

# BTS BANQUE

## TECHNIQUES BANCAIRES – E5A Marché des Particuliers

Session 2008

Durée : 5 heures  
Coefficient : 6

Matériel autorisé :  
Calculatrice y compris financière

Documents à rendre avec la copie :

Annexe A ..... pages 18 et 19  
Annexe B ..... pages 20 et 21

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 21 pages, numérotées de 1/21 à 21/21.

BTS BANQUE		
Session 2008	Techniques bancaires – Marché des particuliers	8BQE5TBA
Coefficient : 6	Durée : 5 heures	Page : 1/21

## COMPOSITION DU DOCUMENT

- sujet 4 pages ..... pages 4/21 à 7/21
- 13 annexes ..... pages 8/21 à 17/21
- 2 annexes à rendre avec la copie..... annexe A (p 18/21 et 19/21) et annexe B (p 20/21 et 21/21)

## BARÈME INDICATIF - Total 120 points

- **DOSSIER A** : PORTRAIT DU MARCHÉ DES SENIORS ..... 10 points
- **DOSSIER B** : GESTION COURANTE DU PORTEFEUILLE « SENIORS » .... 34 points
- **DOSSIER C** : L'ÉPARGNE DES SENIORS..... 42 points
- **DOSSIER D** : DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE « SENIORS »..... 28 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 vivement conseillé de traiter le sujet dans l'ordre des questions.

## LISTE DES ANNEXES

N°	Pages	Libellé
1.	8/21	Population par groupe d'âge en %
2.	8 /21	Les seniors "en bref" (observatoire Caisse d'Epargne)
3.	9/21	Fiche client RAMAND
4.	10/21	Relevé de compte et informations complémentaires
5.	11/21	Informations pour le change
6.	11/21	Revenus à déclarer
7.	11/21	Point sur le L.D.D. de Mme RAMAND
8.	12/21	Informations Assurance-vie de Mme RAMAND
9.	13/21	Fiscalité de l'Assurance-vie
10.	14/21	Informations économiques et financières « Société Bonduelle »
11.	15/21	Relevé d'information "assurance-auto"
12.	16/21	Les « services à la personne » : contrat TRANQUILLITA
13.	17/21	Données pour le rachat du crédit de Pierre RAMAND
<b>Annexes fournies en double exemplaire</b>		
<b>A</b>	18/21	Relevé de compte
<b>A</b>	19/21	Relevé de compte ( <b><u>à rendre avec la copie</u></b> )
<b>B</b>	20/21	Définitions informations boursières
<b>B</b>	21/21	Définitions informations boursières ( <b><u>à rendre avec la copie</u></b> )

## CAS BANQUE MUTUELLE DU CENTRE (B.M.C.)

"Une banque proche de chez vous..."

Le groupe B.M.C, **Banque mutuelle du Centre**, dont le siège social est en région parisienne, dispose d'une direction dans chaque région française et d'une implantation de ses agences dans chaque département, au plus près de sa clientèle.

Depuis 2006, la ligne directrice du plan d'action commerciale de la B.M.C, est "la conquête du marché des seniors". En effet, la B.M.C., consciente que ce marché est en pleine expansion, souhaite s'adapter au mieux à cette cible de clientèle, aux comportements et aux besoins de plus en plus variés.

La B.M.C. s'est fixé, pour les deux ans à venir, un triple objectif :

- avoir une bonne connaissance de cette catégorie de clients,
- réorganiser sa segmentation en conséquence,
- adapter son offre de produits et services à ces nouvelles attentes pour être "**chaque jour plus proche du client**".

Après l'obtention du BTS Banque, option « marché des particuliers », vous avez été embauché(e) en CDI, à l'agence de Vichy (03 – Allier), comme chargé(e) d'accueil pendant un an. Une conseillère clientèle Mademoiselle DELMAS vient d'être mutée dans une autre agence ; vous allez, donc, gérer un premier portefeuille de 210 clients extraits du fichier de cette collaboratrice.

Pour suivre au mieux les objectifs de votre banque, vous souhaitez approfondir vos connaissances du marché des seniors et dans les semaines à venir, vous rencontrerez prioritairement les « clients-seniors » de votre nouveau portefeuille.

### DOSSIER A : PORTRAIT DU MARCHÉ DES SENIORS

Afin de disposer d'une image aussi précise que possible du marché des seniors, le siège de la B.M.C. a collecté de nombreuses ressources et a diffusé des informations sur l'intranet. Vous consultez deux de ces documents reproduits en **annexes 1 et 2** et répondez de façon précise et concise aux questions suivantes :

#### **Travail à faire :**

- A. 1- Énumérez les principales caractéristiques (au moins 5) de la clientèle des seniors, en structurant votre réponse.
- A. 2- Dégagez, sous forme de liste, les atouts qui incitent l'agence à partir à la conquête de cette clientèle.

