



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Bordeaux
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

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

BTS BANQUE

TECHNIQUES BANCAIRES E5B

MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

SESSION 2015

Durée : 5 heures

Coefficient : 6

Matériel autorisé :

Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Documents à rendre avec la copie :

Annexe A	page 17 et 18
Annexe B	page 19 et 20
Annexe C	page 21 et 22

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 22 pages, numérotées de 1/ 22 à 22/ 22.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 1 sur 22

COMPOSITION DU DOCUMENT :

- Sujet 4 pages pages 4 à 7
- 9 annexes numérotées de 1 à 9 pages 8 à 16
- 3 annexes à rendre avec la copie
 - o Annexe A pages 17 et 18
 - o Annexe B pages 19 et 20
 - o Annexe C pages 21 et 22

BARÈME INDICATIF :

Total 120 points

DOSSIER A : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE – SARL FMS	58 points
DOSSIER B : GESTION DU CLIENT PROFESSIONNEL À TITRE PERSONNEL	24 points
DOSSIER C : CRÉATION D'ENTREPRISE, FINANCEMENT ET SÛRETÉS	32 points
Qualité professionnelle (orthographe, expression, présentation) :	6 points

REMARQUES IMPORTANTES :

La qualité professionnelle de la présentation et de la rédaction sera prise en compte dans l'évaluation.

Il est recommandé de traiter le sujet dans l'ordre des questions.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 2 sur 22

LISTE DES ANNEXES

N°	Page/ 22	Libellés
1	8 et 9	Données sur le secteur « Commerce de cycles et motocycles »
2	10	SARL FMS : Informations sur l'entreprise
3	11	SARL FMS : Bilans condensés au 31/12/2014
4	12	SARL FMS : Compte de résultat de l'exercice au 31/12/2014 (en liste)
5	13	Données sur le marché du bien-être
6	14	SARL INNOV : Renseignements sur le prospect
7	15	SARL INNOV : Informations sur le financement du projet
8	16	SARL INNOV : Proposition de crédit de la banque BPS
9	16	Extraits de tables financières
Annexes fournies en double exemplaire (1 exemplaire à rendre avec la copie) :		
A	17	SARL FMS : Tableau des soldes intermédiaires de gestion au 31/12/2014
A	18	SARL FMS : Tableau des soldes intermédiaires de gestion au 31/12/2014
B	19	SARL FMS : Tableau des ratios au 31/12/2014
B	20	SARL FMS : Tableau des ratios au 31/12/2014
C	21	Tableau comparatif des régimes matrimoniaux
C	22	Tableau comparatif des régimes matrimoniaux

Banque de Paris-Sud (BPS)

Titulaire depuis l'an dernier d'un BTS banque option marché des professionnels, vous travaillez depuis un mois au sein de l'agence de la ville d'Arcueil de la « **Banque de Paris-Sud** » où vous occupez un poste de conseiller professionnel, en remplacement d'un conseiller ayant obtenu une promotion.

Arcueil est une ville française située au sud de Paris. C'est une commune urbanisée à plus de 90 % et disposant d'environ 45 % de logements sociaux.

Arcueil possède un tissu économique dynamique et une diversité d'entreprises avec la présence de grandes entreprises et d'un réseau de PME très important.

Votre portefeuille comporte environ 140 professionnels. Avec l'accentuation de la crise économique, beaucoup d'entreprises rencontrent des difficultés et ont besoin du soutien des banques.

Dans ce contexte, en ce jour du mois de **mai 2015**,

- vous analysez le dossier d'un professionnel client depuis 5 ans de la banque, Monsieur Yves MOTOR, gérant de la SARL « France Moto Services » (FMS), qui connaît des difficultés de trésorerie et attend de vous aide et accompagnement ;
- vous lui apportez aussi un conseil dans le cadre d'une éventuelle double relation professionnel-particulier ;
- vous étudiez l'opportunité d'entrer en relation avec un prospect, Madame INNOV Anna, ayant un projet de création d'une société d'entretien corporel – SPA, et qui, de ce fait, sollicite votre concours.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 4 sur 22

DOSSIER A – ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE – SARL FMS

Depuis 2010, de nombreuses entreprises de votre portefeuille ont subi de plein fouet les effets de la crise économique et peinent à retrouver le chemin d'une activité croissante.

Certaines d'entre elles ont même connu un dépôt de bilan.

Vous êtes donc très soucieux(euse) de leur situation, d'autant plus que votre banque s'est engagée auprès des Pouvoirs publics à jouer pleinement son rôle de soutien de l'activité économique.

Vous avez reçu comme consigne de détecter les causes de ces difficultés de trésorerie, afin de distinguer les situations passagères liées à la conjoncture économique, de celles plutôt liées à « une mauvaise gestion ».

Vous devez par conséquent être particulièrement vigilant(e) dans le suivi de la situation de trésorerie de vos clients.

