

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BANQUE

Session 2008

ÉPREUVE **U5B** : TECHNIQUES BANCAIRES DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

- SUJET -

Le sujet comporte 4 dossiers indépendants, 13 annexes à consulter et deux annexes à rendre avec la copie.

DOSSIER N° 1 : 55 points

DOSSIER N° 2 : 18 points

DOSSIER N° 3 : 15 points

DOSSIER N° 4 : 27 points

FORME : 5 points

Aucun document n'est autorisé.

Calculatrice autorisée.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 23 pages, numérotées de 1/23 à 23/23.

BTS BANQUE		
Session 2008	Techniques bancaires – Marché des professionnels	8BQE5TBB
Coefficient : 6	Durée : 5 heures	Page : 1/23

La **BANQUE COMMERCIALE DU SUD EST (BCSE)**, où vous venez d'être embauché(e) en qualité de chargé(e) de clientèle professionnelle à l'agence de CANNES, poursuit une politique commerciale dynamique ayant comme objectifs la fidélisation de la clientèle existante ainsi que la conquête de nouveaux clients.

Vous avez rendez-vous aujourd'hui avec 3 clients et vous réfléchissez également à une campagne d'action de prospection.

LISTE DES ANNEXES :

ANNEXE 1 : SARL Centre Équestre Le Flambeau : Informations générales.

ANNEXE 2 : L'activité

ANNEXE 3 : Les moyens d'exploitation

ANNEXE 4 : Les ressources humaines

ANNEXE 5 : Relations bancaires

ANNEXE 6 : Bilans simplifiés 2005, 2006, 2007.

ANNEXE 7 : Comptes de résultat 2005, 2006, 2007.

ANNEXE 8 : Schéma du compte courant – produits de placement

ANNEXE 9 : Financement du camion

ANNEXE 10 : M. MARTIN : fiche Client

ANNEXE 11 : M. MARTIN : Comptes de résultat simplifiés

ANNEXE 12 : BCSE (Extrait de conditions générales - opérations internationales)

ANNEXE 13 : BCSE : offre monétique pour les commerçants (extrait).

ANNEXE A : Bilans Fonctionnels (**annexe A à compléter et à rendre avec la copie**)

ANNEXE B : Crédit documentaire (**annexe B à compléter et à rendre avec la copie**)

DOSSIER N°1

SARL Centre Équestre Le Flambeau

Vous avez rendez-vous avec Mme LAURENT, gérante minoritaire de cette SARL. Elle souhaite obtenir des informations sur le financement d'un nouveau camion de transports de chevaux, sachant que sa mère, Mme GRIMAUD Louise, associée de la SARL, souhaite être remboursée d'une partie de son compte courant d'associé car elle souhaite acheter des œuvres d'art.

Mme Laurent aura également besoin de quelques conseils en ce qui concerne le développement et la diversification de son propre patrimoine.

Par ailleurs, elle a manifesté au téléphone un certain mécontentement au regard des frais de tenue de compte de la SARL, qu'elle trouve trop élevés.

Vous disposez des **annexes 1 à 9**.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Analysez les atouts et les faiblesses de l'entreprise d'un point de vue économique. Concluez.
2. À l'aide de l'**annexe A (à compléter et à rendre avec votre copie)** présentez les bilans fonctionnels pour 2007, et 2006 et calculez les FRNG, BFR, Trésorerie, CAF (une méthode au choix) pour ces deux années.
3. Effectuez l'analyse de la rentabilité et de la structure financière de cette entreprise en vous appuyant notamment sur les éléments de calcul précédents.
4. Analysez l'intérêt de cette relation bancaire.
5. À partir des annexes 5 à 8, procédez à l'examen de la trésorerie de cette entreprise et dégagez-en les caractéristiques principales.
6. Quelles propositions pouvez-vous faire à votre cliente concernant ses excédents de trésorerie ? Justifiez votre réponse.
7. Quels arguments pourriez-vous faire valoir face au mécontentement de votre cliente, en ce qui concerne les frais de tenue de compte ?

Mme LAURENT vous annonce que la SARL CE LE FLAMBEAU va acquérir un nouveau camion RENAULT dont le prix est de 28 000 euros HT (33 488 euros TTC). Pour financer cet achat, vous avez la possibilité de proposer, soit un financement classique, soit un financement par crédit bail. (cf annexe 9)

TRAVAIL À FAIRE :

8. Effectuez les calculs de coût de ce financement dans l'un et l'autre cas.
9. Présentez à votre cliente les avantages et inconvénients de chaque possibilité. Que lui conseillez-vous ?

