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 :
formav.co/explorer

BTS Banque Conseiller de clientèle

Session 2017 • Code sujet : **BQE4ETC** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse d’activité et action commerciale bancassurance** (5 questions) — **Page 3**
2. **Crédit à la consommation, restructuration et protection juridique** (11 questions) — **Page 5**
3. **Gestion des comptes, incidents de paiement et vigilance bancaire** (9 questions) — **Page 9**
4. **Épargne financière, portefeuille de titres et fiscalité du PEA** (9 questions) — **Page 13**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 18**

Sujet officiel (PDF) : https://bts-banque.fr/assets/annales/bts-banque/E4 - Développement commercial/2017/BTS Banque - E4 - Développement commercial - Session 2017 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse d’activité et action commerciale bancassurance

Conseiller de clientèle à l’agence Centre Ville, vous préparez avec votre directeur un bilan de vos quatre premiers mois d’activité. À partir des résultats des conseillers, vous identifiez vos points forts et faibles, puis construisez une action commerciale sur les assurances, notamment l’assurance automobile.

Question A.1. Expliquer les termes « taux de multi-ventes » et « nombre de ventes nettes ».

Le **taux de multi-ventes** indique le nombre moyen de produits vendus par client ayant réalisé au moins une vente. Il mesure donc la capacité à équiper un même client avec plusieurs produits adaptés. Le **nombre de ventes nettes** correspond aux ventes brutes restant acquises après déduction des annulations ou résiliations enregistrées sur la période. Il renseigne sur les ventes effectivement conservées, plutôt que sur les seules ventes initialement conclues.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Multi-ventes : moyenne de produits vendus par client équipé. Ventes nettes : ventes brutes diminuées des annulations et résiliations.

Question A.2. Analyser vos résultats et les comparer à ceux de vos collègues, en repérant vos points forts et vos points faibles.

Indicateur	C2	Comparaison
Entretiens réalisés	147 pour un objectif de 164	Objectif non atteint
Entretiens bancassurance	8	Moins que C1 (19) et C3 (46)
Proactivité	35,37 %	Meilleur résultat
Concrétisation	36,05 %	Plus faible que C1 et C3
Multi-ventes	2,89	Meilleur résultat
Ventes nettes	64	Moins que C1 (68) et C3 (73)
Prospection	7 contacts, 4 entretiens, 3 NER	Objectifs non atteints : 16 contacts et 4 NER

Vous êtes fort en proactivité et en ventes multiples. Les priorités sont d’augmenter les entretiens et leur concrétisation, les échanges bancassurance et la prospection.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Forces : proactivité et multi-ventes. Faiblesses : volume d’entretiens, concrétisation, entretiens bancassurance et prospection.

Question A.3. Identifier deux causes possibles expliquant vos points faibles.

Deux causes possibles peuvent expliquer ces faiblesses :

- Arrivé dans cette agence depuis peu, vous connaissez peut-être encore insuffisamment les besoins et les habitudes des clients du portefeuille. Cela peut limiter la détection des occasions de vente et des besoins d'assurance.
- Le temps consacré au suivi des clients existants et aux tâches courantes a pu réduire celui disponible pour organiser des entretiens, prospecter et relancer les clients intéressés.

Ce sont des hypothèses à vérifier avec le directeur en examinant l'organisation du portefeuille et les pratiques de suivi.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Connaissance encore récente du portefeuille et temps commercial insuffisant pour prospecter, détecter les besoins et relancer.

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

Multiplier les entretiens de bancassurance permet de mieux repérer les besoins de protection et de proposer des garanties adaptées, notamment pour l'automobile. Pour la banque, ces échanges peuvent augmenter les souscriptions et les revenus associés, tout en développant l'équipement global des clients. Un conseil personnalisé contribue aussi à leur satisfaction et à leur fidélité, et renforce la capacité de l'agence à se différencier des banques concurrentes. L'objectif est de répondre à un besoin réel, et non de vendre une assurance inadaptée.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Détecter les besoins, développer les souscriptions et les revenus d'assurance, mieux équiper et fidéliser la clientèle.

Question A.5. Présenter une action commerciale sur les assurances, en particulier sur l'assurance automobile, en détaillant les cibles et les moyens utilisés.

