

ÉPREUVE ÉCRITE

TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES

– Documents autorisés : néant

– Matériel autorisé :

« Le matériel autorisé comprend 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. »

« Le candidat n'utilise qu'une seule machine sur la table. Toutefois, si celle-ci vient à connaître une défaillance, il peut la remplacer par une autre.

...sont interdits les échanges de machines entre les candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices. »

(Circulaire N°99-186 du 16 novembre 1999 – B.O. N°42 du 25 novembre 1999.)

Nota : **k€** = millier d'euros
 M€ = million d'euros

E4B TBPPE		Durée : 3 H 00	Spécialité : BANQUE	
EXAMEN : BP BANQUE	ÉNONCÉ	Coefficient : 5	Épreuve : TECHNIQUES BANCAIRES PROFESSIONNELS ET PETITES ENTREPRISES	
		SESSION : 2014	N° du sujet : 14CE4B	Page : 1/15

BAREME GENERAL

• Question 1	8 points
• Question 2	5 points
• Question 3	7 points
Total :	20 points

CAS « ETS PASCAL SOLIN »

Vous êtes employé(e) à la BANQUE PARISIENNE DES ENTREPRENEURS, agence de PARIS 15ème, où vous occupez le poste de chargé(e) d'affaires « Professionnels et Petites Entreprises ».

Parmi les clients de l'agence se trouvent les Ets Pascal SOLIN que votre collègue a rencontrés avant son départ en congés. Faute de temps suffisant pour finaliser le montage du dossier présentant la demande du client, il vous a laissé un dossier dont vous trouverez ci-joint les éléments :

- **annexes I.1 à I.5 :** dossier d'informations établi par la BANQUE PARISIENNE DES ENTREPRENEURS
- **annexe II.1 :** tableau des soldes intermédiaires de gestion « Ets Pascal SOLIN »
- **annexe II.2 :** bilan en grandes masses « Ets Pascal SOLIN »
- **annexe II.3 :** tableau des documents résumés « Ets Pascal SOLIN »
- **annexe III :** prévision des soldes intermédiaires de gestion « EURL COUVERTURE PARISIENNE »
- **annexe IV :** compte-rendu de l'entretien du 01/06/N+1

► **QUESTION 1** (8 points)

a) 3 points b) 5 points

■ **TRAVAIL A EFFECTUER**

a) *Procédez à l'analyse économique de l'entreprise « Ets Pascal SOLIN ».*

Approfondissez sur votre copie l'analyse économique faite dans le tableau inséré dans l'annexe IV.

b) *Procédez à l'analyse financière de l'entreprise (analyse de l'activité/rentabilité et de la structure financière).*

► **QUESTION 2** (5 points)

a) 3,5 points b) 1,5 point

■ **TRAVAIL À EFFECTUER**

a) *Décrivez les effets majeurs de la transformation de la nature juridique de l'affaire personnelle en EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité limitée) à la fois pour Pascal SOLIN comme pour votre établissement bancaire.*

b) *Sans autre considération, calculez la valeur des consommations de matières premières à l'arrêté N+1 si le cours du zinc subissait une augmentation de 50 % (le zinc représente 40 % des consommations de matières premières).*

► **QUESTION 3** (7 points)

a) 3,5 points b) 2 points c) 1,5 point

■ **TRAVAIL À EFFECTUER**

a) *Présentez vos étapes de réflexion et justifiez votre position sur la demande de financement à moyen terme sollicitée par Pascal SOLIN.*

b) *Calculez le plafond de mobilisation d'escompte qu'il serait possible de proposer à Pascal SOLIN pour l'exercice N+1.*

c) *Exposez à Pascal SOLIN ce qui distingue une lettre de change et un billet à ordre puis rappelez les modalités de fonctionnement de l'escompte.*

DOSSIER D'INFORMATIONS

Agence : PARIS 15	Affaire personnelle <input type="checkbox"/>	Date : 01/06/N+1
N° de compte : 000123456789	Personne morale <input checked="" type="checkbox"/>	Mise à jour : 01/06/N+1

IDENTITÉ DU CLIENT OU DU PROSPECT

Nom ou raison sociale : **COUVERTURE PARISIENNE**
 Forme juridique : EURL
 N° du registre du commerce :
 Gérant : M. Pascal SOLIN
 Centre de gestion agréée : OUI ☐ NON ☒