## DOSSIER B : GESTION COURANTE DU PORTEFEUILLE "SENIORS"

Le 10 mars 2008 : Votre premier client senior sera Monsieur RAMAND, qui souhaite vous rencontrer après le décès de son épouse. Pour préparer ce rendez-vous, vous consultez la fiche client en annexe 3.

### 1<sup>er</sup> sous-dossier B : Le compte à vue de Monsieur RAMAND

Veuf depuis quelques jours, Monsieur RAMAND est un peu perdu dans ses finances, puisque le suivi était assuré, jusqu'à présent, principalement par son épouse. Vous allez le rassurer en répondant, de façon concise, à ses interrogations.

#### Travail à faire :

Votre client se pose de nombreuses questions sur le devenir du compte à vue, à la suite du décès de Madame RAMAND.

- B. 1- Rappelez-lui les caractéristiques du compte joint. Peut-il continuer à utiliser les fonds déposés sur le compte ouvert avec son épouse ?
- B. 2- Expliquez le fonctionnement de la procuration. Quel est le devenir de la procuration de Monsieur RAMAND après le décès de son épouse ?

En consultant les derniers mouvements du compte de votre client (**annexe 4**) vous constatez quelques anomalies. Monsieur RAMAND, préoccupé par la maladie de son épouse, ne s'en est pas soucié.

- B. 3- Calculez le solde de son compte au 10 mars. Pour réaliser votre travail, complétez le tracé de compte fourni **en annexe A (à rendre avec la copie)**.
- B. 4- Donnez 4 raisons pour lesquelles les chèques n° 456 28 et 456 29 n'ont pas été rejetés.
- B. 5- Votre client a retrouvé de la monnaie, rapportée par son épouse à la suite d'un voyage à Londres. Calculez, en fonction des informations fournies **en annexe 5**, la somme qu'il percevra en euros.

### 2<sup>ème</sup> sous-dossier B : La déclaration de revenus de Monsieur RAMAND

Monsieur RAMAND vous a apporté la liste de ses revenus. Avant de remplir sa déclaration, il souhaite obtenir des précisions sur les démarches à faire.

#### Travail à faire :

- B. 6- Quelles sont les conséquences du décès de son épouse sur son imposition, pour l'année en cours et pour l'année à venir ?
- B. 7- Énumérez les diverses catégories de revenus imposables à l'impôt sur le revenu.
- B. 8- Sachant que les revenus de Madame RAMAND relèvent des B.I.C. (bénéfices industriels et commerciaux), classez les autres revenus du couple (**annexe 6**) selon les catégories de revenus imposables à l'I.R.

## DOSSIER C : L'ÉPARGNE DES SENIORS

### 1<sup>er</sup> sous-dossier C : Le point sur les placements

Le 15 avril 2008 : Monsieur RAMAND souhaite obtenir un état précis des placements gérés par son épouse. Il souhaite les comprendre.

#### **Travail à faire :**

##### Le L.D.D : annexe 7

- C. 1- Rappelez en quelques mots-clés, les caractéristiques de ce produit (titulaire, durée, taux, plafond et atouts).
- C. 2- Calculez le solde de clôture de ce livret à la date du décès de Madame RAMAND, le 8/03/2008.

##### Le PEL :

- C. 3- Monsieur RAMAND s'est toujours demandé pourquoi son épouse avait souscrit de l'épargne logement, alors que le couple était déjà propriétaire et n'avait pas d'autres projets d'investissements immobiliers. Répondez à son interrogation.
- C. 4- Désormais, il s'interroge sur le devenir de ce produit. Fournissez-lui toute explication utile.

##### L'assurance – vie : annexes 8 et 9.

- C. 5- Prenez connaissance du contrat souscrit par l'épouse de votre client. Dégagez les atouts spécifiques de ce contrat, de façon synthétique.
- C. 6- Indiquez quelles sont les conséquences fiscales du rachat effectué par Mme RAMAND, en calculant le montant du P.F.L. (prélèvement forfaitaire libératoire) hors prélèvements sociaux.
- C. 7- À son décès, qui sont les bénéficiaires de ce contrat et à hauteur de quel montant ?

### 2<sup>ème</sup> sous-dossier C : Choix d'un placement

Monsieur RAMAND y voit désormais plus clair dans les diverses possibilités d'épargne. Il s'intéresse maintenant aux placements boursiers.

#### **Travail à faire :**

- C. 8- Votre client s'interroge sur l'intérêt d'investir en bourse. Dressez une liste de 5 conseils à lui donner avant d'investir en bourse.

*Pour compléter vos explications, vous avez relevé différentes informations économiques et boursières sur la valeur « Bonduelle », reproduites en annexe 10. Prenez connaissance des informations concernant cette valeur et répondez aux questions suivantes :*

- C. 9- Quelle est la tendance d'évolution de cette action ?
- C. 10- Quelles définitions pouvez-vous proposer aux diverses informations boursières fournies en **annexe B** (à rendre avec la copie) ?

