

CONSIGNES

VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC LA COPIE :

Les annexes 1 à 10 pages 9 à 16

MATÉRIEL AUTORISÉ

- ↳ Plan comptable hôtelier
- ↳ Calculatrice autonome sans imprimante

Toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique, sont autorisées à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante.

SUJET		
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL RESTAURATION	E2 Épreuve : Économie, Gestion de l'entreprise et Mathématiques	
	Sous-épreuve A2 : Économie et gestion de l'entreprise U21	
Session : 2011	Coefficient : 2	Durée : 2 heures
Repère : AP1106-RESEGMA	Ce sujet comporte 16 pages	Page 1/16

<p>Restaurant « La Caravelle » 9, esplanade de Pontailac 17200 ROYAN Tél : 05 46 91 XX XX www.karavelle.com</p>	<p>RCS : ROYAN B 287 420 345 SARL au capital de 100 000 € Propriétaire et gérante : Mme Simone BONETTI Restaurant ouvert 7 jours sur 7 Fermeture annuelle : novembre Nombre de salariés : 3 permanents et 3 saisonniers Exercice comptable : du 1^{er} janvier au 31 décembre</p>
--	---

Vous venez d'être embauché(e) au restaurant « La Caravelle ».

Ce restaurant, situé en Charente-Maritime, a une vue imprenable sur la mer, la plage de Pontailac et ses cabanes de pêcheurs, les Carrellets. Simone BONETTI tient la barre de cet établissement depuis trente ans. Le chef Patrick AMADOU a imaginé pour le soir une formule bistrot en trois plats, à 25 €. La version plat-dessert ou entrée-plat, à 18 €, est servie le midi, même le week-end.

La clientèle est essentiellement composée de touristes l'été, de familles, d'entreprises et de groupes l'hiver.

Madame BONETTI, désireuse d'augmenter son chiffre d'affaires, souhaite attirer une clientèle plus diversifiée. Elle réfléchit à un nouveau concept : un « bar tapas » avec ambiance latino.

Pour réaliser ce projet avec toutes les chances de succès, elle vous demande de l'aider dans l'étude prévisionnelle.

Elle vous remet donc les dossiers suivants :

N° dossier	Thème	Barème
1	TECHNIQUES COMMERCIALES	8 points
2	CHOIX DU FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT	11 points
3	ÉTUDE DE RENTABILITÉ	12 points
4	GESTION DU PERSONNEL	9 points

DOSSIER 1 TECHNIQUES COMMERCIALES
--

Le contexte

Madame BONETTI envisage de mettre en place le concept de « bar tapas » à la suite de la lecture d'un article intitulé « l'apéritif passe à table » **DOCUMENT 1**. Elle vous demande de réaliser une analyse de ce concept pour la conforter dans son idée.

Votre rôle

Complétez l'**ANNEXE 1** afin d'indiquer des éléments à madame BONETTI concernant son projet.

DOSSIER 2 CHOIX DU FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT

Le contexte

Le projet nécessite l'acquisition d'une vitrine réfrigérée de comptoir afin de préserver et présenter la production des tapas. Madame BONETTI a choisi un modèle de vitrine d'un montant hors taxes de 6 000 €, proposé par l'entreprise FRIMAS17. L'étude de sa trésorerie ne lui permet pas d'envisager un financement sur fonds propres. Elle hésite entre deux modes de financement : le crédit-bail ou l'emprunt bancaire. Elle vous charge de réaliser l'étude comparative de ces deux possibilités.

Vous disposez des documents suivants :

- ✓ La proposition du contrat de crédit-bail (**DOCUMENT 2**).
- ✓ La simulation du tableau d'amortissement de l'emprunt bancaire (**DOCUMENT 3**).

Votre rôle

- Complétez le tableau d'étude du crédit-bail **ANNEXE 2**.
- Complétez le tableau d'étude de l'emprunt **ANNEXE 3**.
- Complétez le tableau comparatif des deux modes de financement **ANNEXE 4**. Madame BONETTI conserverait le matériel au terme du contrat de crédit-bail.
- Complétez le tableau afin de vérifier l'incidence de l'investissement sur les documents de synthèse **ANNEXE 5**.

DOSSIER 3 ÉTUDE DE RENTABILITÉ

Le contexte

Madame BONETTI souhaite étudier la nouvelle rentabilité de son établissement avec le projet « bar tapas ». Actuellement, son chiffre d'affaires annuel HT s'élève à 600 000 €, sur 330 jours d'ouverture par an.

Vous arrondirez vos calculs à deux décimales.