1. **Cibles :** clients assurés ailleurs pour leur voiture, clients ayant acheté ou financé récemment un véhicule, ménages nouvellement installés et clients dont le contrat approche de l'échéance.
2. **Repérage et contact :** sélectionner ces profils dans le portefeuille, puis les inviter par téléphone, courriel ou messagerie sécurisée à un bilan d'assurance automobile.
3. **Entretien et suivi :** recueillir leurs besoins, comparer garanties et franchises, proposer une couverture adaptée et relancer les personnes intéressées. Prévoir des rendez-vous en agence ou à distance et suivre les entretiens bancassurance réalisés jusqu'à la fin juin.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Organiser avant fin juin une campagne ciblée de bilans auto, avec invitations personnalisées, conseils adaptés et relances.

2. Crédit à la consommation, restructuration et protection juridique

Vous recevez M. Bachard et Mme Costa, dont le compte joint dépasse l'autorisation de découvert et qui ont plusieurs crédits à la consommation. Après l'étude de leur situation, vous examinez un crédit de restructuration et préparez une proposition d'assurance de protection juridique tenant compte de leurs problèmes de voisinage.

Sous-dossier 1 : Crédit

Question B.1. À partir de la fiche client et du dernier relevé du compte joint, déterminer les causes possibles de l'incident.

Leurs salaires sont domiciliés sur des comptes individuels dans d'autres banques : le compte joint dépend donc de virements ponctuels. Les dépenses courantes, les paiements par carte et les prélèvements s'ajoutent aux échéances de plusieurs crédits. Le découvert autorisé est limité à 500 € et aucune épargne n'est connue. Le relevé du 30 avril présente toutefois un solde créditeur de 561,14 €, alors que la fiche indique un compte joint à -950 € et que l'incident est actuel : les informations ne portent pas sur la même date.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Approvisionnement irrégulier du compte joint, dépenses importantes, échéances multiples et découvert limité. Les documents reflètent des dates différentes.

Question B.2. Présenter deux solutions visant à réduire les risques avec ces clients.

Pour réduire le risque de nouvel incident, la banque peut proposer deux mesures :

1. Avec leur accord, domicilier leurs salaires sur le compte joint afin d'en assurer l'approvisionnement régulier.
2. Mettre en place un suivi budgétaire, avec alertes de solde et réexamen du découvert autorisé selon leur capacité de remboursement.

La restructuration des crédits peut aussi alléger les échéances, à condition qu'ils maîtrisent ensuite leurs dépenses et ne contractent pas de nouveaux crédits.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Domicilier leurs salaires sur le compte joint et renforcer le suivi budgétaire ainsi que l'encadrement du découvert.

Question B.3. Calculer leur taux d'endettement actuel.

Le taux d'endettement rapporte les mensualités de crédit aux revenus mensuels. Les impôts sont exclus du calcul selon les conditions de la Banque Saint-Maurice.

Élément	Calcul	Montant
Revenus mensuels	1 800 € + 2 200 €	4 000 €
Mensualités de crédits	257,52 € + 253,63 € + 127 € + 451,28 €	1 089,43 €
Taux d’endettement	1 089,43 € / 4 000 € × 100	27,24 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux d’endettement actuel : 27,24 %, inférieur au plafond bancaire de 33 %.

Question B.4. Citer une solution pour réduire l’impact mensuel de leurs charges.

Regrouper les crédits en cours dans un prêt de restructuration, remboursé sur une durée plus longue, permet de remplacer plusieurs prélèvements par une échéance unique et de réduire leur impact mensuel. Il faut aussi préciser que l’allongement de la durée peut augmenter le coût total du crédit.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Regrouper les crédits et allonger la durée de remboursement pour diminuer l’échéance mensuelle.

Question B.5. Retrouver le détail du calcul du montant du crédit de restructuration proposé.

Le montant couvre les capitaux restant dus des quatre crédits et le besoin automobile de 5 000 €. Les frais de dossier de 100 € sont indiqués séparément dans l’offre.