## DOSSIER D : DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE « SENIORS »

Monsieur RAMAND vient de découvrir que votre banque est aussi spécialisée dans les produits d'assurance. Il accepte votre proposition d'un « diagnostic -assurance » gratuit, car il vient d'avoir un accident de voiture.

### 1<sup>er</sup> sous-dossier D : Bilan sur les assurances et prestations de services

Le 30 avril 2008 : Monsieur RAMAND vous apporte ses contrats d'assurance afin de faire un bilan de sa situation d'assuré. Vous profitez de son passage à l'agence pour lui parler d'un nouveau produit.

#### Travail à faire :

##### Contrat "assurance-auto" :

- D. 1- Rappelez à votre client quels sont les risques à assurer en matière automobile et quelles garanties facultatives il convient de souscrire en tant que conducteur.
- D. 2- À l'aide des informations fournies en **annexe 11**, calculez le montant de la cotisation annuelle pour la formule que vous lui proposez de souscrire pour l'année à venir.

Services à la personne : Pour soulager Monsieur RAMAND de divers travaux domestiques, vous pensez que le nouveau contrat TRANQUILLITA « services à la personne » (décrit en **annexe 12**) lui conviendrait bien.

- D. 3- Préparez un devis du coût net global à supporter par votre client pour disposer d'une seule prestation, pendant 6 mois (une aide ménagère à raison de 2 heures par semaine).
- D. 4- Listez les arguments à avancer pour présenter cette nouvelle offre.

### 2<sup>ème</sup> sous-dossier D : Rachat d'un crédit

Pour terminer cet entretien, Monsieur RAMAND vous fait part des soucis rencontrés par son dernier fils Pierre. Il a contracté auprès du Crédit Commercial du Centre (C.C.C.) un emprunt immobilier ; il trouve actuellement que le taux est trop élevé. Il souhaite se renseigner sur les possibilités de rachat de crédit.

#### Travail à faire :

L'**annexe 13** reproduit les données du crédit de Pierre et la proposition de votre réseau. À l'aide de ces données, répondez aux interrogations de votre client :

- D. 5- Quelle est la mensualité du 1<sup>er</sup> emprunt ?
- D. 6- Quel est le capital restant dû au moment du rachat ?
- D. 7- À combien s'élèverait le montant de la pénalité ?

Dans l'hypothèse où Pierre accepterait la proposition de la B.M.C., 2 options lui seraient proposées :

Option 1 : le nombre de mensualités resterait le même

Option 2 : versement de mensualités d'un montant identique au 1<sup>er</sup> emprunt

- D. 8- Si Pierre choisit l'option 1, quel est le montant de la mensualité du nouvel emprunt, sachant que la BCM pourrait faire un geste commercial en payant la pénalité au CCC ?

## ANNEXE 1 : Population par groupe d'âge (en %)

Années	Moins de 20 ans	20 ans à 59 ans	60 ans ou plus	dont 75 ans ou plus
1950	30,2	53,6	16,2	3,8
1960	32,3	51,0	16,7	4,3
1970	33,2	48,8	18,0	4,7
1980	30,6	52,4	17,0	5,7
1990	27,8	53,2	19,0	6,8
2000	25,6	53,8	20,6	7,2
2005	24,9	54,3	20,8	8,0
2006	24,8	54,3	20,9	8,2

Population au 1<sup>er</sup> janvier.

Source : Insee, Bilan démographique

## ANNEXE 2 : Les seniors en bref

Le seuil de 50 ans, retenu pour définir les seniors, peut paraître jeune, alors qu'aujourd'hui coexistent au-delà de cet âge plusieurs générations aux parcours différents. Et pourtant, les années qui précèdent la retraite couvrent une période de changements aussi importants que le temps de la cessation d'activité, celle-ci constituant davantage une nouvelle « fenêtre » de vie qu'une véritable rupture. Les césures dans les comportements apparaissent d'ailleurs plus marquées après 70-75 ans qu'entre 50 et 70 ans.

Les vies des seniors sont loin du « long fleuve tranquille » d'antan. Ils sont confrontés, soit directement, soit par le biais de leurs enfants, à la multiplication des bouleversements familiaux : développement des divorces aux âges avancés, allongement des lignées, recomposition des familles et conjugalités variées. La retraite puis l'anticipation de la vieillesse s'accompagnent souvent d'une remise en question du lieu de vie. Quête d'épanouissement personnel pour les jeunes retraités, recherche de sécurité et de commodité pour les plus âgés, la mobilité résidentielle reste élevée, même après 65 ans. Gage de sécurité en vue de la retraite, l'immobilier peut aussi devenir une contrainte pour les plus âgés. L'importance des ventes immobilières réalisées entre 65 et 75 ans souligne un besoin de liquidité et de simplification que traduit aussi la réorientation du patrimoine vers les actifs financiers.