Justement, aujourd'hui, un de vos dossiers attire particulièrement l'attention de votre directeur du fait de son solde de compte débiteur depuis plusieurs mois. Il vous demande de l'étudier de manière approfondie et de lui justifier cette situation.

Il s'agit de la **SARL « France Motos Services » (SARL FMS)** dirigée par Monsieur Yves MOTOR, pour laquelle vous disposez d'un certain nombre d'informations issues de sa comptabilité.

TRAVAIL À FAIRE

A1 – **À partir des informations réunies dans l'annexe 1**, mettez en évidence au moins trois opportunités et trois menaces sur le marché de la SARL FMS.

A2 – **À partir des annexes 1 et 2**, indiquez dans un tableau quatre points forts et un point faible de l'entreprise SARL FMS par rapport à sa situation économique.

A3 – **À partir de l'annexe 4**, présentez le tableau des soldes intermédiaires de gestion et calculez les variations des cinq premiers soldes pour 2014 (**Annexe A – à rendre avec la copie**).

A4 – **À partir de l'annexe 3**, calculez le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette en 2014.

A5 – **À partir des annexes 3 et 4**, calculez les ratios de structure et de liquidité pour l'année 2014 (**Points 1 et 2 de l'Annexe B – à rendre avec la copie**).

A6 – **À partir des annexes 3, 4 et A**, calculez pour l'année 2014 les ratios de rentabilité et de solvabilité (**Point 3 de l'Annexe B – à rendre avec la copie**).

A7 – **À partir des annexes A et B**, analysez l'évolution de l'activité, des résultats, de la structure financière, de la trésorerie et de la solvabilité de la société SARL FMS et donnez un avis général sur la santé économique et financière de cette entreprise.

A8 – Au vu de l'ensemble des résultats obtenus, donnez au moins deux arguments qui pourraient justifier, pour la banque, la nécessité de mettre cette société sous surveillance.

DOSSIER B – GESTION DU CLIENT PROFESSIONNEL À TITRE PERSONNEL

Monsieur MOTOR et sa compagne, comme indiqué précédemment, ont deux enfants. Ils ne sont pas mariés. Ils réfléchissent à l'intérêt d'un éventuel mariage et souhaitent obtenir des précisions sur les différents régimes matrimoniaux.

TRAVAIL À FAIRE

B1 – Complétez le tableau de l'**Annexe C – à rendre avec la copie**, afin de comparer les trois principaux régimes matrimoniaux existant en France.

B2– Expliquez quel régime matrimonial vous leur conseilleriez compte tenu de leur situation professionnelle.

B3 – Citez deux inconvénients majeurs sur le plan fiscal (un argument) et successoral (un argument) pour Monsieur MOTOR, de ne pas s'être marié.

B4 – **À partir de l'annexe 2**, indiquez le régime fiscal et la catégorie des revenus perçus par M. MOTOR et sa compagne au titre de leur rôle dans la société SARL FMS.

Ils sont par ailleurs clients d'une banque concurrente pour leurs comptes particuliers. Vous aimeriez obtenir la double relation.

TRAVAIL A FAIRE

B5 – Donnez deux avantages pour vos clients et deux avantages pour votre banque de gérer la double relation.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 6 sur 22

DOSSIER C – CRÉATION D'ENTREPRISE, FINANCEMENT ET SÛRETÉS

Première partie : L'entrée en relation

Vous avez reçu la semaine dernière Mme Anna INNOV qui a un projet de création d'entreprise bien avancé concernant une activité d'entretien corporel à Paris, dans un arrondissement de très bonne notoriété.

Elle a choisi votre banque sur recommandation d'un ami commerçant.

Vous devez aujourd'hui vous prononcer sur l'opportunité de poursuivre ces pourparlers.

Pour mener à bien cette étude vous avez recueilli des informations sur l'environnement de l'activité projetée (**annexe 5**) ainsi que sur sa situation personnelle (**annexe 6**) et ses besoins (**annexe 7**).

TRAVAIL À FAIRE

C1 – **À partir des annexes 5, 6, 7** indiquez au minimum 8 éléments économiques et financiers positifs sur ce dossier et concluez sur la possibilité de lui accorder un financement.

C2 – Mme INNOV, a choisi un statut de SARL pour sa société : donnez un avantage de ce statut qui justifie ce choix pour elle et précisez la conséquence de ce choix pour la banque.

C3 – Dans le cadre d'une ouverture de compte au nom de la SARL « INNOV BIEN-ÊTRE », citez et justifiez au moins deux services que vous pouvez proposer à Mme INNOV.

Deuxième partie : Financement

Pour réaliser son projet, Madame INNOV souhaiterait obtenir un financement et vous soumet sa demande.

Elle souhaite rembourser l'emprunt sur une durée de 7 ans, mais avec un différé total de 3 mois, comme elle l'a obtenu de l'organisme de crédit-bail.