Élément financé	Montant
SOFINCO	4 531,98 €
IKEA-FAMILY	5 072,43 €
CETELEM	755,52 €
Crédit automobile Banque Saint-Maurice	5 600 €
Besoin pour la voiture	5 000 €
Total calculé	20 959,93 €
Montant de l’offre	21 000 €, soit 40,07 € de plus

✓ RÉPONSE À RETENIR

4 531,98 € + 5 072,43 € + 755,52 € + 5 600 € + 5 000 € = 20 959,93 €, montant porté à 21 000 € dans l’offre.

Question B.6. Expliquer aux clients pourquoi deux dates possibles de mise à disposition des fonds sont mentionnées dans l'offre.

L'offre prévoit deux options : une mise à disposition à partir du 8e jour, si les emprunteurs demandent le versement anticipé, ou à partir du 15e jour après acceptation. La seconde option laisse s'écouler le délai légal de rétractation de 14 jours avant le déblocage. Dans les deux cas, les fonds ne sont versés qu'après agrément du prêteur et mise en place des garanties éventuellement prévues.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le 8e jour correspond à un versement anticipé demandé par les emprunteurs ; le 15e jour suit l'expiration du délai de rétractation.

Question B.7. À l'aide des annexes 2 à 6, justifier l'impossibilité d'une durée de remboursement inférieure à 60 mois.

Les charges indiquées hors crédits comprennent 925 € de loyer, environ 2 000 € de dépenses courantes et 6 990 € d'impôts annuels, soit 582,50 € par mois. Elles laissent environ 492,50 € sur les revenus mensuels de 4 000 €. La mensualité proposée de 384,85 € laisse donc environ 107,65 €. Une durée plus courte augmenterait l'échéance et réduirait cette marge, mais les annexes ne donnent ni échéance pour une durée inférieure ni critère permettant d'affirmer que toute durée inférieure à 60 mois est impossible. Elles justifient le choix de 60 mois, pas une impossibilité absolue.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les données justifient une mensualité de 384,85 € sur 60 mois, mais ne prouvent pas que toute durée inférieure serait impossible.

Question B.8. Répondre aux clients qui demandent à quoi sert l'assurance emprunteur et s'ils sont obligés de la prendre.

L'assurance emprunteur sert à prendre en charge, selon les garanties souscrites, tout ou partie des remboursements si un événement couvert empêche l'emprunteur de payer. Les garanties précises ne sont pas détaillées dans l'offre : il faut donc vérifier les conditions du contrat. Ici, l'offre précise que l'assurance est facultative et coûte 7 € par mois. Vous n'êtes donc pas obligés de la souscrire au titre de cette offre.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Elle peut couvrir les remboursements en cas de risque garanti. Dans cette offre, elle est facultative et coûte 7 € par mois.

Question B.9. Indiquer la différence entre le TAEG et le taux débiteur.

Le taux débiteur sert à calculer les intérêts dus sur le capital emprunté. Le TAEG mesure le coût annuel global du crédit et inclut les intérêts ainsi que les frais obligatoires liés au prêt. Il permet de comparer plus complètement les offres. Pour ce crédit, le taux débiteur est de 3,80 % et le TAEG hors assurance de 3,99 %.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Taux débiteur : intérêts calculés sur le capital. TAEG : coût annuel global du crédit, frais obligatoires compris.

Question B.10. Présenter deux avantages du crédit de restructuration, en distinguant ceux pour les clients et ceux pour la Banque Saint-Maurice. Justifier tous les calculs.

Pour les clients : ils disposent d'une seule échéance au lieu de plusieurs et le prêt finance aussi leur besoin automobile. Les mensualités actuelles totalisent 1 089,43 € ; l'échéance proposée hors assurance est de 384,85 €.

Pour la banque : une échéance mieux adaptée à leur budget peut limiter les retards de paiement et contribuer à prévenir l'aggravation du découvert. La restructuration consolide aussi la relation commerciale. Cette amélioration du risque reste conditionnée à l'étude de leur capacité réelle de remboursement.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Clients : une échéance unique, avec 704,58 € de mensualités en moins. Banque : risque d'impayé potentiellement réduit et relation commerciale consolidée.

Sous-dossier 2 : Assurance Protection juridique

Question B.11. Donner quatre arguments expliquant en quoi l'assurance présentée en annexe 7 peut convenir aux clients.