Si les seniors revendiquent le droit de « bien vivre », l'aide aux descendants est au cœur de leurs préoccupations. À cet égard, on assiste à une modification profonde des attitudes prévalant en matière de transmission : de la constitution d'un capital en vue de la succession, s'opère un déplacement vers un schéma de transmission anticipée illustré par la montée des pratiques de dons et de donations du vivant. Faisant écho à la recherche de bien-être de leurs enfants, l'autonomie constitue pour les seniors une préoccupation centrale, un véritable impératif moral et leur principale motivation à épargner.

L'image d'un « âge d'or » des retraités s'accorde certes avec l'amélioration statistique de leur niveau de vie mais la baisse programmée du pouvoir d'achat des pensions par rapport aux salaires la rend d'ores et déjà moins pertinente. Face à une double incertitude pesant sur le niveau des retraites futures et les problèmes de dépendance, les seniors pourraient être conduits à accentuer leur effort d'épargne et à accroître leur patrimoine, tous deux déjà très élevés. S'il est possible de les rassurer sur la fiabilité de formes de la solidarité collective, alors leur épargne pourrait baisser d'un cran au profit d'un altruisme générationnel déjà très actif. Sinon, celle-ci pourrait au contraire s'amplifier et cristalliser les patrimoines aux âges les plus avancés.

Les grandes tendances de la relation des seniors à l'épargne et au patrimoine recouvrent des attitudes et des situations très diverses.

Source « Observatoire Caisse d'Epargne »

**ANNEXE 3 : Fiche client RAMAND**

<b>FICHE CLIENT : Monsieur et Madame Georges RAMAND</b>		
<b>AGENCE</b>	Vichy SUD	
<b>Conseiller</b>	Jocelyne Delmas	
<b>IDENTITE</b>		
<b>Nom</b>	RAMAND	RAMAND
<b>Prénom</b>	Georges	Lucie
<b>Date / lieu de naissance</b>	20/09/1942 à Langres (52)	12/05/1949 à Epinal (88)
<b>Nationalité</b>	F	F
<b>Adresse</b>	3, rue des Sapins –Vichy – 04 70 27 41 00	
<b>Statut</b>	Propriétaires depuis 1985	
<b>Situation matrimoniale</b>	Mariés – date mariage : 15/05/1970 – régime légal	
<b>Enfants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Martine : 1971 – divorcée – cliente BMC</li> <li>- Brigitte : 1971 – célibataire – non cliente BMC</li> <li>- Jacques : 1974 – marié – client BMC</li> <li>- Pierre : 1975 – marié – non client BMC</li> </ul>	
<b>ACTIVITE PROFESSIONNELLE</b>		
<b>Profession</b>	retraité	commerçante
<b>Employeur</b>	SNCF	Fleurs « indépendant »
<b>Depuis le</b>	2000	1980
<b>Taux marginal d'imposition</b>	TMI 2007 : 14 %	
<b>SITUATION FINANCIERE</b>		
<b>Date d'entrée en relation</b>	1970	1975
<b>Compte à vue joint Découvert autorisé / Offre groupée Carte</b>	Monsieur ou Madame RAMAND – N° 4 123 567 00 Z – ouvert en 1980 non / non Internationale débit immédiat	
<b>Compte individuel</b>	non	N° 4 987 123 66 A ouvert en 1980 carte nationale débit différé + procuration Monsieur
<b>L.D.D.</b>	non	Oui (Codevi ouvert en avril 95)
<b>PEL</b>	non	Oui (Novembre 2005)
<b>ASSURANCE-VIE</b>	non	Oui (décembre 99)
<b>Concurrence</b>	Livret A	non
<b>Crédits</b>	non	non
<b>Autres revenus</b>	Revenus locatifs d'un appartement F1	

## ANNEXE 4 : Relevé de compte et informations complémentaires

### EXTRAIT de COMPTE – M ou Mme RAMAND Georges – en euros

compte de chèques N° 4 123 567 00 Z – période du 1<sup>er</sup> au 10 mars 2008

date opération	libellé	montant
	<b>Solde au 29/02/2008</b>	<b>+ 157,45</b>
01-mars	Carte bancaire Auchan	- 58,32
02-mars	Prélèvement téléphone	- 87,20
04-mars	Chèque 456 28	- 350,00
05-mars	Chèque 456 29	- 260,00
05-mars	Virement CRAM	+ 128,12
05-mars	Pension de retraite M. Ramand	+ 1368,00
06-mars	Virement remboursement assurance	+ 118,20
08-mars	Remise chèque	+ 69,54
09-mars	Carte bancaire Total	- 78,23
10-mars	TIP EDF	- 189,13
10-mars	Prélèvement Trésor Public	- 526,00

Le compte joint de « M. ou Mme RAMAND » n'a jamais eu d'incident.