Mme LAURENT vous fait part de ses inquiétudes. Elle est la principale animatrice du Centre Équestre et se demande comment assurer la pérennité de cette entreprise en cas de grave problème personnel (invalidité ou décès).

TRAVAIL À FAIRE :

10. Quelle solution pourriez-vous proposer à votre cliente, qui soit satisfaisante à la fois pour elle-même et pour la banque ? Expliquez-en les caractéristiques principales.

DOSSIER N°2

Monsieur MARTIN ARTISAN BOUCHER

Vous avez rendez-vous avec M. MARTIN, artisan boucher et charcutier traditionnel à CANNES. Les relations entre ce client et la banque se sont tendues au cours des 6 derniers mois.

Il est à ce jour de nouveau en dépassement de sa facilité de caisse et par ailleurs, il vient de demander le report de deux échéances concernant un crédit amortissable qui lui avait été consenti par la banque, il y a 4 ans, pour la modernisation de son fonds de commerce. Il vous explique que la concurrence des grandes surfaces est chaque jour plus agressive et que depuis près de 6 mois, d'importants travaux de voirie (presque achevés), gênent le stationnement ainsi que la visibilité du commerce. Courant 2006, un commerce spécialisé de plats à emporter s'est installé dans la même rue.

Vous avez à votre disposition les **annexes 10 et 11**.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Effectuez une analyse de la situation de ce client, tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel, en mettant en évidence les éléments annonciateurs d'un risque éventuel de défaillance. Votre réponse devra être argumentée et structurée.
2. Pensez-vous que la rupture de la relation soit une bonne solution pour la banque ? Argumentez.
3. Dans le cas où la banque souhaiterait maintenir la relation, quelles solutions pourriez-vous proposer à M. MARTIN afin de l'aider à redresser sa situation tout en sauvegardant les intérêts de la banque ?

DOSSIER N°3

CAMPAGNE DE PROSPECTION

Dans le cadre du développement quantitatif et qualitatif du portefeuille de professionnels, votre Direction Générale organise un challenge inter-agences, doté de prix : un voyage de 10 jours au Brésil, ordinateurs portables...

Différentes actions peuvent être envisagées et on vous demande tout particulièrement de réfléchir à une campagne en direction des professions libérales de santé, sur une durée de 6 mois.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Caractérisez les professions libérales au plan économique et fiscal.
2. Quel est l'intérêt pour la banque d'effectuer une campagne sur ce segment ?
3. Quels moyens utiliseriez-vous pour prospector le segment des professionnels de la santé ?
4. Présentez succinctement les éléments du tableau de bord permettant de suivre et d'évaluer une telle campagne de prospection sur une durée de 6 mois.

DOSSIER N°4

SA DÉCORS & AMBIANCES

En l'absence de votre chef d'agence qui suit habituellement cette relation, vous recevez M. COURTOIS, principal dirigeant de la SA DÉCORS & AMBIANCES à CANNES (décoration de la maison, segment haut de gamme).

M. COURTOIS souhaite effectuer une commande de luminaires et d'objets en cristal auprès d'un nouveau fournisseur finlandais. Le règlement devra s'effectuer sous forme de crédit documentaire.

Le montant de la commande s'élève à 50 000 euros HT et la transaction devra s'effectuer dans un délai de 2 mois maximum.

Vous utiliserez les **annexes 12 et 13**.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Expliquez le mécanisme du crédit documentaire en complétant l'**annexe B** (à rendre avec votre copie).
2. Quel est l'intérêt de ce mode de financement pour les différents partenaires ?
3. Après avoir expliqué à M. COURTOIS les formalités d'analyse lors de la mise en place de ce crédit documentaire, vous en calculerez le coût pour le montant sollicité (montant de la commande). Il faudra prévoir l'envoi de documents par Chronopost ou DHL.

Ce client profite du rendez-vous pour vous questionner sur l'offre monétique de la BCSE. En effet, il envisage d'installer un terminal de paiement électronique et il souhaite des prestations complètes car il ne maîtrise pas du tout ce type d'équipement.

La SA DÉCORS & AMBIANCES présente un chiffre d'affaires annuel de 600 000 € HT en moyenne. M. Courtois estime qu'un tiers de la clientèle règlera par carte bancaire.