Quatre éléments rendent cette protection juridique adaptée à leur situation :

- Les litiges de voisinage figurent parmi les domaines d'intervention.
- Un avis juridique est accessible par simple appel téléphonique.
- Les frais de justice et honoraires d'avocat peuvent être pris en charge jusqu'à 20 000 € par litige, selon le barème et les conditions du contrat.
- Le tarif est de 7 € par mois et ils peuvent choisir leur avocat ou demander une recommandation à l'assureur.

Le litige doit être éligible et présenter un enjeu financier d'au moins 150 €.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Litiges de voisinage couverts, conseil téléphonique, frais juridiques jusqu'à 20 000 € par litige et tarif de 7 € par mois.

3. Gestion des comptes, incidents de paiement et vigilance bancaire

Vous conseillez des clients sur les conséquences d'un chèque impayé, le service bancaire de base et le cautionnement solidaire. Vous étudiez aussi les opportunités commerciales liées à un projet de vie en concubinage et la conduite à tenir après une alerte pour mouvement atypique.

Sous-dossier 1

Question C.1. Indiquer à M. Perez les conséquences du non-paiement d'un chèque pour son émetteur et les moyens dont son ami dispose pour régulariser la situation.

En cas de rejet pour défaut de provision, la banque adresse une injonction à l'émetteur : il doit restituer ses formules de chèques et ne plus en émettre. L'interdiction s'applique à ses comptes dans toutes les banques et son inscription au fichier central des chèques peut durer jusqu'à régularisation, dans la limite de cinq ans. Pour régulariser, il peut approvisionner son compte afin que le chèque soit représenté, payer le bénéficiaire contre remise du chèque acquitté, ou constituer une provision bloquée à la banque pour régler ce chèque.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Interdiction d'émettre des chèques jusqu'à régularisation. Régularisation par paiement du bénéficiaire contre remise du chèque ou par constitution d'une provision bloquée.

Question C.2. Énumérer quatre produits ou services inclus dans le service bancaire de base.

Le service bancaire de base comprend notamment les prestations suivantes :

- Ouverture, tenue et clôture d'un compte de dépôt.
- Délivrance de relevés périodiques et d'un relevé d'identité bancaire.
- Domiciliation de virements bancaires et exécution de virements SEPA.
- Fourniture d'une carte de paiement à autorisation systématique.

Il comprend également l'encaissement de chèques ainsi que les dépôts et retraits d'espèces au guichet.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Quatre services : tenue du compte, relevés périodiques, virements SEPA et carte de paiement à autorisation systématique.

Question C.3. Indiquer à M. Perez les conséquences d'un acte de cautionnement solidaire.

Le cautionnement solidaire permet au prêteur de réclamer directement à M. Perez le paiement dès que l'emprunteur fait défaut, sans poursuivre d'abord celui-ci ni diviser les poursuites entre les cautions. M. Perez peut être tenu de régler la totalité des sommes garanties, dans la limite de son engagement : capital, intérêts et frais prévus. S'il paie, il peut ensuite exercer un recours contre l'emprunteur pour obtenir remboursement, mais sans certitude de récupérer les sommes avancées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

En cas de défaut, le prêteur peut réclamer directement à la caution solidaire la totalité de la dette garantie.

Question C.4. Citer les obligations d'information de la banque de l'emprunteur à l'égard de M. Perez s'il accepte d'être caution, lors de la mise en place du financement puis durant la vie du crédit.

À la mise en place du financement, la banque doit informer M. Perez de la nature, du montant maximal, de la durée et de l'étendue de son engagement, et lui remettre un exemplaire de l'acte de cautionnement. Pendant le crédit, elle doit l'informer chaque année, au plus tard le 31 mars, du capital restant dû et des sommes dues au 31 décembre précédent, ainsi que de la durée de l'engagement. Elle doit aussi l'avertir du premier incident de paiement non régularisé dans le mois suivant l'échéance impayée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

À la signature : information sur l'engagement et remise de l'acte. Ensuite : information annuelle sur la dette et alerte dans le mois suivant le premier impayé.

Sous-dossier 2

Question C.5. Déduire du projet de concubinage de Mme Lebrun et du projet d'installation professionnelle de M. Delpierre les opportunités commerciales que vous pourriez exploiter.

