompte.

La ligne d'escompte peut être proposée, d'une part car la **créance sera matérialisée par trois LCR**, et d'autre part grâce à la **qualité du tiré** (*entreprise locale connue et saine*). En effet avant la mise en place d'une ligne d'escompte, il faut se faire préciser les tirés exacts afin de **vérifier leur qualité réelle** et, le cas échéant, de **limiter les encours sur certaines signatures**.

A7 : 4 points

A partir des éléments précédents et des nouveaux besoins du client, quel est le montant de la ligne d'escompte à mettre en place ? Justifiez votre calcul.

Le nouveau marché est de 233 K€ TTC dont le déroulement va générer 3 effets de commerce, d'où :

$233 / 3 = 77,67 \text{ K€}$ à escompter, arrondis à 80 K€.

La ligne d'escompte doit cependant tenir compte du fait que les effets remis sont à 45 jours et que les échéances se chevaucheront. On prévoit donc une ligne d'escompte de 160 K€.

A8 : 6 points

Vous proposez également à vos clients la mise en place d'une caution de marché de 30 K€ : indiquez en quoi consiste cet engagement et comment ce montant a été déterminé dans ce dossier.

- Dans ce dossier nous assurons une caution de marché (de 30 K€) qui est un engagement par signature : la banque garantit l'engagement de son client envers un tiers, sans verser de fonds. **2 pts**

Elle se décompose ici en 2 éléments :

- **la garantie de bonne fin** de 10% : cette caution garantit le bénéficiaire de la bonne exécution du marché par notre client. Elle est calculée ici sur le HT du marché soit : **2 pts**

$(233 \text{ K€} / 1,196) * 0,10 = 19,50 \text{ K€}$ arrondi à 20 K€

- **la retenue de garantie** de 5% : cet engagement garantit la qualité des prestations ou travaux effectués par notre client. Elle est calculée ici sur le HT du marché soit : **2 pts**

$(233 \text{ K€} / 1,196) * 0,05 = 9,74 \text{ K€}$ arrondi à 10 K€

Soit un total de 30 K€.

DOSSIER B : 45 points

B1 : 6 points : ôter 0,5 pt par élément faux

Complétez le tableau des Soldes intermédiaires de gestion, annexe B à rendre avec la copie.

Voir annexe B.

B2 : 8 points : 2 pts par indicateur

Procédez, à une analyse de l'activité en vous limitant à l'étude des indicateurs suivants ;
Chiffre d'affaires, Valeur ajoutée, Excédent brut d'exploitation et résultat de l'exercice.

- Le CA de 2010 à 203,5 K€ est en recul de 11%, imputable selon le dirigeant aux méventes d'Internet et à la stabilité des ventes en magasin, phénomène dû à la crise économique. Toutefois ce CA devrait se maintenir entre 235 et 250 K€ selon les relevés de compte fournis sur le 1^{er} trimestre de cette année.

- La VA se maintient à son niveau de 65 K€ sous l'effet d'une bonne maîtrise des consommations qui reculent de 15%.

- L'EBE est en revanche en forte diminution à - 64%, diminution essentiellement due à l'augmentation de la couverture vieillesse du dirigeant (compte de résultat détaillé mais partie de réponse non exigée), les autres charges de personnel restant quasiment stables. Cet EBE reste toutefois suffisant pour couvrir les faibles charges financières liées au seul endettement à terme.

- Le résultat de l'exercice est une perte de 5 795 € due aux éléments ci-dessus, conjugués à un résultat exceptionnel négatif (sans cet élément exceptionnel la perte serait limitée à 3 272 €).

En conclusion, affaire qui ne pose pas vraiment de problème de rentabilité et qui limite sa perte dans une situation conjoncturelle difficile (conclusion non exigée).

B3 : 6 points : 3 pts pour l'actif et 3 pts pour le passif

Complétez les bilans fonctionnels, annexe C à rendre avec la copie.

Voir annexe C.

B4 : 6 points : 2 points par indicateur

Calculez, pour 2009 et 2010, les FDR, BFR et TN.