Votre rôle

- Complétez le compte de résultat prévisionnel **ANNEXE 6**.
- Complétez le tableau de répartition des charges prévisionnelles **ANNEXE 7**.
- Complétez le compte de résultat différentiel **ANNEXE 8**.
- Calculez le seuil de rentabilité de 2010, le seuil de rentabilité prévisionnel 2011 et commentez vos résultats **ANNEXE 9**.

DOSSIER 4 GESTION DU PERSONNEL

Le contexte

Monsieur GAILLARD, un des salariés de madame BONETTI travaille à temps complet selon un contrat de travail à durée indéterminée. Il informe madame BONETTI qu'il souhaite faire des extras dans une localité voisine. Elle a consulté le site de la revue de l'Hôtellerie et a trouvé le **DOCUMENT 4**.

Elle vous demande de l'aider à répondre à monsieur GAILLARD.

Votre rôle

Répondez aux questions de l'**ANNEXE 10**.

L'apéritif passe à table

Les formules d' 'avant-dîner' cartonnent. mais pour convaincre les fidèles et séduire une nouvelle clientèle, il convient de trouver un équilibre subtil.

A l'instar des formules d'avant-concert proposées dans les restaurants à proximité de théâtres et d'opéras, il existe maintenant les avant-dîners : des instants de légère restauration destinés à accueillir une nouvelle clientèle, à Paris comme ailleurs. Et à voir la multiplication de préparations ('dipping', chutneys ou terrines, notamment au Salon des plaisirs gourmands à Paris en mai dernier autour du thème 'Apéro chic') et l'important relais de la presse et de l'édition - on ne compte plus les articles et les livres sur verrines, cuillères et autres apéros dinatoires -, le doute n'est plus permis : c'est l'heure de l'apéritif. Si des établissements comme les bars à tapas ou bars à vins le proposent naturellement, certains restaurants, comme le Comptoir du Relais d'**Yves Camdeborde**, ouvrent carrément une annexe dédiée à l'apéritif. En septembre, le chef béarnais transformera sa crêperie (voisine du Comptoir) en bar à hors-d'œuvre appelé Avant-Comptoir, dans le VI^e arrondissement de la capitale. Un rendez-vous destiné à faire patienter la clientèle qui a réservé au Comptoir ou à consoler ceux qui n'y ont pas accès, faute d'avoir réservé plusieurs mois à l'avance (ça en fait des malheureux).

Mettre en appétit sans rassasier

Toujours à Paris, **Anthony Clémot**, chez Drouant (II^e), profite du séduisant bar et de la terrasse en été pour proposer à sa clientèle quelques menus gourmandises de 16 à 20 h. La formule Bar à vins propose des vins d'apéritif et des bulles aromatisées (5 €), ainsi que des verrines fraîches et savoureuses, comme le Caviar d'aubergine à la coriandre ou les

Rillettes de saumon fumé au citron confit (de 5 à 9 €), accompagnées de pain azyme et de baguette.

Dans le Lubéron, **Éric Sapet**, à La Petite Maison à Cucuron, propose une formule tapas qui marche très fort. De 17 h 30 à 20 h, ceux qui ont réservé pour le dîner ou ceux qui découvrent la formule en passant, sont invités à s'installer en terrasse sous les tonnelles et à choisir parmi 4 assiettes (15 € chacune), dont la Salade mechouïa relevée de cumin, thon confit à l'huile d'olive et la Salade de pamplemousse, poivre de Cubèbe, gambas sauvages et mayonnaise d'avocat, tout en parcourant la carte des vins. Un moment que le chef a souhaité personnaliser en recrutant **Laurence**, qui reçoit et sert les tapas. Éric Sapet explique : *"Les gens disent qu'ils vont prendre l'apéritif chez Laurence, j'en suis ravi."* Cette nouvelle proposition, aussi séduisante soit-elle, doit trouver le bon équilibre. Elle exige la présence d'un personnel en salle et en cuisine sur une plage horaire spécifique. Sans créer une concurrence avec le dîner : si la clientèle a réservé pour le dîner, elle ne doit pas être tentée de quitter le navire quand s'achève l'apéritif. Il faut donc trouver la formule qui met plus en appétit qu'elle ne rassasie, de façon à ce que le client ne soit pas repu avant de passer à table. Mais elle permet aussi de gagner une autre clientèle. Telle celle qui se coucherait avec les poules et ne souhaiterait pas prolonger la soirée, voire celle qui n'a pas forcément les moyens de prolonger par un dîner. Une chose est sûre : il importe de bien préciser à sa clientèle l'heure de fin, qu'elle ne s'offusque pas de devoir quitter les lieux au moment où les réservations pour le dîner commencent à arriver.