N° SIREN : 300 400 500 00001

Code NAF : 4 391 B

Rep. Métiers :

Adresse du siège social : Avenue de la Porte de Sèvres 75 015 PARIS

Téléphone : 01.49.01.02.03

Télécopie : 01.49.01.02.04

Courriel : psolin @ couvparis.fr

ACTIVITÉ PRINCIPALE

Nature : réalisation et rénovation de couvertures tous matériaux hors verrières

Chiffre d'affaires toutes taxes comprises du dernier exercice : 783 k€

HISTORIQUE SUCCINCT ET ÉVOLUTION DU CAPITAL

Date de création : N-27

Date d'entrée en relation : N-27

Évolution	N+1
Montant du capital :	8 k€
M. SOLIN Pascal	100 %

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Créée à l'origine sous le régime juridique d'affaire personnelle (Ets Pascal SOLIN), le dirigeant a décidé de constituer une EURL dès le début de l'année N+1 (EURL COUVERTURES PARISIENNES).

Principal banquier : BANQUE PARISIENNE DES ENTREPRENEURS	Inscription de privilèges	
Autres banquiers : oui	Oui <input type="checkbox"/>	Cotation banque de France
	Non <input checked="" type="checkbox"/>	J 4+

L'ACTIVITÉ

LES PRODUITS

Nature	N-2	N-1	N	Répartition	N-2	N-1	N
Installation / rénovation de toitures	100 %	100 %	100 %	Fabrication :	100 %	100 %	100 %
				Négoce :			
				Services :			

Commentaires ou informations complémentaires : (points faibles et points forts)

Pascal SOLIN a acquis sa notoriété dans la région grâce à son savoir-faire sur les toitures en zinc, sans délaisser pour autant les autres matériaux.

MÉTIER – ACTIVITÉ – MARCHÉ

Augmentation ☒ Stagnation ☐ Diminution ☐

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Pascal SOLIN considère que les surfaces de toits dans Paris intra-muros et sa région lui suffisent à ce jour pour la taille de son entreprise. Ainsi, il ne cherche pas de contrats en province mais sait satisfaire les desiderata de ses clients réguliers dans leurs résidences secondaires ou tertiaires.

Les mises en chantiers sont stabilisées à un niveau important, même après la création d'un taux de TVA intermédiaire à 7 % appliqué sur certains travaux d'entretien et d'amélioration.

CONCURRENCE

Internationale ☐ Nationale ☐ Locale ☒
 Très forte ☐ Forte ☒ Normale ☐ Absente ☐

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Les concurrents sur le marché sont relativement nombreux et de nature diversifiée, allant de l'entreprise artisanale à la PME, intervenant en tout corps d'état sur les chantiers de construction ou de rénovation.

Pascal SOLIN est alors régulièrement amené à mettre ses compétences techniques en avant lors des négociations pour essayer de ne pas rentrer dans la simple bataille sur les tarifs globalement tirés vers le bas par les entreprises les plus fragilisées.

LES RELATIONS COMMERCIALES

Principaux clients	%	Délais	Principaux fournisseurs	%	Délais
Particuliers	30	Comptant fin de chantier	Bois et structure de charpente	20	45 jours date de commande
Syndics de copropriété	50	45 jours fin de chantier	Négociant Tuiles et Ardoises	25	
Entreprises privées	10	60 jours fin de chantier	Négociant Zinc	40	
Secteur public ou parapublic	10	100 jours fin de chantier	Divers	15	

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

Les relations clients sont globalement bonnes, même s'il arrive régulièrement qu'il soit nécessaire de faire de la relance pour faire respecter les délais de paiement prévus aux contrats.

Les litiges « techniques » en fin de chantier restent ponctuels et font systématiquement l'objet d'une prise en main rapide par Pascal SOLIN.

La liste des apporteurs d'affaires (architectes, syndics de copropriété et gestionnaires divers de parcs immobiliers locatifs) augmente avec le temps et accroît chaque année un peu plus la liste des clients, tout en obligeant le dirigeant à gérer un planning de plus en plus serré. Cependant, la meilleure publicité que s'offre l'entreprise réside dans la recommandation pratiquée directement par ses clients auprès de leurs propres connaissances.