TRAVAIL À FAIRE

C4 – **À partir de l'annexe 8 et de l'annexe 9** justifiez par le calcul (utilisation de la calculatrice financière ou des tables financières) les montants grisés dans l'extrait du tableau de remboursement de l'emprunt présenté au bas de cette annexe 8.

C5 – **À partir de l'annexe 8**, calculez le coût total du crédit envisagé par votre banque.

C6 – Présentez au moins deux avantages procurés par le financement par crédit-bail pour la société SARL « INNOV BIEN-ÊTRE », hormis le fait d'avoir permis la diminution des besoins.

Troisième partie : Sûretés

La politique de votre établissement est de prendre des garanties dans le cadre des financements à moyen terme.

TRAVAIL À FAIRE

C7– Préconisez au moins deux garanties adaptées à la situation de ce prospect en les définissant et en justifiant votre choix.

DONNÉES SUR LE SECTEUR « COMMERCE DE CYCLES ET MOTOCYCLES »

LE MARCHÉ

Confrontés à un contexte de ralentissement de l'activité économique, les professionnels de ce secteur voient le volume des ventes se dégrader depuis quelques années. Cependant, cette évolution contraste selon les segments de marché. Le marché des moins de 125 cm³ voit sa demande se maintenir, soutenue notamment par le succès des scooters dont la part croît dans le total des ventes. À l'inverse, le segment des motocycles de plus de 125 cm³, autrefois florissant, est maintenant en perte de vitesse. L'offre de véhicules d'occasion demeure bien orientée, permettant de stimuler la consommation.

Tendance : l'activité des professionnels des deux-roues continuera à être soutenue par les politiques de restriction de la circulation des voitures dans les grandes agglomérations.

Organisation : ce marché a une activité de commerce de détail de motocycles et de pièces détachées ainsi qu'une activité d'entretien et de réparation.

Le commerce de détail de motocycles comprend :

- les cyclomoteurs et scooters, de cylindrées < 50 cm³, qui ne nécessitent aucun permis mais requièrent la détention du Brevet de Sécurité Routière (BSR) pour les personnes nées après 1988 ;
- les motocycles de petites cylindrées (jusqu'à 125 cm³), utilisables avec un permis voiture de plus de 2 ans assorti d'une formation pratique ou un permis A1 (pouvant être passé à partir de 16 ans) ;
- les motocycles de grosses cylindrées, pour lesquels un permis spécifique est requis.

Le commerce de détail de pièces et accessoires pour motocycles est souvent tenu directement par les revendeurs eux-mêmes ou par des ateliers de réparations.

L'activité d'entretien et de réparation de cycles et motocycles est assurée par les revendeurs eux-mêmes ou de petits réparateurs indépendants.

Principaux indicateurs :

- Un marché évalué à 2,8 milliards d'euros en 2014

Selon l'INSEE, le chiffre d'affaires du commerce et de la réparation de motocycles progresse de + 2,1 % en 2014, pour atteindre 2,8 milliards d'euros.

Évolution du chiffre d'affaires du commerce et de la réparation de motocycles entre 2012 et 2014 (en millions d'euros TTC) :

Secteur	2012	2013	Δ 13/12	2014	Δ 14/13
Commerce et réparation de motocycles	2 759	2 742	- 0,6 %	2 800	+ 2,1 %
Commerce et réparation d'automobiles et de motos	115 117	118 226	+ 2,7%	122 600	+ 3,7 %

Source : IHS GLOBAL d'après INSEE, les comptes du commerce en 2014

- Un marché déterminé par :

- **L'évolution de la réglementation** : Depuis le 1^{er} janvier 2011, une formation de 7 heures est obligatoire pour conduire un cyclomoteur 50 à 125 cm³. L'année 2013 a vu la création de 2 nouvelles catégories de permis de conduire. Les professionnels craignent que ces mesures n'affectent les ventes.
- **Les conditions de circulation et le prix de l'essence** : les conditions de circulation et l'engorgement des transports en commun dans les agglomérations encouragent l'utilisation des motocycles, notamment des scooters, de même qu'un prix élevé de l'essence. Le marché reste néanmoins dépendant du pouvoir d'achat des ménages : selon la CSIAM, le nombre d'immatriculations de motocycles de plus de 50 cm³ a reculé de - 6,7 % en 2014.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 8 sur 22

- **Le nombre d'accidents de la route** : bien que les motocyclistes parcourent assez peu de kilomètres par an et que les motards ne constituent que 1,2 % du trafic, ils représentent 17,6 % des victimes en 2014 (11,6 % en 2000)..
- **Les conditions météorologiques** : des conditions climatiques clémentes, comme dans le Sud de la France, favorisent le marché des 2 roues.