### JOURS DE VALEUR :

- Prélèvements : .....J – 1
- Virements reçus : .....J + 1
- CB débitées valeur .....J
- Remise chèques : .....J + 2
- Débit chèques : .....J – 2

## ANNEXE 5 : Informations pour le change

### Montant à changer pour Monsieur Ramand

53,25 £ se décomposant en

- 2 billets de 20 £
- 1 billet de 5 £
- Le reste en pièces

**Date des informations** : jour de l'opération de change

**La colonne ACHAT 1 €** indique la quantité de devises nécessaire pour l'achat d'un euro : plus cette quantité est faible, plus le cours est intéressant.

**La colonne VENTE 1 €** indique la quantité de devises obtenue pour la vente d'un euro : plus cette quantité est importante, plus le cours est intéressant.

PAYS	LES TAUX DE CHANGE	
	ACHAT Pour 1 euro =	VENTE Pour 1 euro =
ROYAUME-UNI	0.68303 GBP	0.66621 GBP

Commission de change 3,5 % (H.T.) - pas de minimum de commission.

TVA sur commission 19,6 %.

Les cours s'entendent pour un règlement en espèces, prévoir une majoration de 1% pour les règlements par carte bancaire.

## ANNEXE 6 : Revenus à déclarer

### LISTE DES AUTRES REVENUS DE M. et Mme RAMAND – année 2007

- Pension retraite SNCF Monsieur
- Rente allouée à Madame à la suite d'un petit accident du travail
- Dividendes d'actions françaises
- Plus-value à la suite de la vente d'un verger à la campagne
- Loyer appartement
- Intérêts d'obligations françaises

## ANNEXE 7 : Point sur le L.D.D. de Mme RAMAND

Date d'ouverture	Avril 1995
Solde au 31/12/2007	3 344,58 €
28 janvier 2008 : retrait	1 000 €
4 mars 2008 : dépôt	500 €

## ANNEXE 8 : Informations assurance-Vie de Mme RAMAND

### PRÉSENTATION DU SUPPORT D'ASSURANCE-VIE CHOISI PAR Madame RAMAND

#### ♣ ASSUR-VIE ROUGE

♣ **ASSUR-VIE ROUGE** est un contrat d'assurance-vie multi support, principalement investi en actions. C'est un contrat alliant performance et sécurité qui vous permet de profiter des rendements des marchés boursiers, de transmettre votre patrimoine dans des conditions très privilégiées, de bénéficier d'une garantie décès, sans frais supplémentaires.

♣ **Comment fonctionne ASSUR-VIE ROUGE ?**

*C'est vous seul qui décidez du montant et de la fréquence de vos versements. Après un apport initial de 45 euros, vous alimentez votre contrat à votre gré :*

- soit par des versements libres, au rythme de vos possibilités (minimum 45 euros),
- soit par des versements programmés (minimum 45 euros par mois) afin de répartir judicieusement votre effort d'épargne.

Quelle que soit la durée de votre adhésion au contrat **ASSUR-VIE ROUGE**, vous pouvez disposer de vos capitaux, en effectuant des rachats partiels ou un rachat total sans frais.

Vous avez également la possibilité, quand vous le souhaitez, de changer de formule d'investissement et de modifier la composition de votre contrat, par une opération d'arbitrage.

♣ **Quels sont les frais ?**

- frais d'adhésion : **néant**
- frais sur versement : **4,75 %** (calculés sur le montant brut du versement)
- frais annuels de gestion : **0,36 %** pour les fonds en euros à capital garanti et **0,66 %** pour les unités de compte.
- frais en cas de rachat : **néant**
- frais d'arbitrage : **1 %** des sommes transférées

♣ **Qu'est-ce que la garantie décès ?**

Vous avez la certitude qu'en cas de décès, le capital versé aux bénéficiaires désignés sera au moins égal à vos versements.

### SITUATION DU CONTRAT d'ASSURANCE-VIE de Mme RAMAND

Date d'ouverture 12 décembre 99	Dépôt : 100 000 €
Support	<b>ASSUR-VIE ROUGE</b>
Clause bénéficiaire	<i>Mon conjoint (50 %), mes enfants vivants ou représentés par parts égales</i>
Rachat le 3 janvier 2002	A hauteur de 20 000 € pour aider sa fille Brigitte à s'installer
Valeur du contrat à la date du rachat	131 080 €
Valeur du contrat au jour du décès	125 470 €

## ANNEXE 9 : Fiscalité « assurance-vie »

Avec l'Assurance-vie de la B.M.C. vous vous assurez un *placement à la fois avantageux au niveau de la fiscalité, idéal pour transmettre à terme un patrimoine et parfaitement adapté pour préparer votre retraite*. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard s'il est considéré comme le placement préféré des Français !