BILANS RECLASSES	2010	2009	Var. %
= Ressources stables	70 597	95 758	
- Actif immobilisé	33 540	40 460	
= FONDS DE ROULEMENT (FDR)	37 057	55 298	- 33%
Actifs d'exploitation et hors exploitation	51 312	55 499	
- Dettes d'exploitation et hors exploitation	47 560	34 708	
= BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)	3 752	20 791	- 82%
Trésorerie actif	33 305	34 507	
- Trésorerie passif	0	0	
= TRESORERIE NETTE (TN)	33 305	34 507	- 3%
Fonds de roulement	37 057	55 298	
- Besoin en fonds de roulement	3 752	20 791	
= TRESORERIE NETTE (TN) pour contrôle non exigé	33 305	34 507	- 3%

Ne pas pénaliser les écarts de 1 à 2 € dus aux arrondis des liasses fiscales.

Colonne Variation en % non exigée

B5 : 7 points : 5 pts pour points faibles et points forts + 2 pts avis

Rédigez une conclusion qui présentera les points faibles, les points forts de ce dossier et un avis argumenté sur l'octroi du financement et les risques présentés par ce dossier.

Points faibles :

- Forte concurrence sur le domaine d'activité,
- Embauche d'un salarié supplémentaire et surcroît d'activité pour le dirigeant qui se partagera sur les 2 magasins,
- Année 2010 en recul de CA et résultat sur magasin de Joinville négatif,
- nouveau financement supérieur à la valeur du droit au bail ; plan de financement de 160 K€ pour DAB 60 K€.

Points forts :

- **Les fonds propres** de l'affaire s'établissent au 31/12/2010 à 36 K€ soit 31% du bilan. Ces fonds propres couvrent l'endettement financier à terme (capital restant dû de 34 K€ sur prêt CNIDF/OSEO du 1^{er} magasin).
- **Le FDR** à 37 K€ est en baisse de 33% mais le **BFR** diminue de façon plus conséquente de 82%. **La gestion des stocks** s'améliore ; rotation ramenée à 71 j d'activité et les **délais fournisseurs** se maintiennent à 60 j.
- A l'issue de l'**augmentation de capital** en numéraire, les fonds propres seront portés à 88 K€ ce qui améliorera le FDR, d'autant plus que le nouveau prêt sollicité portera l'endettement long terme à 126 K€. (**Remarque exigée des candidats – A valoriser**).
- **La trésorerie** reste excédentaire de 33 K€ et représente 28% du bilan.
- **Expérience professionnelle** de 6 ans sur local de même surface avec résultats en progression jusqu'en 2009,
- **fin du crédit sur Joinville en 12/2011** ; économie mensuelle couvrira intégralement la charge du nouveau crédit,
- **emplacement du nouveau commerce** avec potentiel clients de qualité,
- **économies d'échelle** pouvant résulter de l'exploitation simultanée des 2 magasins (gestion du stock, salaire dirigeant partagé...),
- plan de financement et de trésorerie évalués de façon prudente,
- surface patrimoniale personnelle du dirigeant.

En conclusion bonne structure financière avec perspective d'augmentation du FDR dès la réalisation du projet. **Avis favorable sur le financement de ce dossier.**

Accepter tout argument cohérent, même un avis défavorable s'il est argumenté

B6 : 4 points : calcul mensualité 1 pt (0,5 pt si pas de justification ou démarche) + 3 pts tableau

Calculez la mensualité hors assurance du prêt envisagé et présentez les trois premières lignes du tableau de remboursement hors assurance (Vous justifierez le détail des accluls ou votre démarche).

Avec la calculatrice

- N = nombre de périodes de remboursement = 84 ;
- I/Yr = taux annuel = 3,45 ;
- PV = capital emprunté = 100 000
- FV = valeur du capital au terme du remboursement = 0
- PMT = mensualité recherchée = 1 341,71 €**

Avec la table financière

Au croisement de $t = 3,45\%$ et de $n = 84$ pour 10 000 € empruntés la table donne une mensualité = 134,171, donc pour 100 000 € **mensualité = 134,171 x 10 = 1 341,71 €**

- Avec la formule

$$m = Co \frac{t_m}{1 - (1 + t_m)^{-n}} = m = 100\,000 \frac{0,002875}{1 - (1,002875)^{-84}} = 1\,341,71 \text{ €}$$

Avec

m = mensualité

Co = capital emprunté = 100 000

t_m = taux proportionnel = taux annuel / 12 = 3,45 / 12 = 0,2875% = 0,002875

n = nombre de périodes de remboursement = 84

Tableau de remboursement de l'emprunt (3 premières lignes)

Période	Capital dû début période	Intérêts	Amortissement du capital	Mensualité	Capital dû fin de période
1	100 000,00	287,50	1 054,21	1 341,71	98 945,79
2	98 945,79	284,47	1 057,24	1 341,71	97 888,55
3	97 888,55	281,43	1 060,28	1 341,71	96 828,27

La colonne « Capital dû en fin de période » n'est pas obligatoire

B7 : 2 points

Quelle(s) garantie(s) et/ou assurance(s) sollicitez-vous pour l'octroi du prêt ?