Caroline Mignot

Source : L'Hôtellerie Restauration Hebdomadaire, n° 3145 – 6 août 2009

DOCUMENT 2

Proposition de contrat de CRÉDIT-BAIL

Entre les soussignés, Optelia Intellis, Société anonyme au capital de 8 000 000 €, RCS La Rochelle 456346987, siège social Zone Athelia II, 170 Impasse du Serpolet 17000 LA CIOTAT Cedex, ci-après désigné « le bailleur », d'une part et :

Mme BONETTI
Restaurant La Caravelle
9 Esplanade de Pontaillac
17200 ROYAN

ci-après désigné « le locataire », il a été convenu ce qui suit :

1. COMMANDE ET ENGAGEMENT DE PRENDRE À BAIL

Le bailleur passe commande à :

FRIMAS17
Distributeur agréé
74 avenue Louis Bouchet 17200 ROYAN

du matériel ci-après, choisi directement par le locataire auprès du fournisseur qu'il a désigné, à savoir

Vitrine réfrigérée 6 mètres linéaires référence AZ23907 d'un prix HT de 6 000 €

Le locataire s'engage à prendre cette vitrine réfrigérée en location.

2. LOCATION – DATE ET DURÉE

Les clauses de la location sont arrêtées ce jour ; elle est conclue pour une durée irrévocable de 60 mois.

La valeur résiduelle hors taxes prévue à l'expiration de la période irrévocable de location est fixée à 1 % du prix définitif hors taxes du matériel et sera payable sous stipulation de réserve de propriété.

Le premier terme du loyer sera exigible le jour du commencement de la location.

Le loyer sera payé en 60 termes mensuels.

Chaque loyer est déterminé par l'application d'un coefficient au prix définitif hors taxes mentionné sur la facture soit :

60 termes hors taxes mensuels de 1,99 %.

Les termes de loyer seront majorés des taxes en vigueur au jour de l'encaissement.

Source : Offre Optelia Intellis

DOCUMENT 3

Crédit Agricole de l'Ouest *Simulation d'emprunt*

Montant emprunté : 6 000 euros

Durée (en mois) : 60

Périodicité : mensuelle

Taux de base annuel : 5.00%

Mensualité : 113.23 euros

Date d'échéance	Mensualité	Intérêts	Amortissement du capital	Capital restant dû fin de période
Mois 1	113.23	25.00	88.23	5 911.77
Mois 2	113.23	24.63	88.60	5 823.17
Mois 3	113.23	24.26	88.97	5 734.20
Mois 4	113.23	23.89	89.34	5 644.86
Mois 5	113.23	23.52	89.71	5 555.15
Mois 6	113.23	23.15	90.08	5 465.07
Mois 7	113.23	22.77	90.46	5 374.61
Mois 8	113.23	22.39	90.84	5 283.77
Mois 9	113.23	22.02	91.21	5 192.56
Mois 10	113.23	21.64	91.59	5 100.97
Mois 11	113.23	21.25	91.98	5 008.99
Mois 12	113.23	20.87	92.36	4 916.63
.....
Mois 50	113.23	5.06	108.17	1 106.61
Mois 51	113.23	4.61	108.62	997.99
Mois 52	113.23	4.16	109.07	888.92
Mois 53	113.23	3.70	109.53	779.39
Mois 54	113.23	3.25	109.98	669.41
Mois 55	113.23	2.79	110.44	558.97
Mois 56	113.23	2.33	110.90	448.07
Mois 57	113.23	1.87	111.36	336.71
Mois 58	113.23	1.40	111.83	224.88
Mois 59	113.23	0.94	112.29	112.59
Mois 60	113.06	0.47	112.59	0.00

Source : Crédit Agricole de l'Ouest

DOCUMENT 4

La clause d'exclusivité interdit de faire des extras

Effectivement, si vous êtes titulaire d'un contrat à temps plein, dans lequel il est mentionné une clause d'exclusivité, vous ne pouvez pas faire des extras chez un autre employeur. La clause d'exclusivité est une clause par laquelle le salarié s'interdit l'exercice d'une activité professionnelle autre que celle pour laquelle il est engagé.

L'employeur cherche ainsi à s'assurer que le salarié consacrera à sa seule entreprise la totalité de sa 'force de travail'. Cette clause permet également de se prémunir contre les risques d'infidélité et de concurrence.

Le salarié qui passe outre à l'interdiction qui lui est faite par son contrat, commet une faute qui pourra autoriser l'employeur à procéder à son licenciement.

Pascale Carbillet

Source : L'Hôtellerie Restauration N° 3213 du 25 novembre 20 10
Consulté le 6 janvier 2011

ANNEXE 1
(À rendre avec la copie)

- 1) Citez trois segments de clientèle ciblés par les formules « d'avant-dîner ».
 -
 -
 -

- 2) Énumérez deux investissements nécessaires à la mise en place de ce projet.
 -
 -

- 3) Déterminez trois raisons pour lesquelles Madame BONETTI désire mettre en place les formules « d'avant-dîner ».
 -
 -
 -

- 4) Citez trois limites de ces formules « d'avant-dîner ».
 -
 -
 -

- 5) Présentez votre conclusion sur la faisabilité commerciale du projet.