**Une fiscalité très privilégiée** : À commencer par une *exonération des plus-values après 8 ans* : en cas de retrait au-delà de cette période, vous ne serez en effet pas imposable sur vos bénéfices alors réalisés (sauf prélèvements sociaux), sous réserve de ne pas dépasser un seuil ; en effet les plus-values sont exonérées dans la limite de **4 600 € pour un contribuable célibataire, veuf ou divorcé** et de **9 200 € pour un contribuable marié soumis à l'imposition commune**.

Au-delà, les plus-values excédant ces seuils sont imposables soit à **l'impôt sur le revenu**, soit, sur option, au **prélèvement forfaitaire de 7,5%**.

En revanche, si vous effectuez **un retrait avant huit ans**, les plus-values seront imposables à **l'impôt sur le revenu**. Si vous y avez intérêt, vous pouvez toutefois opter pour l'imposition au prélèvement forfaitaire de **35 % si votre contrat a moins de 4 ans, de 15 % s'il a entre 4 ans et 8 ans**.

À noter enfin qu'un rachat peut être envisagé en cas de force majeure. Licenciement, retraite anticipée, invalidité (y compris touchant votre conjoint), dans tous ces cas de figure, vous pouvez en effet récupérer votre capital et les intérêts, en franchise d'impôt et sans prélèvements sociaux (pour les unités de comptes).

**Une succession sans droits** : Second avantage : une *exonération des capitaux décès* jusqu'à hauteur de 152 500 € par bénéficiaire (ceux-ci étant désignés par vos soins) sous réserve que vos versements aient été effectués avant vos 70 ans.

Les capitaux décès provenant de primes payées après 70 ans sont exonérés de droits de succession dans la limite de 30 500 € de versements, quel que soit le nombre de contrats ou de bénéficiaires. Les intérêts restent totalement exonérés.

Enfin, au-delà de 152 500 €, les capitaux décès versés sont soumis à prélèvement de 20 %.

**Des prélèvements sociaux différés** : Ce n'est qu'au moment du rachat total ou partiel que ces prélèvements sociaux seront effectués.

## ANNEXE 10 : Informations économiques et financières – « Société Bonduelle »

Source site <http://www.boursorama.com>

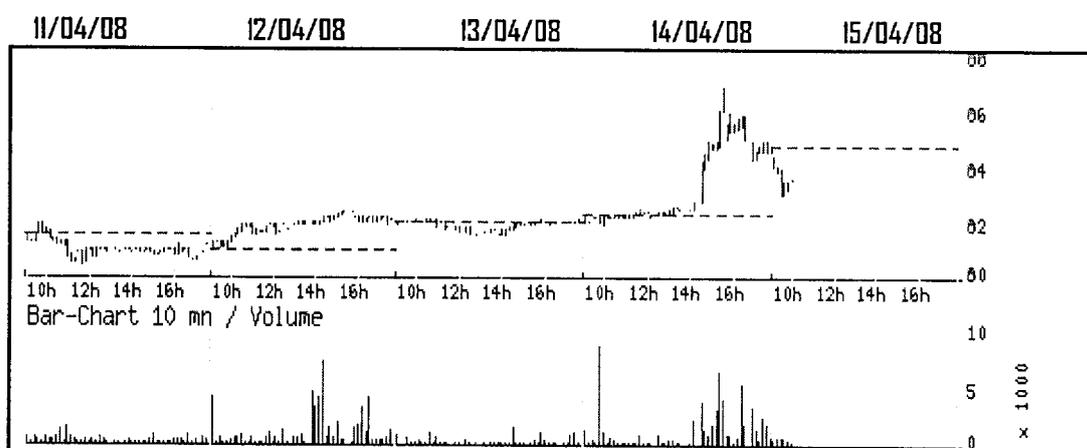
### 1° - Activité de la société

**Bonduelle** est spécialisée dans la production et la commercialisation de légumes transformés destinés à la distribution grand public, à la restauration et à l'industrie. Le CA par famille de produits se répartit comme suit :

- conserves de légumes (48% ; n° 1 européen) : produits vendus sous marque propre (Bonduelle, Cassegrain et Frudesa) et distributeur.
- produits frais (28,8% ; n° 1 en européen) : salades traiteurs (crudités, taboulés, etc.), salades prêtes à l'emploi.
- légumes surgelés (23,2% ; n° 2 européen).

58% du CA est réalisé à l'international.