- 5 841 entreprises

L'INSEE recense 5 841 entreprises de commerce et réparation de motocycles en 2014. Selon la FNCRM (Fédération Nationale du Commerce et de la réparation du cycle et du Motocycle), les entreprises ont en moyenne 4 ou 5 salariés, et 25 % des entreprises n'ont aucun salarié.

Les entreprises proposent la vente ainsi que la réparation, condition nécessaire pour obtenir l'agrément et distribuer une marque. Les détaillants peuvent être exclusifs ou multimarques (3 ou 4 marques non concurrentes distribuées).

En 2014, la plupart des structures sont des concessions de marques japonaises (YAMAHA, HONDA, SUZUKI, KAWAZAKI) ou européennes (PIAGGIO, PEUGEOT, BMW, MBK...).

- Concurrence

La concurrence est importante au sein d'un même secteur géographique : concessionnaires, magasins indépendants multimarques et grandes surfaces, qui pratiquent, de manière ponctuelle, d'importantes baisses de prix sur les cyclomoteurs. La concurrence s'intensifie avec le développement de chaînes de réparation telles que MIDAS OU SPEEDY, également positionnées sur les deux roues.

LE MÉTIER

L'accès à la profession : la profession de réparateur est éligible au titre d'artisan, nécessitant un CAP ou un BEP de Maintenance des véhicules automobile option motorcycle, ou un CQP (certificat de qualification professionnelle) Mécanicien Spécialiste Motorcycle avec un stage de pratique professionnelle, ou à défaut, 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur.

Le profil des entrepreneurs : les chefs d'entreprises sont en majorité des hommes âgés d'une cinquantaine d'années. Les SARL sont majoritaires (59 %), suivies des artisans commerçants (22 %) en 2014.

Les clients : les clients sont en majorité des particuliers, souvent des jeunes, des actifs dans les grandes agglomérations, des passionnés ou des automobilistes qui souhaitent diversifier leurs modes de transport. Certains professionnels travaillent également avec les entreprises et les collectivités.

Les coûts, les charges et les résultats :

Indicateurs financiers des commerçants et réparateurs de motocycles en 2014

Chiffre d'affaires moyen	334,4 (K€)	Charges de personnel (% du CA) *	7,6%
Marge brute (% du CAHT)	32,6 %	Excédent brut d'exploitation (% CA)	11,4%
Valeur ajoutée (% du CAHT)	20,5 %	Résultat courant (% CA)	6,8%

Source : FCGA, échantillon de 451 entreprises d'effectif moyen de 2,1 personnes *hors cotisations de l'exploitant -

Chiffre d'affaires par personne dans les entreprises du secteur comptant 2 personnes : 158 K€.

Principaux coûts : achats de marchandises (74 % du chiffre d'affaires, pour l'ensemble des entreprises de commerce et réparation de motocycles en 2014), achat et charges externes (11 %).

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 9 sur 22

SARL FMS : INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE

Situation familiale et professionnelle des dirigeants et associés :

Nom :	MOTOR	JACQI
Prénom :	Yves	Marianne
Âge :	45 ans	44 ans
Situation familiale :	Concubinage	Concubinage
Régime matrimonial :	Néant	
Profession :	Gérant salarié de la SARL FMS	Associée de la SARL FMS
Enfants :	Maxime 23 ans (salarié Orange) et Marion 17 ans (lycéenne)	
Adresse :	12, rue Léonard 94230 Cachan	
Patrimoine :	Propriétaires de leur résidence principale (valorisation brute : 350 K€, Crédit immobilier : capital restant du 135 K€, échéance 06/2020, mensualités 2 035 €.)	

Répartition du capital : le capital de la SARL FMS est détenu par Marianne JACQI à hauteur de 54,96% et par Monsieur Yves MOTOR à hauteur de 45,04%.

Localisation de la société : la SARL FMS est située dans un quartier résidentiel de la ville de Cachan mais assez loin de l'avenue principale conduisant en 15 minutes à l'entrée sud de Paris. Elle subit les mêmes conditions de concurrence que celles du secteur.

Effectif moyen de la société : trois personnes dont le gérant, un salarié et un apprenti. Le gérant envisage de se séparer de son salarié en raison de difficultés pressenties. Monsieur Yves MOTOR, mécanicien de formation, a longtemps travaillé chez YAMAHA avant de se mettre à son compte.

Activité de la société : le chiffre d'affaires annuel est d'environ 340 k€

Les clients sont à 50% des particuliers et à 50 % des entreprises qui possèdent une flotte de scooters pour leurs salariés. Pour compenser la baisse du chiffre d'affaires, la SARL FMS a obtenu de son fournisseur un stock important de motos à prix promotionnels. Pour écouler ce stock, elle est tenue à une certaine souplesse dans les délais de règlement clients. Elle doit faire face également, du fait de la crise, à de nombreuses créances douteuses.