ANNEXE 2
(À rendre avec la copie)

Étude du crédit-bail	
Nom du bailleur	
Nom du locataire	
Propriétaire du bien durant la location	
Définition du contrat de crédit-bail	
Durée du contrat	
Matériel financé par crédit-bail	
Montant HT (hors taxes) du bien	
Calcul du loyer (<i>détaillez vos calculs</i>)	
Possibilités offertes au locataire en fin de contrat	- -
Calcul de la valeur résiduelle HT (hors taxes) en fin de contrat	

ANNEXE 3
(À rendre avec la copie)

Étude de l'emprunt bancaire	
Montant du capital emprunté	
Durée de l'emprunt	
Taux de l'emprunt	
Nombre de prélèvements	
Montant de chaque prélèvement	
Montant de l'intérêt du mois 1 et détail de son calcul	
Montant de l'intérêt du mois 59 et détail de son calcul	
Montant du capital restant dû à la fin du mois 1 et détail de son calcul	
Montant du capital restant dû à la fin du mois 59 et détail de son calcul	

ANNEXE 4

(À rendre avec la copie)

Comparatif crédit-bail / emprunt bancaire		
	Crédit-bail	Emprunt bancaire
Montant total à payer et détail des calculs		
Mode de financement retenu et justification		

ANNEXE 5

(À rendre avec la copie)

Cochez la case correspondant à l'élément du document de synthèse concerné par chaque rubrique.

RUBRIQUE	BILAN		COMPTE DE RÉSULTAT	
	Actif	Passif	Charges	Produits
Acquisition de l'immobilisation pour la valeur hors taxes				
Montant de l'emprunt				
Montant des intérêts				
Dotations aux amortissements				

ANNEXE 6

(À rendre avec la copie)

Données annuelles prévisionnelles :

✓	Chiffre d'affaires :	augmentation de 15 % du chiffre d'affaires actuel
✓	Coût d'achat des matières premières :	35 % du chiffre d'affaires hors taxes
✓	Rémunération brute des salariés :	127 000 €
✓	Charges sociales :	45 % du montant des salaires bruts
✓	Charges courantes :	80 000 €
✓	Autres charges externes :	50 000 €
✓	Charges financières :	9 000 €
✓	Dotations aux amortissements :	40 000 €

Compte de résultat prévisionnel		
PRODUITS	Détail du calcul	Montant
Chiffre d'affaires hors taxes
CHARGES	Détail du calcul	Montant
Coût d'achat des matières premières
Salaires et charges sociales
Charges courantes	
Autres charges externes	
Dotations aux amortissements	
Charges financières	
Total des charges
Résultat courant

ANNEXE 7
(À rendre avec la copie)

Tableau de répartition des charges prévisionnelles

Charges	Montant	Charges variables		Charges fixes	
		%	Montant	%	montant
Matières consommées	100		
Charges de personnel	40	60
Charges courantes	30	70
Autres charges externes	20	80
Dotations aux amortissements			100
Charges financières			100
TOTAL

ANNEXE 8

(À rendre avec la copie)

	Compte de résultat différentiel				
	Année 2010		Prévision 2011		
	Montant	%	Montant	Détail des calculs	%
Chiffre d'affaires hors taxes	600 000	100
Total des charges variables	270 000	45 %
Marge sur charges variables
Total des charges fixes	235 000			
Résultat courant

ANNEXE 9

(À rendre avec la copie)

Calcul des seuils de rentabilité		
	Année 2010	Prévision 2011
Seuil de rentabilité en euros (Détaillez vos calculs)		
Nombre de jours nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité (Détaillez vos calculs)		
Commentaire sur la rentabilité du projet		

ANNEXE 10
(À rendre avec la copie)

1) Définissez la clause d'exclusivité.

.....

.....

2) Monsieur GAILLARD souhaite travailler en « extra ». Pourra-t-il le faire ? Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

3) Quelle serait la conséquence pour monsieur GAILLARD si celui-ci faisait des extras ?

.....

.....

4) Quelles sont les étapes que doit respecter madame BONETTI pour entamer une procédure de licenciement ?

.....

.....

.....

5) Quelle est la juridiction compétente en cas de litige ?

.....

.....

6) Quelle est la particularité de cette juridiction ?

.....

.....

.....

7) Quand peut-on embaucher un salarié avec un contrat à durée déterminée ?

.....

.....

.....