TRAVAIL À FAIRE :

4. Exposez à votre client les avantages que l'équipement en TPE présenterait pour son entreprise. Votre réponse sera argumentée et structurée.
5. Déterminez, le coût annuel de l'offre monétique de la banque (en se basant sur un chiffre d'affaires de 600 000 € HT).
6. Quels arguments allez-vous développer pour répondre à M. Courtois qui trouve le prix de cette prestation trop élevé ? Votre réponse sera argumentée et structurée.
7. Quels sont les avantages retirés par la banque de l'installation de cet équipement chez ce client ?

SARL CENTRE ÉQUESTRE LE FLAMBEAU

INFORMATIONS GÉNÉRALES

AGENCE : CANNES CENTRE
N° compte : 000 037 512 075 ZY

Personne morale

DATE D'ENTRÉE EN RELATION : octobre 1996
MISE A JOUR : 15/03/2008
COTATION BDF : J 3++
INCIDENTS : NON
PRIVILÈGES : A JOUR

IDENTITÉ DU CLIENT :

NOM ou RAISON SOCIALE : CENTRE ÉQUESTRE LE FLAMBEAU
FORME JURIDIQUE : SARL
N° DE RCS : 391 715 827
N° SIRET : 39171532700011
GERANT : Mme Carole GRIMAUD-LAURENT
 (gérante minoritaire, salariée)
CAPITAL SOCIAL : 50 000 €
ADRESSE DU SIÈGE SOCIAL : Chemin de la forêt 06000 – MOUGINS
Tel : 04 92 65 08 26

ACTIVITÉ PRINCIPALE : Centre Équestre et Poney Club
CA HT du dernier exercice : 366 000 €
Résultat de l'exercice : bénéfice : 13 660 €
Détention du capital social :
 Carole GRIMAUD-LAURENT : 47 %
 Gérard LAURENT (conjoint) : 2 %
 Louise GRIMAUD (mère) : 51 %

HISTORIQUE

Date de création : Octobre 1996
Date d'entrée en relations : Octobre 1996

COMMENTAIRE

Entreprise de type familial créée par l'actuelle gérante.
 Le centre équestre a fait l'objet de plusieurs articles élogieux dans la presse après avoir remporté plusieurs coupes lors de concours hippiques locaux et nationaux.

L'ACTIVITÉ

Ce centre équestre est affilié à la FFE (Fédération Française d'Équitation) et au Poney-Club de France qui lui a discerné il y 4 ans son label « Qualité ».

Principales activités :

- Leçons d'équitation (adultes, enfants, débutants, confirmés)
- Passage des examens fédéraux et délivrance des diplômes
- Stages (vacances scolaires)
- Initiation au Poney (partenariat avec les écoles locales)
- Pensions de chevaux
- Participation aux concours hippiques locaux et nationaux (Championnat de France Poney).

CLIENTÈLE ACTUELLE :

- 280 clients adhérents au club, non propriétaires de chevaux, et montant les chevaux et poneys appartenant au club.
- 30 propriétaires de chevaux (essentiellement pour la compétition) - facturation mensuelle avec délais de paiement de 2 mois.
- Les écoles des municipalités environnantes (5 écoles sont en relation régulière), délais de paiement de 3 mois.
- Collaboration avec le Conseil général : lors des vacances d'été un jour par semaine consacré aux collégiens du secteur pour la découverte de l'équitation - délais de paiement de 6 mois.
- Extrait des tarifs :
 - une leçon : 15 euros pour une heure,
 - pension mensuelle: 400 euros par cheval,
 - stages vacances scolaires : 40 euros par 1/2 journée.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Concurrence : Il existe sur les Alpes Maritimes 38 centres équestres, plus ou moins importants. Ils ne sont pas tous affiliés à la FFE.

La zone de chalandise du CE LE FLAMBEAU comprend 6 poney-clubs.

Les différents centres équestres (affiliés à la FFE) organisent à tour de rôle des concours hippiques le dimanche.

LES MOYENS D'EXPLOITATION

OUTIL DE PRODUCTION :

La SARL LE FLAMBEAU exploite le centre équestre dans une propriété appartenant en indivision à Mme Carole GRIMAUD-LAURENT (nue-proprétaire) et à sa mère Mme Veuve GRIMAUD (usufruitière), suite au décès en 1995 de M. Charles GRIMAUD (son père). La SARL détient un bail commercial.

