

BTS HÔTELLERIE RESTAURATION (d'après SESSION 2001)
OPTION B : ART CULINAIRE, ART DE LA TABLE ET DU SERVICE

**ÉTUDE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET DE GESTION
 DE L'ENTREPRISE HÔTELIÈRE**

Durée : 4 heures

Le Grand Tétrás

Documents et matériels autorisés :

- Listes de comptes du plan comptable hôtelier et du plan comptable
- Calculatrice de poche à fonctionnement autonome sans imprimante
 - Tables financières et statistiques.

Ce sujet comporte 16 pages numérotées de 1 à 16
 4 pages de texte numérotées de 2/16 à 5/16, 11 pages d'annexes numérotées de 6/16 à 16/16.
 L'annexe A est fournie en deux exemplaires, le premier exemplaire est à conserver (brouillon),
 le deuxième est à rendre avec la copie.

Le travail à faire comporte cinq dossiers, qui peuvent être traités de manière indépendante.
 Il est conseillé de lire la totalité du sujet avant de commencer le travail.
 (les durées fournies sont indicatives).

Dossiers	Thèmes	Durées	Barème / 60	Pages
	Présentation de l'entreprise			Page 2
n° 1	Économie touristique : tourisme d'été en espace montagne	0 h 45	11 points	page 3
n° 2	Économie d'entreprise : analyse de l'environnement	0 h 30	6 points	page 3
n° 3	Mercatique : orientation de la politique du restaurant	0 h 30	9 points	page 3
n° 4	Gestion : analyse de l'exploitation du restaurant	1 h 30	23 points	page 4
n° 5	Droit : évolution juridique du restaurant	0 h 45	11 points	page 5

Annexe : 1	La montagne en été et projets de la station pour l'été 2007	page 6
Annexe : 2	Typologie des stations	page 7
Annexe : 3	Fiche descriptive de la station TRIBEL	pages 8 à 10
Annexe : 4	L'activité du restaurant du Grand Tétrás	page 11
Annexe : 5	Extrait des comptes de résultat du Grand Tétrás	page 12
Annexe : 6	Données prévisionnelles de l'exercice 2006/2007	page 13
Annexe : 7	La société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU)	page 14
Annexe : A	Tableaux de gestion (en 2 exemplaires, dont un à rendre avec la copie)	pages 15 et 16

Avertissement :

Si le texte du sujet, celui des questions ou des annexes, vous conduisent à formuler une ou plusieurs hypothèses de travail, il vous est demandé de la (ou de les) signaler explicitement sur votre copie.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	1 / 16

Le Grand Tétrás

Monsieur Jérôme BRUN exploite un restaurant traditionnel, "Le Grand Tétrás", dans une station de sports d'hiver : la station TRIBEL. La station de sports d'hiver TRIBEL, station de moyenne montagne, se situe dans le massif de Belledonne dans les Alpes du Nord à 30 minutes en voiture de Grenoble et à 1 heure 40 minutes de Lyon. L'activité principale de la station TRIBEL est l'exploitation pendant cinq mois, de fin novembre à fin avril, d'un domaine skiable destiné non seulement aux skieurs traditionnels mais aussi aux surfeurs et aux skieurs de fond.

Durant juillet et août, la station ouvre son téléphérique à la clientèle, qui se trouve transportée en six minutes de 1650 mètres à 2250 mètres d'altitude. Le sommet offre un belvédère incomparable d'observation de Grenoble et des Alpes et constitue le point de départ de nombreuses randonnées pédestres et en VTT.

Les projets de développement de la station portent sur la création d'un deuxième domaine, à proximité du restaurant "Le Grand Tétrás", et de deux nouveaux aménagements spécifiques pour les surfeurs (un "boarder – cross" et un "snow – park") pour l'hiver 2006/2007. Pour l'été 2007 s'ouvriront, non seulement, une "via ferrata" pour les amateurs d'escalade, mais aussi un "Aventure Park".

La clientèle de la station est essentiellement composée de Grenoblois et de Lyonnais pour les deux saisons. Ils constituent une très grande partie de la clientèle "journée" en raison de la proximité géographique et de l'importance des infrastructures routières et autoroutières. La clientèle étrangère est très faiblement représentée.