Faute de pouvoir tout faire, Pascal SOLIN a décidé de confier la gestion de la comptabilité et le secrétariat à un cabinet externe depuis N-1, ce qui a engendré de nouvelles prestations.

Les fournisseurs ont accompagné le développement de l'entreprise depuis sa création. Les relations sont bonnes et Pascal SOLIN apprécie le fait de n'avoir qu'un nombre limité de contacts à prendre pour approvisionner ses chantiers. Il s'inquiète cependant de l'augmentation récente du cours de sa principale matière première (+ 15 % par an sur les deux dernières années).

La quasi-totalité des travaux réalisés pour le compte des syndics bénéficie des conditions de TVA réduite à 7%.

LES MOYENS MIS EN ŒUVRE

LES MOYENS D'EXPLOITATION

	Identité exacte du propriétaire	Charges de remboursement ou loyers	Valeur vénale	Sûretés consenties : montants et bénéficiaires
Local	Locataire	43 k€ / an		
Matériel d'exploitation (dont roulant)	Propriétaire / Crédit-bailleur	8 k€ / an		
Matériel informatique	Propriétaire			

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Le local d'exploitation contient un espace de bureau administratif, mais il est surtout consacré au stockage des matériaux et outils d'exploitation. L'emplacement est de plus en plus difficile d'accès et les livraisons en pâtissent. Par ailleurs, la surface disponible se révèle de plus en plus limitée.

L'activité ne nécessite pas de gros besoins de matériel dès lors que les véhicules d'interventions sont équipés (rangements, barres de transport, poste de pliage et de découpe du zinc). Deux camions sont actuellement en contrat de crédit-bail pour des loyers qui s'échelonnent encore sur 5 et 14 mois.

LES ASSURANCES

Vol et incendie	OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	Pertes d'exploitation	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>
Bris de machines	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>	Risques clients	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>

LES EFFECTIFS

Effectifs	N-2	N-1	N	Commentaires
Direction		1	1	
Administration		0	0	
Production		6	5	dont deux apprentis
Total		7	6	

LA POLITIQUE DE L'ENTREPRISE

Le cap est orienté sur la productivité. C'est pourquoi, outre ses fonctions de direction et ses obligations commerciales, Pascal SOLIN endosse presque quotidiennement aussi son costume d'ouvrier, notamment depuis le départ en province d'un compagnon.

Il conduit ses équipes de chantier dans un cadre de rigueur de réalisation, dans une perspective de fidélisation et de reconnaissance des efforts accomplis afin de garder les compétences. Il valorise aussi la formation pour dupliquer la confiance qu'il a reçue de son premier employeur.

LES RESSOURCES HUMAINES

LE PRINCIPAL ANIMATEUR

Nom, prénom : SOLIN Pascal	Régime matrimonial : séparation de biens
Adresse : 25 bd Aristide BRIAND 92 SÈVRES	Système d'imposition : IR
Formation : autodidacte	Rémunération : 50 k€
Autres activités et responsabilités : néant	Compte personnel : oui
Situation de famille : marié	Renseignements BDF : pas d'inscription
Date de naissance : 6 janvier 1961	Nombre d'enfants : 2

PATRIMOINE PERSONNEL

Existant : Résidence principale à SÈVRES, estimée à 650 k€.
Prêt à échéance 07/2021 – Capital restant dû : 90 k€

Compte-titres : 40 k€

Endettement, garanties : aucune garantie donnée sur le patrimoine privé

COMMENTAIRES OU INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR L'ANIMATEUR

Pascal SOLIN est rapidement sorti du système scolaire « qui ne lui convenait pas » selon ses propos pour intégrer l'apprentissage dans une entreprise de couverture. Après 6 années de pratique, il contacte un ami et crée avec lui une activité de négoce de matériaux. Il fait prospérer un portefeuille d'environ 500 clients professionnels en s'aguerrissant sur les techniques de gestion. Il juge rapidement cette activité trop « bureaucratique » et revient à sa formation initiale en créant et développant son affaire personnelle à partir de 1986.

L'entreprise a fait l'objet d'un prêt familial en N-1 entièrement remboursé.

