



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

[www.formav.co/explorer](http://www.formav.co/explorer)

# **Corrigé du sujet d'examen - E4 - Développement commercial - BTS BANQUE (Banque) - Session 2017**

## **1. Contexte du sujet**

Ce corrigé concerne l'épreuve E4 de Développement et suivi de l'activité commerciale du BTS Banque, session 2017. Les étudiants doivent démontrer leur capacité à analyser des situations commerciales et à proposer des solutions adaptées.

## **2. Correction question par question**

### **DOSSIER A : ANALYSE D'ACTIVITÉ**

#### **A.1 Expliquer les termes suivants :**

- **Taux de multi-ventes** : C'est le ratio qui indique le nombre moyen de produits vendus par client. Il est calculé en divisant le nombre total de ventes par le nombre total de clients.
- **Nombre de ventes nettes** : C'est le nombre total de ventes réalisées, après déduction des retours ou annulations de ventes.

#### **A.2 Analyser vos résultats et les comparer à ceux de vos collègues :**

Pour cette question, il est attendu que l'étudiant compare son propre taux de multi-ventes et le nombre de ventes nettes avec ceux des autres conseillers. Il doit identifier ses points forts (par exemple, un taux de multi-ventes supérieur à la moyenne) et ses points faibles (comme un nombre de ventes nettes inférieur). Une analyse chiffrée est essentielle.

#### **A.3 Identifier deux causes possibles expliquant vos points faibles :**

Les causes peuvent être diverses, par exemple :

- Une faible pro-activité dans les entretiens avec les clients.
- Un manque de connaissance des produits d'assurance.

#### **A.4 Préciser l'intérêt pour la banque d'améliorer le nombre d'entretiens de bancassurance :**

Améliorer le nombre d'entretiens de bancassurance permet à la banque d'augmenter ses revenus grâce à des commissions sur les produits d'assurance vendus, tout en renforçant la fidélisation des clients.

#### **A.5 Présenter votre action commerciale :**

Pour cette action, il est important de définir les cibles (clients ayant des véhicules, clients jeunes, etc.) et les moyens utilisés (mailing, rendez-vous personnalisés, etc.).

## **DOSSIER B : CRÉDIT CONSOMMATION et ASSURANCE**

### **B.1 Déterminer les causes possibles de cet incident :**

Les causes peuvent inclure :

- Des dépenses excessives par rapport aux revenus.
- Des crédits à la consommation en cours qui augmentent le taux d'endettement.

### **B.2 Présenter deux solutions visant à réduire les risques avec ces clients :**

Proposer un suivi budgétaire et une restructuration de leurs crédits pour réduire leurs mensualités.

### **B.3 Calculer leur taux d'endettement actuel :**

Le taux d'endettement se calcule comme suit :

$$\text{Taux d'endettement} = (\text{Charges mensuelles} / \text{Revenus mensuels}) * 100$$

En utilisant les données fournies, le calcul doit être effectué.

### **B.4 Citer une solution pour réduire l'impact mensuel de leurs charges :**

Proposer un crédit à taux réduit ou une consolidation de dettes pour réduire les mensualités.

### **B.5 Retrouver le détail du calcul du montant du crédit :**

Il est nécessaire de justifier le montant proposé en fonction des besoins des clients et de leur capacité de remboursement.

### **B.6 Expliquer à vos clients pourquoi sont mentionnées deux dates possibles de mise à disposition des fonds :**

Les deux dates correspondent à des options de mise à disposition qui peuvent être choisies par le client, en fonction de leur besoin immédiat de liquidités.

### **B.7 Justifier de l'impossibilité d'une durée de remboursement inférieure à 60 mois :**

Cette impossibilité est liée à la réglementation bancaire qui impose une durée minimale pour garantir un remboursement viable.

### **B.8 Répondre à la question sur l'assurance emprunteur :**

L'assurance emprunteur est essentielle pour protéger la banque en cas de défaillance de l'emprunteur. Elle n'est pas obligatoire, mais fortement conseillée.

#### **B.9 Indiquer la différence entre le TAEG et le taux débiteur :**

Le TAEG inclut tous les coûts du crédit (frais de dossier, assurance), alors que le taux débiteur ne prend en compte que le coût de l'emprunt.

#### **B.10 Présenter deux avantages de ce crédit de restructuration :**

- **Pour les clients** : Diminution des mensualités et simplification de la gestion des dettes.
- **Pour la banque** : Fidélisation du client et réduction du risque de défaut.

### **DOSSIER C : GESTION DES COMPTES**

#### **C.1 Indiquer les conséquences du non-paiement d'un chèque :**

- Pour l'émetteur : Incription au fichier des incidents de paiement.
- Pour le bénéficiaire : Risque de perte de confiance et de relations commerciales.

#### **C.2 Énumérer 4 produits ou services inclus dans le service bancaire de base :**

- Compte courant.
- Carte bancaire.
- Chèques.
- Virements.

#### **C.3 Indiquer les conséquences d'un acte de cautionnement solidaire :**

Le caution solidaire est responsable du remboursement du prêt si l'emprunteur fait défaut. Cela peut entraîner des conséquences financières importantes.

#### **C.4 Citer les obligations d'information de la banque :**

La banque doit informer le caution sur :

- Les risques encourus lors de la mise en place du financement.
- Les conditions de remboursement durant la vie du crédit.

### **DOSSIER D : ÉPARGNE FINANCIÈRE ET FISCALITÉ**

#### **D.1 Définir les termes suivants :**

- **Action** : Titre de propriété d'une part du capital d'une entreprise.
- **Obligation** : Titre de créance représentant un emprunt de l'émetteur envers le détenteur.
- **Coupon couru** : Intérêt accumulé sur une obligation depuis le dernier paiement.

#### **D.2 Présenter 3 avantages de la souscription de parts d'OPCVM :**

- Diversification des investissements.
- Gestion professionnelle des actifs.
- Accessibilité avec des montants d'investissement faibles.

#### **D.3 Valoriser ce portefeuille :**

La valorisation se fait en multipliant le nombre de titres par le cours du jour, puis en additionnant les valeurs obtenues.

#### **D.4 Analyser ce portefeuille en termes de rentabilité et de risque :**

Il faut évaluer la performance des actions et obligations en fonction de leur rendement et de la volatilité des marchés.

#### **D.5 Comparer le PEA avec le compte d'instruments financiers :**

Le PEA offre des avantages fiscaux après 5 ans, contrairement au compte d'instruments financiers où la fiscalité est immédiate sur les plus-values.

#### **D.6 Présenter deux arguments en faveur du PEA :**

- Exonération d'impôt sur les plus-values après 5 ans.
- Encouragement à l'investissement à long terme.

#### **D.7 Indiquer si le transfert est possible :**

Le transfert des valeurs est possible si elles sont éligibles au PEA.

#### **D.8 Citer les valeurs éligibles au PEA :**

Les actions de sociétés cotées et certaines obligations peuvent être éligibles.

#### **D.9 Préciser les mentions indispensables pour saisir un ordre de vente :**

Il faut indiquer le code ISIN, le nombre de titres à vendre, et le prix limite si nécessaire.

### 3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes incluent le manque d'analyse chiffrée et la confusion entre les différents produits financiers. Il est essentiel de bien comprendre les termes techniques et de justifier chaque réponse par des données concrètes. **Conseils :** Lisez attentivement les annexes, structurez vos réponses et n'hésitez pas à utiliser des graphiques ou tableaux pour appuyer vos analyses.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.