SARL FMS : BILANS CONDENSÉS AU 31/12/2014 (Montants en K€)

BILAN ACTIF	2014	2013	2012	BILAN PASSIF	2014	2013	2012
Immobilisations nettes	21,28	14,88	12,38	Fonds propres	120,30	125,77	130,13
dont incorporelles	0,00	0,00	0,00	dont capital	19,06	19,06	19,06
(fonds de commerce)	0,00	0,00	0,00	dont report à nouveau et réserves	57,24	52,07	28,90
dont corporelles	52,97	45,04	40,02	dont résultat exercice	1,96	5,15	23,18
(amortissements)	(41,30)	(39,77)	(37,25)	dont compte courant d'associés	42,05	49,49	59,00
dont financières	9,61	9,61	9,61				
Actif circulant net	180,46	165,52	180,56	Dettes à moyen et LT	0,00	0,00	0,00
dont stocks marchandises	176,66	163,35	176,90	Dettes à court terme	56,70	46,57	44,36
dont autres actifs circulants	0,00	0,00	0,00	dont provisions			
dont clients + escompte (dépréciations)	14,86 (11,06)	13,23 (11,06)	14,72 (11,06)	dont fournisseurs	45,11	27,45	31,84
				dont fiscales et sociales			
				dont autres dettes	11,59	19,12	12,52
Trésorerie Actif	0,12	0,36	0,36	Trésorerie Passif	24,86	8,42	18,81
Total de l'Actif	201,86	180,76	193,30	Total du Passif	201,86	180,76	193,30

Le taux de TVA applicable à l'exercice 2014 est de 20 %

Les comptes courants d'associés sont considérés dans ce cas comme faisant partie des fonds propres.

SARL FMS : COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE AU 31/12/2014 (en liste)

		Exercice 2014 en K€						Exercice 2013 en K€	
		France		Exportations et livraisons intra-communautaires		Total			
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises *	FA	342,594	FB		FC	342,594	348,082	
	Production vendue {	biens *	FD		FE		FF		
		services*	FG		FH		FI		1,107
		Chiffres d'affaires nets*	FJ		FK		FL	342,594	349,189
	Production stockée*					FM			
	Production immobilisée*					FN			
	Subventions d'exploitation					FO			
	Autres produits (1)					FP	6,706	3,224	
	Total des produits d'exploitation (I)					FQ	349,301	352,413	
	CHARGES D'EXPLOITATION	•.Achats de marchandises (y compris droits de douane)*					FR	163,718	152,143
Variation de stock (marchandises)*						FS	(2,450)	11,257	
Achats de matières premières et autres approvisionnements (y compris droits de douane)*						FT	1,095	0,690	
Variation de stock (matières premières et approvisionnements)*						FU			
Autres achats et charges externes (2) (3)*						FV	95,023	83,597	
Impôts, taxes et versements assimilés*						FW	7,616	9,719	
Salaires et traitements*						FX	49,805	51,782	
Charges sociales (5)						FY	28,388	33,576	
Dotations aux amortissements*						FZ	1,544	1,244	
Dotations aux provisions						GA			
Autres charges (4)						GB	0,179	0,260	
Total des charges d'exploitation (4) (II)						GC	344,918	344,266	
1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)						GD	4,383	8,147	
Produits financiers (III)					GE				
Charges financières (IV)					GF	1,916	1,947		
2 - RÉSULTAT FINANCIER (III - IV)					GG	(1,916)	(1,947)		
Produits exceptionnels (V)					GH				
Charges exceptionnelles (VI)					GI	0,088	0,116		
3 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (V - VI)					GJ	(0,088)	(0,116)		
Impôts sur les bénéfices* (VII)					GK	0,418	0,930		
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (VIII)					GL				
4 - BÉNÉFICE OU PERTE (1+2+3)					GM	1,960	5,152		
(1) Dont produits nets partiels sur opérations à long terme					A1				
(2) Dont Crédit - bail mobilier*					A2				
(3) Dont Crédit - bail immobilier*					A3				
(4) Dont dons faits aux organismes d'intérêt général (art. 238 bis du C.G.I.)					A4				
(5) Dont primes et cotisations complémentaires	A5		obligatoires	A6	14 994		CGA Agrée n°		

(RENVOIS : voir tableau n° 2053) Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2031

Le taux de TVA applicable à l'exercice 2014 est de 20 %

BTS BANQUE	Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB
	Page : 12 sur 22

DONNÉES SUR LE MARCHÉ DU BIEN-ÊTRE**« Le marché du bien-être en 2014 »**

Le marché du bien-être pèse, aujourd'hui en France, plus lourd que l'industrie de la mode et du luxe ou que l'industrie aéronautique et spatiale. Un marché en pleine croissance dont l'évolution n'est pas prête de s'arrêter.