Rappel : OSEO s'est porté caution à hauteur de 50%

Nous sollicitons à titre de garantie :

- Caution solidaire du gérant à hauteur de 50%
- Nantissement du fonds de commerce,
- Assurance DC/PTIA 100% sur le gérant (cette assurance était énoncée dans la question suivante)

Accepter toute autre réponse cohérente.

B8 : 2 points : 1 pt par élément

Calculez le coût total de ce prêt en retenant une assurance décès et perte totale et irréversible d'autonomie (DC/PTIA) à 100% sur la tête du gérant. Taux d'assurance 0,24% par an calculée sur le capital initial.

- Mensualité HA = 1 341,71 * 84 = 112 703,64 – 100 000 = 12 703,64
 - Assurance gérant : 100 000 * 0,24% * 7 = 1 680,00
 - Caution OSEO : 100 000 * 0,60% = 600,00
 - Frais dossier bancaire = 300,00
- Coût total = 15 283,64 €**

B9 : 4 points (1 pt par idée)

*Dans le cadre d'une entrée en relation, présentez le détail de l'offre faite à ce client (au moins 4 produits et/ou services) **Toute proposition cohérente est acceptée.***

Rappel : la banque actuelle du client fonctionne selon les éléments suivants :

- 100% du CA du magasin de Joinville
- FC de 14 K€ (TB + 4%)

Conditions monétiques fixes à 0,80%

Nous pouvons proposer :

- **Convention packagée** compte courant professionnel comprenant carte bancaire professionnelle, abonnement télérel, protection compte et moyens de paiement,
- **un contrat monétique** qui intégrera les services et conditions suivants :
 - *abonnement TPE* ADSL fixe ou ADSL radio avec installation sur site du matériel autonome et logiciel (tarif à définir selon matériel),
 - conditions tarifaires ; commissions sur encaissement des paiements TPE qui peuvent être alignées sur le confrère $\pm 0,10$ à étudier,
 - *paiement sécurisé sur Internet* avec licence du logiciel et mise en service du TPE virtuel et abonnement mensuel (tarif à définir),
- **pas de facilité de caisse** avant 6 mois de fonctionnement **mais proposition d'un différé de remboursement total du prêt** (sans majoration) durant les 3 mois de travaux prévus du nouveau magasin,
- **ou** Facilité de caisse avec caution personnelle du dirigeant,
- **garantie de loyers** avec blocage **Compte à terme**,
- offre de placement de trésorerie (OPCVM monétaires ou autres placements plus ou moins dynamiques),

En contrepartie, nous sollicitons 100% du CA du magasin financé à Saint Maur

+ **Proposition équipement à titre privé** (double relation) : *accepter toute proposition*

Nous remettons les conditions générales de fonctionnement et les tarifs de nos produits et services lors de l'ouverture du compte.

DOSSIER C : 17points

C1 : 8 points

Citez et définissez succinctement les grandes familles d'assurances destinées aux professionnels.

- **Les assurances de dommages aux biens** : destinées à compenser un préjudice subi par un assuré en cas d'atteinte accidentelle à ses biens ;
- **les assurances de responsabilité** : dans l'exercice de leur activité, les professionnels engagent leur responsabilité. Les conséquences financières de ces responsabilités sont couvertes par l'assurance-responsabilité civile professionnelle pour les professions libérales et par l'assurance responsabilité civile exploitation pour les entreprises.
- **les assurances de personnes** : destinées à protéger contre les risques de la vie :
 - Suite à décès ;
 - Suite à maladie et/ou accident ;
 - Suite au départ en retraite
- **les autres assurances** : il s'agit de contrats spécifiques servant à compenser :
 - Les risques de pertes d'exploitation ;
 - Les risques de conflits ;
 - Les risques crédit.

C2 : 3 points (3 moyens attendus)

Proposez à l'agence les moyens à mettre en œuvre pour mener cette campagne. Développez au moins trois moyens.