DESCRIPTIF :

Sur un ancien domaine agricole et forestier de 50 hectares :

- manège couvert,
- quatre carrières (manèges découverts) dont l'une pour débutants,
- pistes de galop, parcours de cross en forêt,
- quarante boxes à chevaux destinés aux propriétaires,
- six grands enclos avec abris destinés aux chevaux et poneys appartenant au club (une trentaine),
- un Club-house avec bureau de réception, équipé d'un petit matériel informatique, terminal Cartes Bancaires. Grande salle de réunion pour les membres du club qui peuvent y organiser soirées, anniversaires d'enfants...,
- piscine,
- deux bâtiments de stockage pour le fourrage,
- sellerie.

MATÉRIEL ROULANT :

- un camion de transport (ancien – en bon état),
- deux tracteurs (propriété personnelle de la gérante, mis gratuitement à disposition du club),
- deux brouettes mécaniques,
- une remorque.

MATÉRIEL ET OUTILLAGE : Divers.

ASSURANCES : MULTIRISQUES
RESPONSABILITÉ CIVILE ET PERTES D'EXPLOITATION

RESSOURCES HUMAINES**PRINCIPAL ANIMATEUR :**

NOM Prénom : GRIMAUD, épouse LAURENT Carole
ADRESSE : Domaine « Le FLAMBEAU » - 06 MOUGINS
DATE ET LIEU DE NAISSANCE : 12/10/67 à NICE

FORMATION : Monitorat d'équitation obtenu en 1989. Elle a ensuite été monitrice salariée pendant 3 ans, puis a exploité en gérance libre un poney-club à NICE, pendant 3 ans, avant de souhaiter s'installer à MOUGINS dans la propriété familiale.

SALAIRE : 3 500 euros par mois.

SITUATION DE FAMILLE : Mariée
RÉGIME MATRIMONIAL : Séparation de biens
PROFESSION DU CONJOINT : ARCHITECTE à NICE
RÉMUNÉRATION DU CONJOINT : Non connue, n'est pas client à la Banque
ENFANTS : 1 (10 ans)
COMPTE PERSONNEL : OUI
BDF (FCC / FICP) : NÉANT
ASSURANCES DÉCÈS : NÉANT

SITUATION PATRIMONIALE :

- Propriétaire avec sa mère, Mme Veuve GRIMAUD, du domaine « Le FLAMBEAU », qui, en plus des installations équestres, comprend une maison du 19^e siècle, résidence principale de la famille.
- Propriétaire en pleine propriété d'un appartement à la montagne (station de ski : VARS), provenant d'une donation de ses parents il y a plus de 15 ans. Estimation : 80 000 euros
- Donation en cours : un appartement à NICE, estimé à 150 000 euros (donatrice : sa mère).

AUTRES RESSOURCES HUMAINES DE L'ENTREPRISE :

- deux moniteurs salariés,
- deux apprentis,
- Mme Veuve GRIMAUD, âgée de 58 ans, sans profession, tient bénévolement le bureau de renseignements du Club.

COORDONNÉES DE L'EXPERT COMPTABLE :

M. BERTRAND Jacques 25 Bd de la République 06300 - CANNES

RELATIONS BANCAIRES

1 – LA SARL :

€	Flux TTC		
	2007	2006	2005
mouvement reçu	238 000	230 000	218 000
notre part de mouvement	61 %	60 %	62 %
solde moyen	42 000	38 000	37 000
jours débiteurs	0	4	3

CONDITIONS :

Commission de mouvement :	0,025 %
(Minimum perception : 60 euros par trimestre)	
Commission de tenue de compte :	15 euros par trimestre
Terminal de paiement électronique :	1,50 % du montant des factures
Intérêts débiteurs :	TBB + 5 %

CONCOURS CONSENTIS :

Facilité de caisse :	10 000 euros
Autres :	0

FONCTIONNEMENT DU COMPTE : Créditeur

AUTRE BANQUE : Banque Régionale de Crédit – BRC

PROJETS : - Achat d'un nouveau camion de transport de chevaux
 - Mme GRIMAUD (mère) est en train de réorganiser son patrimoine et souhaite le remboursement de 50 000 euros de son compte courant d'associé en 2008-2009.