La recherche du bien-être dans nos sociétés modernes n'est pas une simple mode, mais une tendance lourde qui s'inscrit de manière profonde dans nos habitudes sociales. Le développement constant et la croissance continue de ce marché depuis 20 ans en sont la preuve. D'autant plus que ce développement et cette croissance se poursuivent aujourd'hui malgré un contexte économique compliqué et incertain.

Investissant toujours plus de nouveaux territoires, le marché du bien-être englobe désormais une très large variété d'activités comme le coaching, les cosmétiques (soins beauté et anti-âge), le fitness, la remise en forme, la relaxation, le massage, les spas, la thalassothérapie, les médecines dites douces, la diététique, les produits bio, les compléments alimentaires, le tourisme bien-être...

Un mot à lui tout seul permet de comprendre l'explosion du marché du bien-être actuel et ses perspectives à venir, le « Papy Boom ». Les seniors représentent aujourd'hui un tiers de la population et concentrent la moitié des richesses. Cette population bénéficiant de moyens financiers élevés souhaite rester en bonne santé et prévenir l'apparition d'éventuelles maladies tout en profitant de ses revenus. «Les seniors donnent la priorité aux services et aux produits qui améliorent leur bien-être » (Martine Pavia rédactrice en chef de LongLife magazine).

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 13 sur 22

SARL INNOV : RENSEIGNEMENTS SUR LE PROSPECT

Le prospect :

Fiche – Prospect :

Première demande en date du 19/04/2015

IDENTITÉ DU PROSPECT	
Nom :	SARL INNOV
Capital de la SARL :	40 K€
Répartition du capital :	<ul style="list-style-type: none"> • Madame Anna INNOV : 55 % • Madame Louise DAVI : 40 % • Madame Margaux GULE : 5 %
DIRIGEANT	
Nom et prénom :	INNOV Anna
Âge :	40 ans
Situation familiale :	Mariée sous le régime de la séparation de biens
Relation avec notre banque :	Ni client, ni prospect à titre privé
Risque :	Interdit de chéquier BDF : NON
Patrimoine :	300 K€ dont : <u>Patrimoine immobilier</u> : résidence principale à Bagnaux pour 240 k€ + autres terrains constructibles à Strasbourg <u>Patrimoine financier</u> : 60 K€

La relation :

Mme Anna INNOV crée la société, SARL INNOV (statuts déjà déposés), à l'aide de deux amies (l'une architecte et l'autre décoratrice d'intérieur). Ces dernières n'ont aucune connaissance particulière dans le domaine du bien-être, mais ont une confiance illimitée en Anna INNOV qui leur a toujours prouvé sa volonté de réussir. Elles y investissent donc, sans crainte, une partie de leurs économies.

Mme Anna INNOV a une expérience de 5 ans dans le métier. En effet, elle était à son compte en tant qu'entrepreneur individuel à la tête d'un salon d'esthétique et peut donc faire valoir son expertise dans le métier des soins et massages. Cependant, les locaux et la clientèle de l'époque n'étaient pas adaptés à ses projets de développement. Mme Anna INNOV a finalement vendu sa première affaire en janvier 2015. Elle vise maintenant une clientèle plutôt moyen-haut de gamme.

Mme Anna INNOV n'est donc pas novice au niveau de la gestion d'une société et pourra compter sur les conseils de son mari, menuisier, qui a toujours été d'un grand soutien à son épouse.

L'apport du prospect n'inclut pas l'apport en nature de boiseries réalisé par M. INNOV pour décorer les locaux. Le prospect est suivi par SPA de France, label de qualité reconnu pour les activités de bien-être.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 14 sur 22

SARL INNOV : INFORMATIONS SUR LE FINANCEMENT DU PROJET

1 – Présentation de l'exploitation d' « INNOV BIEN-ÊTRE »

L'implantation de l'activité est envisagée dans un local où des travaux ont déjà débuté, situé à Paris sur une avenue principale (très proche de 4 hôtels de type haut et moyen de gamme).

Le prospect s'est fait établir un prévisionnel sur 3 ans, grâce à sa connaissance du marché de SPA DE FRANCE.

Il en ressort que :

- des hypothèses crédibles permettent d'envisager un chiffre d'affaires (CA) de 450 K€, dès la première année ;
- la société fonctionnera du lundi au dimanche ;
- la valeur ajoutée (315 K€, soit 70 % du CA envisagé) est conforme aux normes du secteur ;
- les charges du personnel seront le poste le plus important, soit 37 % du CA ;
- le résultat net envisagé est de 23 K€, soit 5 % du CA annuel.