Pour le projet de vie commune, proposer un compte joint destiné aux dépenses communes, tout en conseillant à Mme Lebrun de conserver son compte individuel. Étudier aussi les besoins d'assurance liés à leur installation, notamment l'habitation. M. Delpierre est un prospect à conquérir : proposer l'ouverture de comptes personnels, puis préparer son installation comme médecin avec une offre professionnelle adaptée, par exemple un compte professionnel, des moyens de paiement, le financement du cabinet et des assurances professionnelles.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Proposer les services liés à la vie commune et conquérir M. Delpierre avec une offre bancaire, de financement et d'assurance adaptée à son futur cabinet.

Question C.6. Présenter deux avantages et deux inconvénients du compte joint.

Le compte joint simplifie le règlement des dépenses communes et permet à chaque cotitulaire d'effectuer seul les opérations courantes. En revanche, chaque cotitulaire peut engager le compte et chacun est solidairement responsable d'un éventuel découvert : le créancier peut donc demander à l'un de régler la totalité. Une séparation ne clôture pas automatiquement le compte. Il faut demander sa désolidarisation ou sa clôture et organiser le règlement du solde.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Avantages : gestion commune simplifiée, opérations possibles par chaque cotitulaire. Inconvénients : solidarité pour le découvert, risque d'opérations individuelles non souhaitées.

Question C.7. Donner deux conseils à Mme Lebrun pour la gestion de ses comptes à vue, afin de limiter les risques.

Pour limiter les risques, Mme Lebrun devrait conserver son compte individuel et y domicilier ses revenus, plutôt que de confier toute sa trésorerie au compte joint. Elle peut alimenter celui-ci par des virements correspondant à sa part des dépenses communes. Elle devrait également suivre régulièrement les mouvements du compte joint et convenir avec M. Delpierre de règles de gestion claires, notamment sur les paiements et le montant du découvert autorisé.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Conserver un compte individuel pour ses revenus et alimenter le compte joint selon sa part des dépenses. Suivre les opérations et limiter le découvert autorisé.

Sous-dossier 3

Question C.8. Justifier l'alerte concernant le retrait inhabituel de 7 000 €, au regard des informations données sur le client.

L'alerte est justifiée par le caractère inhabituel du mouvement au regard du profil connu : le client retire 7 000 € juste après avoir reçu cette somme, alors que son salaire mensuel domicilié dans l'établissement est de 1 200 €. L'écart entre le retrait et ses revenus habituels justifie de vérifier l'origine des fonds et le motif de l'opération. Ce signal ne prouve pas une irrégularité, mais peut révéler une fraude ou une opération nécessitant un examen au titre de la lutte contre le blanchiment.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le retrait inhabituel de 7 000 €, juste après la réception des fonds et face à un salaire mensuel de 1 200 €, justifie des vérifications.

Question C.9. Décrire la procédure que doit suivre le conseiller dans ce cas.

Le conseiller consulte le dossier et le fonctionnement habituel du compte, puis recherche avec discrétion le motif du retrait, l'origine des fonds et les justificatifs utiles. Il actualise les éléments de connaissance client et consigne ses vérifications. Il transmet rapidement l'alerte et ses constatations au responsable ou au correspondant conformité selon la procédure interne. Il ne révèle pas au client une éventuelle déclaration de soupçon. La conformité évalue les suites à donner, notamment une déclaration à TRACFIN ; le conseiller suit les consignes reçues et ne bloque pas seul l'opération sans fondement légal.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier et documenter l’origine et le motif, transmettre l’alerte à la conformité, préserver la confidentialité et suivre ses instructions.

4. Épargne financière, portefeuille de titres et fiscalité du PEA

Vous conseillez Mme Granbois, qui vient d'hériter d'un portefeuille comprenant des actions, une SICAV et des obligations. À partir de la composition du portefeuille et des annexes à compléter, vous étudiez sa valorisation, sa rentabilité, ses risques, l'intérêt du PEA, l'éligibilité des titres et la saisie d'un ordre de vente.

Question D.1. Définir les termes suivants : action, obligation et coupon couru.

Action : titre représentant une fraction du capital d'une société. L'actionnaire peut percevoir des dividendes et participer aux décisions, mais la valeur de son titre peut baisser.

Obligation : titre de créance émis par une entreprise ou un organisme public. L'investisseur prête des fonds contre des intérêts et le remboursement du capital à l'échéance.