LES AUTRES RESSOURCES HUMAINES

Fonction	Nom, prénom	Âge	Formation ou expérience	Commentaires éventuels

RELATIONS BANCAIRES

Fonctionnement du compte	N-2	N-1	N	Conditions
Chiffre d'affaires TTC (k€)		700	783	Commission de compte : 0,05 %
Mouvement reçu (k€)		630	743	Intérêts débiteurs : Tx Base + 2.5
Notre part de mouvement (%)		90	95	Escompte : Tx de base sec
Notre part de crédits (%)		100	100	
Solde moyen (k€)		+ 45	+ 38	Dérogatoires : Oui <input checked="" type="checkbox"/>
Jours créditeurs		317	290	Non <input type="checkbox"/>

Concours (en k€)	Autorisés		Demandés	
	Toutes banques	BPE	Toutes banques	BPE
Crédits de fonctionnement				
• découvert	20	20	60	60
• escompte	50	50		
• autres crédits CT				
Concours d'investissement				
• prêts MLT			60	40
• crédit-bail	8	8	10	10

COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Fonctionnement du compte	Souple :	<input checked="" type="checkbox"/>	Lourd :	<input type="checkbox"/>
	Créditeur :	<input type="checkbox"/>	Dépassements :	<input type="checkbox"/>

Le compte fonctionne de façon satisfaisante et nos relations avec le dirigeant sont suffisamment bonnes pour que nous profitions d'un partage très avantageux des flux.

Principales conditions :

- commission de mouvements : 0,05 % ;
- frais de tenue de compte : 80 € HT / trimestre.

Autres concours :

Garanties :

Tableau des soldes intermédiaires de gestion

Client : Ets Pascal SOLIN	N-2		N-1		N	
	k€	%	k€	%	k€	%
Ventes de marchandises						
Production vendue	448		614		688	
Production stockée (+) ou déstockage (-)						
Production immobilisée						
Activité de l'exercice	448	100,0	614	100,0	688	100,0
Consommations de marchandises						
Marge commerciale						
Consommations de matières premières	79		98		125	
Autres achats et charges externes	78		182		200	
Valeur ajoutée	291	65,0	334	54,4	363	52,8
Impôts et taxes	5		6		6	
Charges de personnel	232	51,8	305	49,7	327	47,5
Excédent brut d'exploitation	54	12,1	23	3,7	30	4,4
Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation	9		3		4	
Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation						
Autres produits et charges d'exploitation	5		4		5	
Résultat d'exploitation	50	11,2	24	3,9	31	4,5
Produits financiers					1	
Charges financières	1		2		2	
Résultat courant	49	10,9	22	3,6	30	4,4
Produits exceptionnels						
Charges exceptionnelles	17		5		2	
Participation des salariés						
Impôt sur les bénéfices			5		5	
Résultat de l'exercice	32	7,1	12	2,0	23	3,3
+ Dotations aux amortissements et aux provisions	9		3		4	
- Reprises sur amortissements et provisions	19					
+ Valeurs comptables des éléments d'actif cédés						
- Produits des cessions d'éléments d'actif						
Capacité d'autofinancement	22	4,9	15	2,4	27	3,9
Taux de marge commerciale						
CAF en % du chiffre d'affaires	4,9		2,4		3,9	

Client : Ets Pascal SOLIN

Bilan en grandes masses (en k€)													
ACTIF	N-2	%	N-1	%	N	%	PASSIF	N-2	%	N-1	%	N	%
Immobilisations incorporelles brutes (1)							Capitaux propres (1)	- 24		20		47	
							dont résultat	32		12		23	
							Provisions à caractère de réserves						
Immobilisations corporelles brutes	21		18		17		Comptes courants d'associés stables			9			
							Ressources propres	- 24	ns	29	15	47	22
							Provisions pour risques et charges						
Immobilisations financières brutes	8		6		7		Amortissements et dépréciations d'actif	11		4		6	
Actif immobilisé brut	29	33	24	12	24	11	Amortissements et provisions	11		4	2	6	3
Stocks et en-cours	1		15		5		Dettes structurelles			54	28	1	0
Avances et acomptes versés							RESSOURCES STABLES	- 13	ns	87	45	54	25
Créances clients (2)	58		93		174		Avances et acomptes reçus	6					
							Dettes fournisseurs	30		17		45	
Autres créances			11		9		Dettes fiscales et sociales	63		83		111	
							Autres dettes	2		4		5	
Actif d'exploitation et hors exploitation	59	67	119	62	188	87	Dettes d'exploitation et hors exploitation	101	ns	104	54	161	75
Valeurs mobilières de placement							Escompte						
							Soldes créditeurs de banque			2			
Disponibilités			50		3		Autres concours						
Trésorerie Actif	0	0	50	26	3	1	Trésorerie passif	0		2	1	0	0
TOTAL DE L'ACTIF	88	100	193	100	215	100	TOTAL DU PASSIF	88	100	193	100	215	100