### 2° - Évolution du titre sur 5 jours



Date	11/04/2008	12/04/2008	13/04/2008	14/04/2008	15/04/2008 A 10 h 30
Dernier	80.95	82.00	82.20	84.65	83.10
Var.	-0.67%	+1.30%	+0.24%	+2.98%	-1.83%
Volume	14 711	52 657	12 411	55 679	2 398
Ouvert.	81.20	81.00	82.00	82.05	84.55
+ Haut	81.85	82.30	82.20	86.80	84.55
+ Bas	80.45	80.95	81.50	81.85	83.00

### 3° Données historiques

Période	Var.	+Haut	+Bas
1 Janv.	+43.60%	86.80	56.95
1 an	+38.14%	86.80	55.15

**ANNEXE 11 : Relevé d'information « assurance-auto »**

<p align="center"><b><u>Proposition Contrat B.M.C.</u></b> <b><u>Formule « AUTO + » :</u></b></p> <p><i>Cotisation annuelle de base : 575 €</i> <i>Promotion « printemps » - 10 % «nouveaux adhérents »</i></p>	<p align="center"><b><u>Contrat actuel « Assurance du Centre »</u></b></p> <p><i>Date de souscription 25 juin 2007</i> <i>Préavis de résiliation 45 jours</i></p>
<p><b><u>Situation conducteur M. RAMAND au 25 juin 2007 : C.R.M. = 0,80</u></b></p> <p><b><u>Liste des derniers événements :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 15 septembre 2007: ..... accident sans responsabilité</li><li>▪ 10 décembre 2007 : ..... bris d'un pare-brise dû au verglas</li><li>▪ 23 février 2008 ..... accident avec responsabilité partagée</li><li>▪ 29 avril 2008..... accident avec 100 % de responsabilité.</li></ul>	
<p align="center"><b>Règles de fonctionnement du CRM (coefficient réduction / majoration) :</b></p> <p><i>Le coefficient évolue chaque année en fonction du nombre d'accidents responsables intervenus au cours des 12 mois consécutifs, précédant de 2 mois la date d'échéance.</i></p> <p><i>En l'absence d'accident, le coefficient est réduit de 5 % par rapport à celui de l'année précédente ; il est obtenu en multipliant le coefficient de l'année précédente par 0,95.</i></p> <p><i>En cas d'accident, seuls les accidents dans lesquels l'un des conducteurs assurés est partiellement ou totalement responsable sont pris en compte pour déterminer le malus. Chaque accident responsable majore le coefficient de l'année précédente de 25 %, sauf lorsque la responsabilité du conducteur n'est que partiellement engagée (soit 12,5 %).</i></p> <p><i>Le malus maximum est plafonné à 3,5.</i></p>	

## ANNEXE 12 : Les services à la personne

### Le contrat TRANQUILLITA..... Des Services, du Sérieux

**A**ujourd'hui, pour ses sociétaires, la Banque mutuelle du Centre va plus loin. Non seulement elle assure votre famille et vos biens et vous indemnise en cas de problèmes, mais elle vous accompagne dans votre vie de tous les jours.

Services ménagers, garde d'enfants, aide aux personnes âgées, soutien scolaire... : vous avez besoin d'aide au quotidien, la Banque mutuelle du Centre organise ces prestations pour vous. Ce nouveau service, c'est TRANQUILLITA

Imaginez que vous ayez besoin de quelqu'un pour :

- ☞ garder votre enfant malade à la maison parce que ce jour-là vous ne pouvez pas rester avec lui ;
- ☞ préparer votre repas ;
- ☞ faire le ménage, repasser votre linge, nettoyer les carreaux à votre place ;
- ☞ donner des cours particuliers à votre ado qui perd pied en mathématiques ;
- ☞ vous accompagner dans vos déplacements de proximité ;

Les sociétaires de la Banque mutuelle du Centre de la région Centre peuvent désormais faire appel à TRANQUILLITA.

Ce service s'étend progressivement à d'autres départements.

Avec un seul numéro de téléphone pour répondre à l'ensemble de vos préoccupations, vous bénéficierez :

- ☞ d'un diagnostic personnalisé : nous étudions avec vous vos besoins, quand et comment y répondre, avec quelle personne et à quel coût ;
- ☞ de prestataires sélectionnés : des professionnels efficaces et qualifiés, agréés par le ministère de l'Emploi et de la Solidarité ;
- ☞ de l'organisation de l'ensemble de la prestation souhaitée : la recherche du prestataire, la prise de rendez-vous et leur confirmation ;
- ☞ de la prise en charge des formalités administratives : Vous n'avez pas à gérer de contrat de travail. Nous vous adressons une facture des prestations et de leur organisation, ainsi que l'attestation de déduction fiscale ;
- ☞ un souci constant de qualité : parce que votre satisfaction est essentielle, nous suivons la qualité du service qui vous a été proposé afin de toujours mieux vous aider.