Coupon couru : fraction des intérêts accumulés depuis le dernier versement du coupon, mais non encore versés.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Action : part du capital. Obligation : créance rémunérée. Coupon couru : intérêts accumulés depuis le dernier versement du coupon.

Question D.2. Présenter à Mme Granbois trois avantages de la souscription de parts d'OPCVM.

Les parts d'OPCVM présentent trois avantages pour Mme Granbois :

- **Diversification :** elles donnent accès à plusieurs titres et répartissent ainsi le risque.
- **Gestion professionnelle :** une société de gestion sélectionne et suit les placements selon l'objectif du fonds.
- **Simplicité et accessibilité :** elle peut investir une somme limitée sans devoir choisir et suivre elle-même chaque titre.

Le niveau de risque dépend toutefois des actifs détenus et de l'orientation de l'OPCVM.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Les OPCVM offrent diversification, gestion professionnelle et accès simplifié aux marchés, avec un risque qui dépend de leur composition.

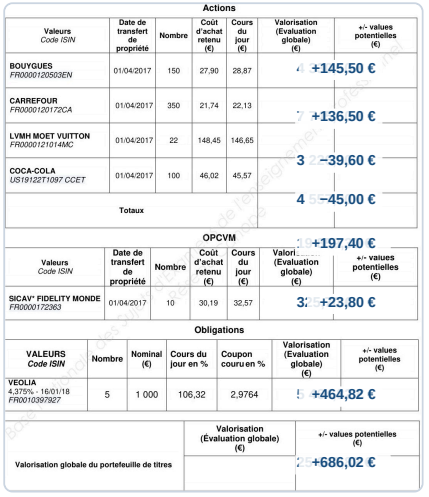
Question D.3. Valoriser le portefeuille de Mme Granbois en complétant l'annexe A.

Pour les actions et la SICAV, la valorisation est le nombre de titres multiplié par le cours du jour. La plus ou moins-value correspond à cette valorisation diminuée du coût d'achat total. Pour les obligations, le cours et le coupon couru s'ajoutent. Les calculs sont arrondis au centime.

Valeur	Valorisation (€)	Plus ou moins-value (€)
Bouygues	4 330,50	+145,50
Carrefour	7 745,50	+136,50
LVMH	3 226,30	−39,60
Coca-Cola	4 557,00	−45,00
Total actions	19 859,30	+197,40
SICAV Fidelity Monde	325,70	+23,80
Obligations Veolia	5 464,82	+464,82
Portefeuille	25 649,82	+686,02

Pour l'obligation, le coût de référence est de 5 000 €, puisque les titres ont été transférés au pair. La valorisation globale et la plus-value potentielle réunissent les trois catégories d'actifs.

Annexe A complétée



Actions

Valeurs Code ISIN	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
BOUYGUES FR0000120503EN	01/04/2017	150	27,90	28,87	4	+145,50 €
CARREFOUR FR0000120172CA	01/04/2017	350	21,74	22,13	7	+136,50 €
LVMH MOET VUITTON FR0000121014MC	01/04/2017	22	148,45	146,65		
COCA-COLA US19122T1097 CCET	01/04/2017	100	46,02	45,57	3	−39,60 €
Totaux					4	−45,00 €

OPCVM

Valeurs Code ISIN	Date de transfert de propriété	Nombre	Coût d'achat retenu (€)	Cours du jour (€)	Valori... (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
SICAV* FIDELITY MONDE FR0000172363	01/04/2017	10	30,19	32,57	3	+23,80 €

Obligations

VALEURS Code ISIN	Nombre	Nominal (€)	Cours du jour en %	Coupon couru en %	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
VEOLIA 4,375% - 16/01/18 FR0010397927	5	1 000	106,32	2,9764	5	+464,82 €

	Valorisation (Evaluation globale) (€)	+/- values potentielles (€)
Valorisation globale du portefeuille de titres		2 +686,02 €

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Portefeuille valorisé à 25 649,82 €, avec une plus-value potentielle totale de 686,02 €.

Question D.4. Analyser le portefeuille de Mme Granbois en termes de rentabilité et de risque.