(1) dont fonds commercial

(1) dont capital

(2) dont effets escomptés non échus

Tableau des documents résumés

Client : ETS PASCAL SOLIN

(en k€)

Valeurs structurelles	N-2	N-1	N
Ressources propres	-24	29	47
+ Amortissements et provisions	11	4	6
+ Dettes structurelles	0	54	1
= Ressources stables	- 13	87	54
– Actif immobilisé	29	24	24
= Fonds de roulement	- 42	63	30
Actif d'exploitation et hors exploitation	59	119	188
– Dettes d'exploitation et hors exploitation	101	104	161
= Besoin en fonds de roulement	- 42	15	27
Trésorerie – Actif	0	50	3
– Trésorerie – Passif	0	2	0
= Trésorerie nette	0	48	3
Fonds de roulement	- 42	63	30
– Besoin en fonds de roulement	- 42	15	27
= Trésorerie nette	0	48	3

RATIOS	N-2	N-1	N
Fonds de roulement <i>(en jours de CA HT)</i>	- 34	37	16
Besoin en Fonds de Roulement <i>(en jours de CA HT)</i>	- 34	9	14
Trésorerie <i>(en jours de CA HT)</i>	0	28	2
Rotation des stocks <i>(en jours de CA HT)</i>	1	9	3
Délais clients <i>(en jours)</i>	43	48	80
Délais fournisseurs <i>(en jours)</i>	116	28	68
<div> <div>Ressources propres</div> <div>–</div> <div>Dettes structurelles</div> </div>	ns	1	47
<div> <div>Dettes structurelles</div> <div>–</div> <div>CAF</div> </div>	0	4	0

Chiffre d'affaires HT	448	614	688
Chiffre d'affaires TTC	485	700	783
Achats et autres charges externes HT	78	182	200
Achats et autres charges externes TTC	93	218	239

Les ratios sont calculés sur une base de 360 jours.

ANNEXE III

Tableau des soldes intermédiaires de gestion

Client : EURL COUVERTURE PARISIENNE	PREVISIONNEL N+1	
	k€	%
Ventes de marchandises		
Production vendue	800	
Production stockée (+) ou déstockage (-)		
Production immobilisée		
ACTIVITE DE L'EXERCICE	800	100,0
Consommations de marchandises		
MARGE COMMERCIALE		
Consommations de matières premières	155	
Autres achats et charges externes	220	
VALEUR AJOUTEE	425	53,1
Impôts et taxes	6	
Charges de personnel	400	50
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	19	2,4
Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation	6	
Reprises sur amortissements et provisions d'exploitation		
Autres produits et charges d'exploitation	5	
RESULTAT D'EXPLOITATION	18	2,2
Produits financiers		
Charges financières	4	
RESULTAT COURANT	14	1,7
Produits exceptionnels		
Charges exceptionnelles		
Participation des salariés		
Impôt sur les bénéfices	4	
RESULTAT DE L'EXERCICE	10	1,2
+ Dotations aux amortissements et aux provisions	6	
- Reprises sur amortissements et provisions		
+ Valeurs comptables des éléments d'actif cédés		
- Produits des cessions d'éléments d'actif		
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	16	2
TAUX DE MARGE COMMERCIALE		
CAF EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES	2	

Banque Parisienne des
Entrepreneurs

Agence de PARIS 15

NOTE INTERNE

Compte rendu d'entretien du 01/06/N+1

J'ai reçu Pascal SOLIN en fin de matinée le jour de mon départ en congés afin d'évoquer rapidement la situation de son bilan et faire un point sur les perspectives de l'affaire.

Il sortait d'une visite de chantier qui s'était prolongée et devait rapidement partir assister l'une de ses équipes dont un ouvrier, malade depuis deux jours, n'avait pas rejoint le groupe.

Je retrace donc ici rapidement les informations collectées et mon analyse du dossier afin de vous permettre de nous positionner sur le dossier de révision des concours.