2 – Évaluation du projet :

Le prospect a un plan de financement de 330 K€, dont la structure est la suivante :

Besoins (K€)		Ressources (K€)	
Travaux :	165	Apport de la société :	45
Matériels : balnéothérapie, hammam, massage, lave et sèche linge, hydrojet	80	Fruits de la vente de l'ancienne affaire :	50
TVA :	16	Apport personnel :	75
Droit au bail :	32	Reste à financer :	160
Frais annexes :	3		
Caution-loyer 3 mois :	15		
Premier mois de loyer :	5		
Stocks :	4		
BFR premier mois :	10		
Total	330	Total	330

3 – Concours sollicités :

Le besoin global de concours du prospect porte donc sur **160 K€**, se répartissant comme suit :

- **Un financement de 75 K€** par une société de crédit-bail, SUPERLOC, pour le matériel. SUPERLOC a déjà donné un accord sur ce dossier pour les matériels utilisés et lui a déjà fait une proposition sur **48 mois maximum** avec 3 mois de franchise totale, à la demande du prospect.

- **Un prêt de 85 K€ sur 7 ans** demandé à votre banque pour financer les travaux, afin de faire coïncider le remboursement de cet emprunt et celui du crédit-bail, avec un **différé de remboursement de 3 mois**.

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 15 sur 22

SARL INNOV : PROPOSITION DE CRÉDIT DE LA BANQUE BPS

Conditions du crédit

Taux débiteur (hors assurances) : 3,75 %
 Assurance annuelle DIT : 0,25 % du capital emprunté,
 Frais de dossier : 0,25 % du capital emprunté (taux préférentiel)

Extrait du tableau de remboursement de l'emprunt de 85 K€ accordé à la SARL INNOV

Rang	Capital dû en début de période	Mensualité hors assurance	Mensualité assurance comprise	Assurance	Intérêt	Capital remboursé = amortissement	Capital dû en fin de période
1	85 000,00	0,00	17,71	17,71	0,00	0,00	85 265,62
.....
4	85 799,37	1 200,61	1 218,32	17,71	268,12	932,49	84 866,88
.....
84	1 196,87	1 200,61	1 218,32	17,71	3,74	1 196,87	0

EXTRAITS DE TABLES FINANCIÈRES

Mensualité pour 1 000 € empruntés :

Durée \ Taux annuel	3,75 %	4 %	4,25 %
3 mois	335,4188334	335,5580206	335,6972269
4 mois	251,9561720	252,0867998	252,2174545
81 mois	13,99320433	14,10769516	14,22276470
84 mois	13,55402820	13,66880634	13,78418430

Valeur acquise par un capital de 1 000 € :

Durée \ Taux annuel	3,75 %	4 %	4,25 %
3 mois	1009,404327	1010,03337	1010,662675
4 mois	1012,558716	1013,400148	1014,242105
81 mois	1287,536000	1309,376405	1331,582638
84 mois	1299,644410	1322,513864	1345,780871

SARL FMS : TABLEAU DES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION AU 31/12/2014

SARL FMS	2014	2013	Variation en %
Ventes de marchandises		348,082	
Coût d'achat des marchandises vendues		163,400	
. Marge commerciale		184,682	
Production vendue (Biens et services)		1,107	
Production stockée			
Production immobilisée			
. Production de l'exercice		1,107	
Consommations de matières premières		0,690	
Autres achats et charges externes		83,597	
. Valeur ajoutée		101,502	
Subventions d'exploitation			
Impôts et taxes		9,719	
Charges de personnel		85,358	
. Excédent brut d'exploitation		6,425	
Reprises sur amortissements et dépréciations, transferts de charges			
Dotation aux amortissements et dépréciations d'exploitation		1,244	
Autres produits d'exploitation		3,224	
Autres charges d'exploitation		0,260	
. Résultat d'exploitation		8,145	
Produits financiers			
Charges financières		-1,947	
. Résultat financier		-1,947	
. Résultat courant avant impôts		6,198	
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnelles		-0,116	
. Résultat exceptionnel		-0,116	
Participation des salariés			
Impôts sur les bénéfices		0,930	
. Résultat net		5,152	

SARL FMS : TABLEAU DES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION AU 31/12/2014

SARL FMS	2014	2013	Variation en %
Ventes de marchandises		348,082	
Coût d'achat des marchandises vendues		163,400	
. Marge commerciale		184,682	
Production vendue (Biens et services)		1,107	
Production stockée			
Production immobilisée			
.Production de l'exercice		1,107	
Consommations de matières premières		0,690	
Autres achats et charges externes		83,597	
.Valeur ajoutée		101,502	
Subventions d'exploitation			
Impôts et taxes		9,719	
Charges de personnel		85,358	
. Excédent brut d'exploitation		6,425	
Reprises sur amortissements et dépréciations, transferts de charges			
Dotations aux amortissements et dépréciations d'exploitation		1,244	
Autres produits d'exploitation		3,224	
Autres charges d'exploitation		0,260	
. Résultat d'exploitation		8,145	
Produits financiers			
Charges financières		-1,947	
. Résultat financier		-1,947	
. Résultat courant avant impôts		6,198	
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnelles		-0,116	
. Résultat exceptionnel		-0,116	
Participation des salariés			
Impôts sur les bénéfices		0,930	
. Résultat net		5,152	