#### Coût de l'accès des prestations\* (quelle que soit leur nature, durée, et prix) :

##### A la carte :

Organisation d'1 prestation : 10 €

##### Forfait :

Organisation de 3 prestations : 25 €

Organisation de 7 prestations : 50 €

##### Abonnement :

Sans limitation du nombre de prestations organisées sur un an 150 €

Au titre de l'emploi à domicile, les sommes que vous dépensez dans le cadre de TRANQUILLITA « services à la personne » peuvent vous permettre de bénéficier d'une **réduction d'impôt (dans le cadre de la loi Borloo)** divisant par deux les tarifs de chaque prestation, dans les limites et conditions prévues par les dispositions de la loi de Finances en vigueur.

\* Le tarif de chaque prestation n'inclut pas le coût d'accès  
Une prestation correspond à l'intervention d'un professionnel spécialisé dans un service

#### Données tarifaires pour l'établissement d'un devis à Monsieur RAMAND

Coût horaire de la prestation d'une aide ménagère

- pour une durée de 1 an ..... 13,25 € / heure
- pour une durée de 6 mois ..... 14,75 € / heure
- pour une durée de 3 mois ..... 15,50 € / heure

**ANNEXE 13 : Données pour le rachat du crédit de Pierre RAMAND**

**Emprunt C.C.C. (Crédit Commercial du Centre)**

- Montant : ----- 100 000 €
- Taux annuel nominal : ----- 7,5 %
- Durée : ----- 15 ans
- Modalité de remboursement ----- mensualités constantes à terme échu sans différé
- Pénalité en cas de remboursement anticipé ----- 3 % du capital restant dû

**Proposition B.M.C.**

- Rachat de crédit ----- après le paiement de la 96<sup>ème</sup> mensualité
- Taux ----- 4,75 %

**AIDE AUX CALCULS FINANCIERS**

Formule de calcul de la valeur des mensualités constantes qui amortissent en n périodes un capital de 1 €	$m = \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$
---	----------------------------------

**Extrait « table financière » : mensualité pour 1000 € empruntés**

Taux annuel (i)	n (en mois)		
	144	180	240
7,1 %	10,34	9,04	7,81
7,2 %	10,39	9,10	7,87
7,3 %	10,45	9,16	7,93
7,4 %	10,50	9,21	8,00
7,5 %	10,55	9,27	8,06

Taux annuel (i)	n (en mois)		
	84	108	120
4,00 %	13,67	11,04	10,12
4,25 %	13,78	11,16	10,24
4,50 %	13,90	11,28	10,36
4,75 %	14,02	11,40	10,48

Formule de capital restant dû immédiatement après la k <sup>ième</sup> échéance avec : S <sub>0</sub> = capital emprunté i = taux d'intérêt pour une période M <sub>1</sub> = part d'amortissement du capital contenu dans la 1 <sup>ère</sup> échéance	$S_k = S_0 - M_1 \frac{(1+i)^k - 1}{i}$
--	---

$\frac{(1+i)^k - 1}{i}$	Taux annuel	n (en mois)		
		72	84	96
	7,00 %	89,70	108,52	128,65
	7,25 %	90,26	109,35	129,82
	7,50 %	90,84	110,19	130,99
	8,00 %	91,99	111,89	133,38
	8,25 %	92,57	112,75	134,59

**RELEVÉ DE COMPTE**

**Identification du compte :**

*Monsieur ou Madame RAMAND Georges*

*N° 4 123 567 00 Z*

*Période du 1<sup>er</sup> au 10 mars 2008*

**MOUVEMENTS**

<b>Date opération</b>	<b>Date valeur</b>	<b>Libellé opération</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>	<b>Solde</b>

**ANNEXE A : Relevé de compte (à rendre avec la copie)**

RELEVÉ DE COMPTE					
<b>Identification du compte :</b>					
<i>Monsieur ou Madame RAMAND Georges</i>					
<i>N° 4 123 567 00 Z</i>					
<i>Période du 1<sup>er</sup> au 10 mars 2008</i>					
MOUVEMENTS					
Date opération	Date valeur	Libellé opération	Débit	Crédit	Solde

**ANNEXE B : Définitions informations boursières valeur Bonduelle**

<b>Critères</b>	<b>Données</b>	<b>Explications (à compléter)</b>
Nombre de titres	8 000 000	
Capitalisation boursière	670.80 M€	
Indice principal	CAC AllShares	
Marché	Eurolist compartiment B	
Place de cotation	Euronext Paris (France)	
Eligibilité PEA	Oui	
SRD	Oui	
Dernier coupon	1,12 EUR	

**ANNEXE B : Définitions informations boursières valeur Bonduelle (à rendre avec la copie)**

<b>Critères</b>	<b>Données</b>	<b>Explications (à compléter)</b>
Nombre de titres	8 000 000	
Capitalisation boursière	670.80 M€	
Indice principal	CAC AllShares	
Marché	Eurolist compartiment B	
Place de cotation	Euronext Paris (France)	
Eligibilité PEA	Oui	
SRD	Oui	
Dernier coupon	1,12 EUR	