■ Analyse économique

Points forts	Points faibles
<p>L'évolution du marché du bâtiment reste très favorable à Pascal SOLIN, même avec la création d'un taux de TVA légèrement supérieur mais qui reste réduit (7%) pour les travaux portant sur l'amélioration, l'aménagement, la transformation et l'entretien des logements d'habitation achevés depuis plus de deux ans. Par ailleurs, sa notoriété sur le marché a acquis un niveau suffisamment important à ce jour pour remplir son carnet de commande.</p> <p>La typologie de la clientèle est diversifiée.</p> <p>Les délais de paiement clients et fournisseurs sont, pour leur majorité, favorables pour la trésorerie de l'affaire (comptant ou 45 jours pour les clients contre 45 jours pour les fournisseurs)</p> <p>Les tâches sont correctement réparties dans l'entreprise et les relations humaines y sont bonnes, ce qui permet de générer une ambiance favorable à la productivité.</p>	<p>Pascal SOLIN ne souhaite pas élargir ses démarches en dehors de la région parisienne ce qui limite son chiffre d'affaires.</p> <p>L'activité est concentrée sur la couverture, sans diversification.</p> <p>Absence de diversification des approvisionnements.</p> <p>La concurrence est forte sur le marché.</p> <p>Il n'y a pas d'assurance sur les risques clients.</p> <p>Le dirigeant ne dispose d'aucune qualification professionnelle ni diplôme de gestion.</p>
<p>Conclusion sur l'analyse économique :</p> <p>La concentration géographique et la mono-activité de l'entreprise sur un secteur d'activité du bâtiment qui a globalement tendance à s'essouffler, m'amènent à porter un jugement de risque économique élevé pour cette relation, malgré le soutien de l'État et la diversification du portefeuille-client.</p>	

■ Analyse financière

J'ai récupéré les bilans et procédé au retraitement des informations pour établir le bilan en masses, les soldes intermédiaires de gestion et les documents résumés. Toutes ces pièces sont jointes au dossier mais je n'ai pas eu l'occasion de les traiter.

■ Besoins de financement

La croissance d'activité (sachant que Pascal SOLIN dispose de 800 k€ de commandes pour l'année N+1) suppose la constitution d'une équipe d'ouvriers supplémentaire. Les négociations avec les futurs embauchés sont initiées, mais il lui faut maintenant procéder à l'acquisition du matériel nécessaire pour rendre cette équipe autonome sur les chantiers.

Il souhaite donc acquérir un nouveau véhicule utilitaire dont le coût global (équipements spécifiques compris) s'élève à 10 k€ HT, qu'il envisage de financer sous forme de crédit-bail comme les précédents. L'offre proposée par le concessionnaire avec lequel il traite ses achats lui convient parfaitement.

Par ailleurs, l'évolution du cours du zinc l'incite à constituer un stock de précaution afin de pouvoir, à terme, bénéficier des meilleures conditions d'achats à la lecture des cours d'échanges.

Il nous sollicite pour financer l'aménagement et la sécurisation de la surface de stockage complémentaire qu'il vient de négocier avec son propriétaire.

Le devis qu'il a fait établir mentionne un coût total de 60 k€. Pascal SOLIN est conscient des efforts qu'il nous demande pour le financement du stock et envisage, de ce fait, de partager cet investissement entre ses deux banques à hauteur de 20 k€ pour nos confrères et 40 k€ pour notre part. Le cabinet comptable de l'entreprise a envisagé un amortissement sur 5 ans, sachant que les travaux devraient démarrer début octobre.

Enfin, il envisage d'ouvrir une négociation avec les syndicats pour bénéficier d'un paiement par effet de commerce plutôt que par virement bancaire à échéance.

Il souhaite connaître le montant de la ligne de mobilisation dont il pourrait disposer s'il obtenait un effet de commerce à la livraison du chantier et me demande s'il est préférable de travailler avec des billets à ordre ou avec des lettres de change.

Je n'ai pas tenté de lui avancer de calculs pendant l'entretien car je craignais de faire une erreur de calcul en allant trop vite...

Nous avons obtenu un prévisionnel pour l'exercice N+1 (sur la base d'un carnet de commande confirmé en rendez-vous) que le comptable a établi en prenant les différents financements évoqués en considération, tant en termes de coût d'achat de matières premières, qu'en charges financières des concours à court et moyen termes sollicités. Ce prévisionnel est joint au dossier.