- **Ciblage** à affiner ;
 - **Mailing** avec encart plaquette produit ciblé puis relance téléphonique des cibles sur jours et plages horaires différents ;
 - **Prospection** des commerçants et artisans de la zone de chalandise ;
 - **Organisation d'un petit-déjeuner/ conférence** sur le thème de la préparation à la retraite suivi de rendez-vous diagnostic ;
 - Utilisation **d'outils de simulation** retraite...
- Toute autre idée développée est acceptée.*

C3 : 4 points : au moins 2 caractéristiques formulées en avantages (ne pas admettre le « recopiage » des données du tableau.

Recensez les principaux avantages des deux « produits retraite » proposés.

Les éléments principaux attendus sont :

PERCO-I	MADELIN
Possibilité d'abondement par l'entreprise	Possibilité d'une couverture sociale complète (en plus de la retraite) ; maladie, chômage
Déductibilité de l'abondement	Cotisations déductibles
Cinq possibilités de sortie anticipée	Deux possibilités de sortie anticipée
Choix de la possibilité de sortie ; capital ou rente	

C4 : 2 points

Pourquoi est-il important pour une agence bancaire de commercialiser ces produits de prévoyance et d'assurance ? Vous justifierez votre réponse.

Ces contrats commercialisés par les établissements de crédit permettent :

- de gérer, notamment au travers de leurs filiales, des capitaux d'épargne à long terme ;
- l'équipement et la fidélisation de la clientèle ;
- de renforcer la synergie entre besoins à titre professionnel et personnel (fiscalité) ;
- d'exercer des activités rentables et commissionnées afin d'augmenter le PNB.

LES STATUTS DU CONJOINT D'ARTISAN

14 points (1 pt par élément)

Statut Eléments comparatifs	Conjoint collaborateur	Conjoint salarié	Conjoint associé
Caractéristiques du statut	<ul style="list-style-type: none"> - Travaille dans l'entreprise, de façon subordonnée sans être rémunéré ni exercer aucune autre activité (<i>l'activité salariée à temps partiel est admise depuis la Loi Madelin</i>). - Son nom est mentionné au RM et ce statut s'acquiert sur option avant le 1^{er} juillet pour effet au 1^{er} janvier suivant. - Ce statut ne concerne que les conjoints mariés : sont exclus les concubins et pacsés. 	<ul style="list-style-type: none"> - Celui qui perçoit un salaire au moins égal au SMIC au titre d'un contrat de travail - exerce un emploi effectif sous lien de subordination, qui participe réellement à l'activité à titre professionnel et habituel, - qui ne s'immisce pas dans la gestion de l'entreprise et cotise comme tout salarié. - Ce statut est étendu aux personnes liées par un PACS. 	<ul style="list-style-type: none"> - Celui qui participe à la constitution du capital social et à l'activité de l'entreprise. - Il dispose d'un droit d'administration et de contrôle et un droit au partage des bénéfices.
Protection sociale	<ul style="list-style-type: none"> - Bénéficie d'une protection sociale variable selon les cotisations versées. - En cas de maladie le conjoint non rémunéré est couvert en tant qu'ayant-droit du chef d'entreprise. - En cas de maternité l'épouse collaboratrice a droit à une allocation de repos maternel et à une allocation de remplacement sous conditions. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bénéficie comme tout salarié de la protection sociale : indemnités journalières de maladie, maternité et accidents de travail, retraite personnelle, possibilité d'adhérer à une plan d'épargne entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> - Il est affilié au régime général de la sécurité sociale s'il est associé ET gérant minoritaire salarié. - Il est affilié au régime des travailleurs indépendants s'il est associé ET gérant majoritaire, ou seulement associé participant pleinement à l'activité.
Retraite	<ul style="list-style-type: none"> - Peut adhérer à un régime d'assurance volontaire vieillesse, les cotisations versées sont alors déductibles du bénéfice imposable s'il n'est pas rémunéré. - Cette retraite sera personnelle et ne pourra être remise en cause en cas de divorce 	<ul style="list-style-type: none"> - Les rémunérations et charges sociales sont entièrement déductibles du résultat pour les sociétés soumises à l'IS. Pour les autres sociétés, la déductibilité dépend du régime matrimonial des époux. 	