2 – Mme GRIMAUD-LAURENT

- Compte à vue (salaire domicilié) solde moyen : 2 500 euros
- LDD : solde actuel : 3 000 euros
- Emprunts : NÉANT

État FCC/FICP BDF : NÉANT

SARL Le Flambeau : bilans simplifiés des exercices 2007 – 2006 - 2005

	BRUT 07	AMORT.07	NET 07	BRUT 06	AMORT. 06	NET 06	BRUT 05	AMORT.05	NET 05
ACTIF IMMOBILISÉ	238 700	104 500	134 200	238 700	86 460	152 240	238 700	68 420	170 280
<i>Construction</i>	150 000	61 500	88 500	150 000	54 000	96 000	150 000	46 500	103 500
<i>Matériel et outillage</i>	42 000	16 800	25 200	42 000	12 600	29 400	42 000	8 400	33 600
<i>Equidés</i>	30 000	9 600	20 400	30 000	6 600	23 400	30 000	3 600	26 400
<i>Matériel de transport</i>	16 700	16 600	100	16 700	13 260	3 440	16 700	9 920	6 780
ACTIF RÉALISABLE	20 480	0	20 480	18 510	0	18 510	16 550	0	16 550
<i>Stocks</i>	3 580		3 580	3 100		3 100	3 000		3 000
<i>Clients</i>	16 000		16 000	14 600		14 600	12 900		12 900
<i>T.V.A.</i>	900		900	810		810	650		650
ACTIF DISPONIBLE	93 830	0	93 830	70 120	0	70 120	48 180	0	48 180
<i>B.C.S.E. (Compte coura</i>	51 170		51 170	41 620		41 620	33 130		33 130
<i>B.R.C. (Compte courant)</i>	41 860		41 860	27 750		27 750	14 200		14 200
<i>Caisse</i>	800		800	750		750	850		850
TOTAL ACTIF	353 010	104 500	248 510	327 330	86 460	240 870	303 430	68 420	235 010

SARL Le Flambeau : bilans simplifiés des exercices 2007 – 2006 - 2005

PASSIF en euros	2007	2006	2005
CAPITAUX PROPRES	94 680	81 020	72 460
<i>Capital</i>	50 000	50 000	50 000
<i>Réserve légale</i>	5 000	5 000	5 000
<i>Report à nouveau</i>	26 020	17 460	10 800
<i>Bénéfice</i>	13 660	8 560	6 660
COMPTES COURANTS ASSOCIES	128 000	131 000	137 000
<i>Carole GRIMAUD/LAURENT</i>	35 000	36 000	37 000
<i>Gérard LAURENT</i>	30 000	32 000	35 000
<i>Louise GRIMAUD</i>	63 000	63 000	65 000
DETTES	25 830	28 850	25 550
<i>Fournisseurs</i>	12 000	16 000	13 800
<i>Rémunérations dues</i>	5 830	5 450	5 000
<i>Organismes sociaux</i>	8 000	7 400	6 750
<i>T.V.A.</i>	1 600	1 500	1 400
TOTAL PASSIF	248 510	240 870	235 010