La plus-value latente de 686,02 € représente environ 2,75 % du coût de référence de 24 963,80 €. Bouygues, Carrefour, la SICAV et l'obligation Veolia sont en hausse ; LVMH et Coca-Cola sont en baisse. Cette performance n'est pas acquise tant que les titres ne sont pas vendus.

Le portefeuille répartit les placements entre plusieurs émetteurs et catégories, mais reste exposé aux fluctuations des marchés actions et à celles de la SICAV Monde. L'obligation comporte un risque de taux et de crédit, tandis que Coca-Cola ajoute un risque de change lié au dollar.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Plus-value latente : 686,02 €, soit environ 2,75 %. Le portefeuille est diversifié, mais exposé aux risques de marché, de taux, de crédit et de change.

Question D.5. Comparer le PEA avec le compte d'instruments financiers en complétant l'annexe B.

Le tableau reprend les règles du PEA applicables en 2017. Le compte d'instruments financiers (CIF) accueille une gamme plus large de placements, tandis que le PEA est réservé aux titres éligibles et soumis à des règles de retrait particulières.

Critère	Compte d'instruments financiers	PEA
Individuel / collectif	Individuel ou joint	Individuel
Nombre maximal par personne	Pas de limite réglementaire	Un
Plafond des versements	Aucun	150 000 €
Instruments financiers éligibles	Actions, obligations, OPCVM et autres titres admis	Actions éligibles et parts de fonds respectant les critères du PEA
Possibilités de sortie	Retraits libres	Avant 8 ans : retrait entraînant en principe la clôture. Après 8 ans : retrait possible sans clôture
Fiscalité en cas de sortie	Les gains réalisés sont imposables selon le régime applicable	Avant 5 ans : gains imposables et clôture en principe. Après 5 ans : exonération d'impôt sur le revenu, prélèvements sociaux dus
Fiscalité des plus-values	Imposition à la réalisation des plus-values	Pas d'imposition des arbitrages internes ; régime favorable après 5 ans

Le PEA ne peut contenir que des titres répondant à ses conditions d'éligibilité. Le plafond concerne les versements, et non la valeur totale du plan.

Annexe B complétée

(à rendre avec la copie)

	Compte d'instruments financiers	PEA
Individuel/Collectif	Individuel	Individuel
Nombre de comptes maximum par personne	Sans limite	1 par personne
Plafond des versements	Aucun	150 000 €
Instruments financiers éligibles	Actions, fonds, OPCVM	Actions et fonds éligibles au PEA
Possibilités de sortie	Avant 8 ans : clôture en principe Après 8 ans : retrait sans clôture	
Fiscalité en cas de sortie	Avant 5 ans : gains imposables Après 5 ans : exonération d'IR, prélèvements sociaux dus	
Fiscalité des plus-values	Arbitrages non imposés ; régime favorable après 5 ans	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le CIF est plus souple et sans plafond. Le PEA est plafonné à 150 000 € et offre une fiscalité favorable après 5 ans, sous réserve des règles de retrait.

Question D.6. Présenter deux arguments en faveur du PEA pour Mme Granbois.

Le PEA permet à Mme Granbois de diversifier son épargne avec des actions et des fonds éligibles. De plus, après cinq ans de détention, les gains sont exonérés d'impôt sur le revenu, même si les prélèvements sociaux restent dus. Cet avantage est particulièrement intéressant compte tenu de son TMI de 41 %. Les arbitrages réalisés à l'intérieur du plan ne déclenchent pas immédiatement l'imposition des plus-values.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le PEA permet de diversifier ses placements et, après 5 ans, d'exonérer les gains d'impôt sur le revenu, avantageux avec un TMI de 41 %.

Question D.7. Indiquer à Mme Granbois si le transfert direct des valeurs de son compte d'instruments financiers vers le PEA qu'elle souhaite ouvrir est possible et justifier votre réponse.

Le transfert direct de titres du CIF vers le PEA n'est pas possible. Pour alimenter le PEA, Mme Granbois doit vendre les titres concernés sur le CIF, puis verser le produit de la vente en numéraire sur le PEA et acheter les titres éligibles souhaités. La cession sur le CIF peut entraîner l'imposition d'une plus-value selon le régime fiscal applicable. Les titres déjà détenus hors du plan ne peuvent pas y être apportés directement.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Non : vendre les titres du CIF, verser les fonds sur le PEA, puis acheter les titres éligibles dans ce plan.