ANNEXE B

DOCUMENT À COMPLÉTER ET À RENDRE AVEC LA COPIE

TABLEAU DES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION – SARL ART ET CUISINE

6 points : ôter 0,50 par élément faux
(en euros)

S.A.R.L. ART ET CUISINE	2010	2009	Variation annuelle	
			En euros	En %
Ventes de marchandises	201 546	226 963	- 25 417	- 11,20
- Coût d'achat des marchandises vendues	93 079	111 449	- 18 370	- 16,48
= MARGE COMMERCIALE	108 467	115 515	- 7 048	- 6,10
+ Production vendue	2 005	2 387	- 383	- 16,03
± Production stockée (+) ou déstockage (-)				
+ Production immobilisée				
= PRODUCTION DE L'EXERCICE	2 005	2 387	- 383	- 16,03
- Consommations de l'exercice en provenance des tiers	45 050	53 303		
= VALEUR AJOUTÉE	65 422	64 599	+ 823	+ 1,27
+ Subventions d'exploitation	240			
- Impôts, taxes et versements assimilés	3 800	1 211		
- Charges de personnel	56 300	47 991	+ 8 309	+ 17,31
= EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	5 562	15 397	- 9 834	- 63,87
+ Reprises sur amortissements et dépréciations d'exploitation	-			
+ Autres produits	-	1 400		
- Dotations aux amortissements et dépréciations d'exploitation	6 921	7 113		
- Autres charges	82	-		
= RÉSULTAT D'EXPLOITATION (REX)	- 1 441	9 684	- 11 125	- 114,84
+ Quote-part des opérations en commun	-	-		
+ Produits financiers	-	-		
- Charges financières	1 831	2 477	- 646	- 26,06
= RÉSULTAT COURANT	- 3 272	7 207	- 10 478	- 145,38
± Résultat exceptionnel	- 2 523	- 2 199		
- Participation des salariés	-	-		
- Impôts sur les sociétés	-	- 811		
= RÉSULTAT DE L'EXERCICE	- 5 795	4 197	- 9 992	- 172,42

Ne pas pénaliser les différences de 1 ou 2 € dues aux arrondis du compte de résultat

6 points : 3 pts pour l'actif et 3 pts pour le passif
ôter 0,50 par élément faux

Entreprise : ART ET CUISINE

Arrêté au : 31/12/2010

BILANS RECLASSES

(En euros)

ACTIF	2010	%	2009	%	PASSIF	2010	%	2009	%
Immobilisations incorporelles	0		0	-	Ressources propres	36 383	31	46 178	35
Frais de recherche & développement					Capital, réserves, résultat conservé (2)	36 383		46 178	
Autres immobilisations incorporelles	3 999				Subventions d'investissement				
- Amortissements et dépréciations	3 999				Provisions réglementées				
Immobilisations corporelles	24 588	21	31 508	24	Autres fonds propres				
Terrains					Provisions à caractère de réserves				
Constructions					Actifs sans valeur				
Installations, matériels & outillage					Quasi-fonds propres				
Autres immobilisations et avances	58 884				Obligations convertibles				
- Amortissements et dépréciations	- 34 296				Emprunts participatifs				
Immobilisations financières	8 952	7	8 952	7	Comptes courants d'associés stables				
Participations & comptes rattachés					Provisions				
Autres	8 952				Provisions pour risques et charges			-	-
- Dépréciations					Dettes structurelles	34 214	29	49 580	38
ACTIF IMMOBILISÉ NET	33 540	28	40 460	31	dont auprès des établissements de crédit	34 214		49 580	
Actif d'exploitation	51 312	44	55 499	43	RESSOURCES STRUCTURELLES	70 597	60	95 758	73
Stock & en-cours					Dettes d'exploitation	47 560	40	34 708	27
Matières premières & approv.					Avances et acomptes reçus	4 538			
En-cours de production					Dettes fournisseurs	32 327		29 694	
Produits intermédiaires & finis					Dettes fiscales et sociales	10 211		5 014	
Marchandises	47 936		52 809		Dettes sur immobilisations				
- Dépréciations					Autres dettes	484			
Avances & acomptes versés					dont dividendes décidés				
Créances clients (1)					Trésorerie passive	-		-	-
- Dépréciations					Escompte				
Autres créances, charges const. d'av.	3 376		2 690		Soldes créditeurs de banque				
Capital appelé non versé					Autres concours				
Trésorerie active	33 305	28	34 509	26	PASSIF CIRCULANT	47 560	40	34 708	27
Valeurs mobilières de placement									
Disponibilités	33 305		34 509		TOTAL DU PASSIF	118 157	100	130 467	100
ACTIF CIRCULANT	84 617	72	90 008	69					
TOTAL DE L'ACTIF	118 157	100	130 467	100					

(1) dont effets escomptés non échus

(2) dont capital

7 500

7 500

Ne pas pénaliser les différences de 1 ou 2 € dues aux arrondis du bilan