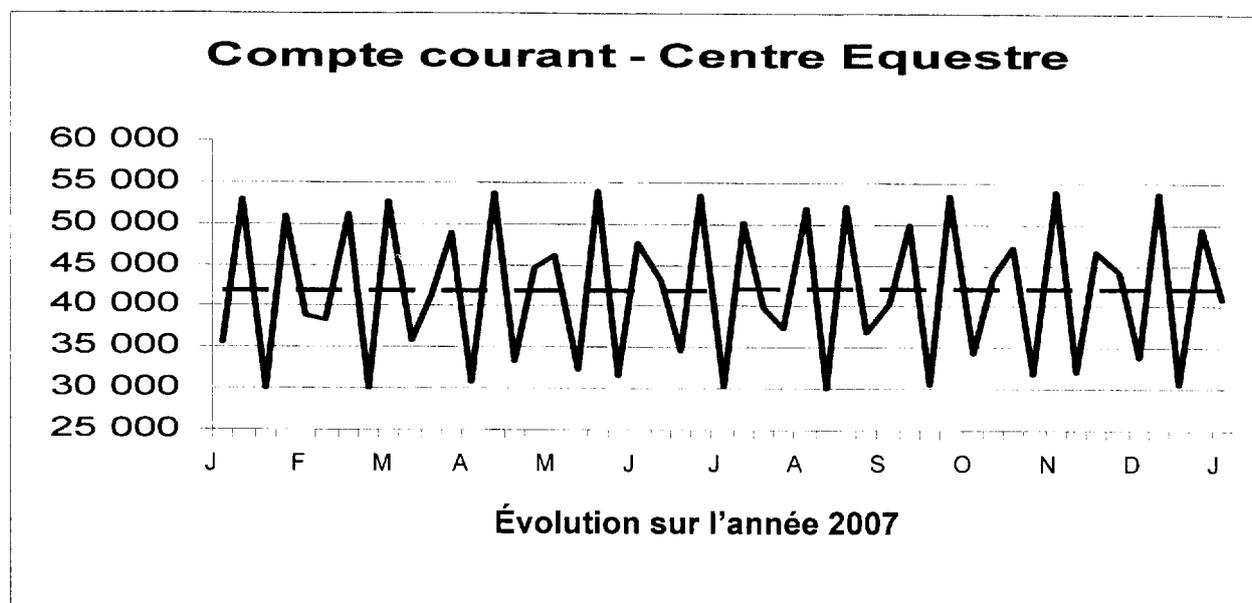
CENTRE ÉQUESTRE LE FLAMBEAU

Comptes de résultat simplifiés

en euros	2007	2006	2005
Produits d'exploitation	366 000	326 000	300 000
Charges externes			
<i>Alimentation / soins</i>	62 000	52 000	49 000
<i>Autres charges</i>	146 400	130 400	118 000
Impôts & taxes	5 500	4 900	4 500
Charges de personnel			
<i>Gérante</i>	42 000	36 000	30 000
<i>Moniteurs</i>	36 000	36 000	36 000
<i>Apprentis</i>	10 000	10 000	10 000
<i>Charges sociales</i>	32 000	29 500	27 000
Dotations aux amortissements	18 040	18 040	18 040
Charges financières	400	600	800
Charges exceptionnelles	0	0	0
RÉSULTAT	13 660	8 560	6 660

Schéma du compte courant – produits de placement (extrait)

Schéma du compte courant de la SARL LE FLAMBEAU



FINANCEMENT DU CAMION

Prix du camion : 28 000 € HT

1^{ère} possibilité : Crédit-bail

60 loyers de :	18,43 euros par tranche de 1 000 euros
Valeur de rachat :	1 % du montant HT
Frais de dossier :	140 euros
Assurance DIT mensuelle :	0,50 euro par tranche de 1 000 euros

2^{ème} possibilité : Prêt professionnel au taux nominal annuel de 5%

Durée :	5 ans
Mensualité :	18,87 euros par tranche de 1 000 euros
Assurance DIT fixe mensuelle :	0,42 euro par tranche de 1 000 euros
Frais de dossier :	140 euros

M. MARTIN : fiche Client

NOM Prénom : MARTIN Clément
DATE ET LIEU DE NAISSANCE : 20/12/1956 à NICE
ADRESSE : 12, Bd Renoir – 06 LE CANNET
SITUATION DE FAMILLE : Marié, mais divorce à l'amiable en cours (indication du client)
RÉGIME MATRIMONIAL : Séparation de biens
ENFANTS : 0 à charge
PROFESSION : Artisan boucher depuis 25 ans,
ADRESSE : 17, rue Centrale, 06 – CANNES
SITUATION PATRIMONIALE : propriétaire avec son épouse de l'appartement 12, Bld Renoir au Cannet.
Sans emprunt.

RELATION BANCAIRE

État FCC/FICP BdF : Néant

COMPTE PROFESSIONNEL :

MOUVEMENT RECU :
100 % du CA TTC, soit 113 000 euros en 2007

FONCTIONNEMENT DU COMPTE :
Dépassement fréquent de la facilité de caisse. Nombre de jours débiteurs au premier semestre 2008 : 72 jours

CONCOURS CONSENTIS :

1. Facilité de caisse : 2 000 euros
2. Crédit professionnel amortissable: 22 000 euros sur 5 ans
RESTE : 8 mensualités de 438 euros

crédit professionnel assorti des garanties suivantes :
nantissement 1^{er} rang sur fonds de commerce et matériel+ caution solidaire de l'épouse (salariée – caissière de supermarché).