SARL FMS : TABLEAU DES RATIOS AU 31/12/2014

Ratios	Détails des calculs	2014	2013
Point 1 (Question A4) - Ratios de structure :			
Capacité d'endettement	$\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Dettes structurelles}}$	N/A*	N/A
Capacité de remboursement	$\frac{\text{Dettes structurelles (y compris crédit-bail)}}{\text{Capacité d'autofinancement}}$	N/A	N/A
Taux de vétusté des immobilisations	$\frac{\text{Amortissements}}{\text{Immobilisations amortissables brutes}}$		88,29 %
Point 2 (Question A4) – Ratios de liquidité			
Fonds de roulement en jours de CAHT	$\frac{\text{Fonds de roulement}}{\text{CAHT}} \times 360$		114,31 j
BFR en jours de CAHT	$\frac{\text{Besoin en fonds de roulement}}{\text{CAHT}} \times 360$		122,62 j
Rotation des stocks	$\frac{\text{Stock final brut}}{\text{CAHT}} \times 360$		168,41 j
Délai accordé aux clients	$\frac{\text{Créances clients brutes}}{\text{CATTTC}} \times 360$		11,40 j
Délai obtenu des fournisseurs	$\frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats et autres achats et charges externes TTC}} \times 360$		33,36 j
Ratio de trésorerie nette	$\frac{\text{Trésorerie nette}}{\text{CAHT}} \times 360$		- 8,31 j
Point 3 (Question A5) – Ratios de rentabilité et de solvabilité :			
Taux de marque	$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Ventes de marchandises}}$		46,94 %
Taux de valeur ajoutée	$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Production + Ventes de marchandises}}$		29,08 %
Taux de rentabilité économique	$\frac{\text{EBE}}{\text{CAHT}}$		1,85 %
Taux de rentabilité financière	$\frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{CAHT}}$		1,48 %
Solvabilité	$\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Total du bilan}}$		42,20 %

*N/A : non applicable

SARL FMS : TABLEAU DES RATIOS 2014

Ratios	Détails des calculs	2014	2013
Point 1 (Question A4) - Ratios de structure :			
Capacité d'endettement	$\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Dettes structurelles}}$	N/A*	N/A
Capacité de remboursement	$\frac{\text{Dettes structurelles (y compris crédit-bail)}}{\text{Capacité d'autofinancement}}$	N/A	N/A
Taux de vétusté des immobilisations	$\frac{\text{Amortissements}}{\text{Immobilisations amortissables brutes}}$		88,29 %
Point 2 (Question A4) – Ratios de liquidité			
Fonds de roulement en jours de CAHT	$\frac{\text{Fonds de roulement}}{\text{CAHT}} \times 360$		114,31 j
BFR en jours de CAHT	$\frac{\text{Besoin en fonds de roulement}}{\text{CAHT}} \times 360$		122,62 j
Rotation des stocks	$\frac{\text{Stock final brut}}{\text{CAHT}} \times 360$		168,41 j
Délai accordé aux clients	$\frac{\text{Créances clients brutes}}{\text{CATTTC}} \times 360$		11,40 j
Délai obtenu des fournisseurs	$\frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats et autres achats et charges externes TTC}} \times 360$		33,36 j
Ratio de trésorerie nette	$\frac{\text{Trésorerie nette}}{\text{CAHT}} \times 360$		- 8,31 j
Point 3 (Question A5) – Ratios de rentabilité et de solvabilité:			
Taux de marque	$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Ventes de marchandises}}$		46,94 %
Taux de valeur ajoutée	$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Production + Ventes de marchandises}}$		29,08 %
Taux de rentabilité économique	$\frac{\text{EBE}}{\text{CAHT}}$		1,85 %
Taux de rentabilité financière	$\frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{CAHT}}$		1,48 %
Solvabilité	$\frac{\text{Ressources propres}}{\text{Total du bilan}}$		42,20 %

*N/A : non applicable

BTS BANQUE		Session 2015
Techniques Bancaires - Marché des professionnels	Code : 15BQE5TBB	Page : 20 sur 22

TABLEAU COMPARATIF DES RÉGIMES MATRIMONIAUX

Types de régime	Caractéristiques principales du régime (propriété des biens, liquidation...)	Intérêt du régime pour les conjoints
Communauté légale réduite aux acquêts (Régime de droit commun)		
Séparation de biens		
Communauté universelle		

TABLEAU COMPARATIF DES RÉGIMES MATRIMONIAUX

Types de régime	Caractéristiques principales du régime (propriété des biens, liquidation...)	Intérêt du régime pour les conjoints
Communauté légale réduite aux acquêts (Régime de droit commun)		
Séparation de biens		
Communauté universelle		