Question D.8. Citer les valeurs de son portefeuille éligibles au PEA.

Les actions françaises Bouygues, Carrefour et LVMH sont éligibles au PEA, sous réserve du respect des conditions applicables aux sociétés. L'action Coca-Cola, émise par une société américaine, n'est pas éligible. L'obligation Veolia ne peut pas être détenue directement dans le PEA. Une SICAV n'est éligible que si elle respecte les critères du plan, notamment le quota réglementaire d'actifs éligibles ; les informations fournies sur la SICAV Fidelity Monde ne permettent pas de la retenir comme éligible.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Actions éligibles : Bouygues, Carrefour et LVMH. L'obligation Veolia et l'action Coca-Cola ne sont pas éligibles ; l'éligibilité de la SICAV n'est pas établie.

Question D.9. Préciser les mentions indispensables pour saisir un ordre de vente en bourse.

Pour saisir un ordre de vente, préciser les éléments qui permettent d'identifier le titre et les conditions d'exécution :

- le sens de l'opération : vente ;
- la valeur concernée, le compte et la quantité de titres ;
- le type d'ordre, par exemple à cours limité ou au marché ;
- la limite de prix, si le type d'ordre la prévoit ;
- la durée de validité de l'ordre.

Le marché d'exécution doit aussi être précisé lorsque le formulaire ou le service de saisie le demande.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Indiquer le titre, le compte, le sens vente, la quantité, le type d'ordre, son cours limite éventuel et sa durée de validité.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2017)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve U41 du BTS Banque, session 2017, code BQE4ETC, dure 4 heures et a un coefficient 4. Son barème indicatif totalise 80 points. Elle porte sur l'activité commerciale, le crédit et l'assurance, la gestion des comptes, puis l'épargne financière et la fiscalité. Les compétences évaluées comprennent l'analyse de résultats, le conseil client, les calculs de crédit et l'étude d'un portefeuille et du PEA.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le taux de proactivité rapporte les entretiens à l'initiative du conseiller au nombre d'entretiens réalisés.
- Le taux de concrétisation correspond au nombre d'entretiens concrétisés divisé par le nombre d'entretiens réalisés.
- La valorisation d'une action se calcule en multipliant le nombre de titres par leur cours du jour.
- Le TAEG exprime le coût global du crédit, tandis que le taux débiteur correspond au taux appliqué au capital emprunté.

Points de vigilance & attentes du jury

- Comparer les indicateurs individuels à ceux des collègues et distinguer clairement points forts et points faibles.
- Justifier les calculs de crédit et préciser les revenus et charges retenus pour calculer le taux d'endettement.
- Pour valoriser les obligations, appliquer le cours et le coupon couru au nominal selon les données de l'annexe.
- Pour le PEA, distinguer les titres éligibles, les modalités de transfert et les règles fiscales de sortie.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment comparer efficacement mes résultats commerciaux à ceux de mes collègues ?

Reprenez les indicateurs de l'annexe 1 et comparez vos données à celles de chaque collègue et au total. Commentez les écarts de volumes et de taux, puis reliez vos constats aux objectifs et aux activités observées.

Q : Quels éléments faut-il prendre en compte pour valoriser l'obligation du portefeuille ?

Utilisez le nombre d'obligations, le nominal, le cours exprimé en pourcentage et le coupon couru. Appliquez les pourcentages au nominal, puis calculez la valorisation globale conformément aux colonnes de l'annexe A.

Q : Comment gérer les quatre heures et quel est le barème annoncé ?

L'épreuve dure quatre heures et le barème indicatif totalise 80 points : 13 pour le dossier A, 23 pour le B, 19 pour le C, 22 pour le D et 3 pour la forme. Répartissez le temps selon ces poids.

Q : Quels critères de présentation et de notation faut-il particulièrement respecter ?

Le sujet souligne l'importance d'une présentation professionnelle, de raisonnements clairs et d'une rédaction soignée. Justifiez tous les calculs, indiquez clairement toute hypothèse et rendez les annexes A et B prévues avec la copie.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bts-banque.fr/assets/annales/bts-banque/E4 - Développement commercial/2017/BTS Banque - E4 - Développement commercial - Session 2017 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Banque : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.