M. MARTIN : Comptes de résultat simplifiés

en euros	2005	2006	2007
Chiffre d'affaires HT	112 000	107 000	94 000
Charges externes	87 400	85 200	77 400
Impôts & taxes	1 500	1 300	1 100
Charges sociales	6 700	6 500	5 900
Autres charges	2 000	1 800	1 600
RÉSULTAT	14 400	12 200	8 000

BANQUE COMMERCIALE DU SUD EST**(Extrait des conditions générales - OPÉRATIONS INTERNATIONALES)****IMPORTATIONS : CRÉDITS DOCUMENTAIRES IMPORT****1 – Mise en place :**

Établissement de la convention	77,50 euros
Commission d'engagement Minimum	2 ‰ par trimestre indivisible 100 euros
Commission de SWIFT	25,75 euros
Modification	77,50 euros

2 – Utilisation :

Commission d'examen de documents: Minimum :	1,25 ‰ 77,50 euros
Commission de règlement : Maximum	1 ‰ 150 euros
Autres frais :	
Frais divers	12,90 euros
Envoi de documents par Courrier express (Chronopost / DHL) :	45 euros

BANQUE COMMERCIALE DU SUD EST

Offre monétique pour les commerçants (extrait)

Un abonnement mensuel tout compris qui inclut la location du matériel et les services associés.

Un contrat d'un an renouvelable par tacite reconduction.

LES MATÉRIELS :

TPE fixe : pour des encaissements à une caisse, un bureau, un comptoir...

TPE infrarouge : pour des encaissements à distance de la caisse pour des montants de transaction généralement inférieurs au seuil d'autorisation et/ou avec peu de clients étrangers.

TPE radio : pour des encaissements à distance de la caisse sans contrainte et sans obliger les clients à se déplacer en cas de demande d'autorisation.

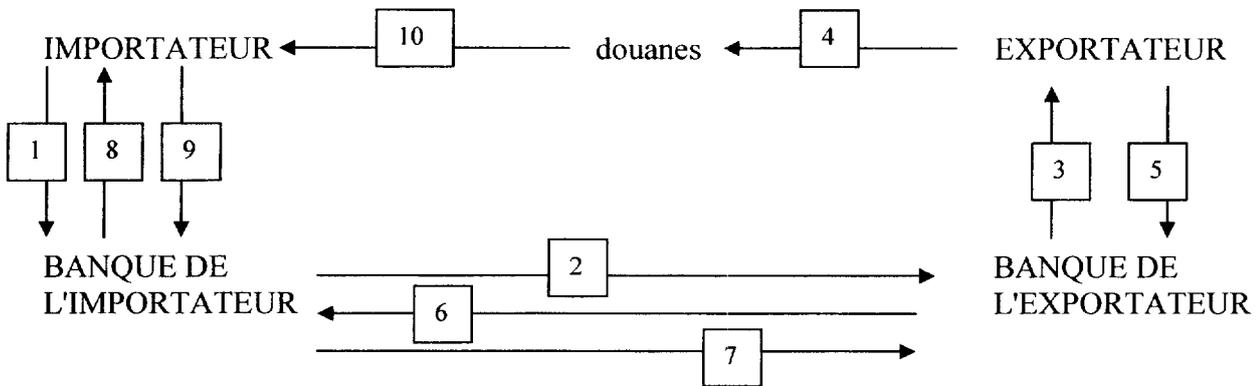
LA TARIFICATION :

	TPE fixe	TPE infrarouge	TPE radio
<ul style="list-style-type: none"> - Location de matériel - Livraison par transporteur - Formation téléphonique - Prestations : matériels / autorisations / informations - Échange standard - Télécollecte automatique - Traitement des factures 	14 € HT / mois	19 € HT / mois	23 € HT / mois
Mise à jour des logiciels	4 mises à niveau gratuites pendant la durée du contrat		
Option dépannage sur site	145 € HT par intervention		
Option installation sur site	125 € HT / matériel		
Logiciel monéo	30 € HT à l'installation		
Logiciel American Express	Installation gratuite du logiciel		
Commission perçue par la banque	0.75 % HT des sommes HT encaissées par le TPE		

BILANS FONCTIONNELS

Bilans fonctionnels	2007	2006	2005
Actifs stables			238 700
Actif circulant			16 550
Trésorerie			48 180
TOTAL actif			303 430
Ressources stables			277 880
- Capitaux propres			72 460
- C.C.A.			137 000
- Amortissements			68 420
Passif circulant			25 550
Trésorerie			0
TOTAL passif			303 430
FRNG			39 180
BFR			- 9 000
TRÉSORERIE			48 180
<u>CAF par Résultat net</u>			
			24 700
<u>CAF par EBE</u>			
			24 700

MÉCANISME DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



Liens	Explications
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	