Le restaurant "Le Grand Tétrás" offre à sa clientèle une capacité de 40 couverts en salle et 80 en terrasse. Son activité se répartit sur deux saisons l'une allant du 01/06 au 31/10, et l'autre du 01/12 au 01/05 (l'exercice comptable débute le 1^{er} juillet de chaque année pour se clôturer le 30 juin de l'année suivante). Il capte non seulement une clientèle d'amateurs d'activités montagnardes, mais aussi des Grenoblois désireux simplement de s'échapper de la ville et de se voir servir une cuisine familiale et traditionnelle dans un cadre vivifiant. L'ambiance particulière de ce restaurant est due à l'exposition de nombreux trophées de chasse et à l'habillage des murs par du bois sombre.

Monsieur BRUN est confiant dans les projets de développement envisagés pour la station. Il se demande quels impacts ils auront sur l'activité d'été dans la station (**dossiers 1 et 2**) et la fréquentation de son restaurant (**dossier 3**). Par ailleurs ces perspectives l'incitent à une gestion plus rigoureuse de son exploitation car jusqu'ici, il se plaisait à dire que l'important pour lui "c'est l'ambiance conviviale dans laquelle se retrouvent ses clients"; il envisage ainsi de redresser la situation de son exploitation (**dossier 4**) et d'adopter un statut juridique, qui garantira entre autres la survie de l'entreprise (**dossier 5**).

Vous êtes invité à traiter pour Monsieur BRUN les cinq dossiers ci-après, sans oublier de joindre à votre copie l'annexe A.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	2 / 16

Dossier n° 1 : Tourisme d'été en espace montagne

(Durée conseillée pour traiter ce dossier : 45 minutes)

À partir des annexes n° 1 et 2 et de vos connaissances personnelles, vous approfondissez les caractéristiques du tourisme de montagne et plus particulièrement de celui qui est pratiqué durant l'été.

TRAVAIL À FAIRE :

- 1.1 **Expliquez**, en structurant votre réponse (environ une page), pourquoi les stations de montagne sont obligées de développer le tourisme d'été.
- 1.2 **Citez** les organismes susceptibles de participer au développement du tourisme d'été en montagne. **Précisez** leur niveau d'intervention.

Dossier n° 2 : Analyse de l'environnement du restaurant " Le Grand Tétras "

(Durée conseillée pour traiter ce dossier : 30 minutes)

À partir des documents proposés dans les annexes n° 1, 2, 3 et 4, mais aussi de tous les renseignements que vous détenez sur le contexte économique et touristique local, Monsieur BRUN vous charge d'apprécier la situation de son restaurant.

TRAVAIL À FAIRE :

- 2.1 **Recensez**, dans un tableau, les opportunités et les menaces de l'environnement du restaurant "Le Grand Tétras", qui existent par rapport à son activité exercée pendant l'été.

Dossier n° 3 : Nouvelle orientation de la politique mercatique du " Grand Tétras "

(Durée conseillée pour traiter ce dossier : 30 minutes)

Comme l'activité est irrégulière et souvent faible l'été (pour le déjeuner), Monsieur BRUN décide de mettre en place des actions destinées à pallier cette difficulté. Vous le conseillez en vous aidant des annexes n° 1, 2, 3 et 4.

TRAVAIL À FAIRE :

- 3.1 **Identifiez** la cible principale du restaurant "Le Grand Tétras". **Justifiez** votre choix.
- 3.2 **Proposez** les principales actions envisageables dans le cadre d'un plan de marchéage adapté au développement de la cible que vous venez de définir.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	3 / 16

Dossier n° 4 : Analyse de l'exploitation du restaurant " Le Grand Tétras "

(Durée conseillée pour traiter ce dossier : 1 h 30)

La rentabilité de l'exploitation, mesurée par le ratio Résultat courant / Chiffre d'affaires, est en baisse et ressort à 12,75 % en 2005 et à 10,40 % pour 2006 tandis que la concurrence réalise, en moyenne, un ratio de 16,61 %. Cette évolution inquiétante a conduit M. BRUN à envisager un certain nombre d'actions qui tiendraient compte de la situation propre de son entreprise et des transformations prévues dans la station TRIBEL :

- en matière de chiffre d'affaires, il s'agit de freiner la chute des prestations du bar, de relancer les prestations de restauration et de conforter la hausse des ventes à emporter ;
- en matière de coût, il s'agit de s'aligner sur les ratios de la concurrence, si ceux-ci sont moins élevés que ceux de l'entreprise, tout en maintenant la qualité habituelle des prestations servies.

TRAVAIL À FAIRE :

- 4.1. À partir de l'annexe n° 5, **déterminez** la structure et l'évolution des coûts et des marges en complétant la 1^{ère} partie (A-I) du tableau de l'annexe A, **à rendre avec votre copie** (*justifiez vos calculs sur la copie*).
- 4.2. **Commentez**, en *une page maximum*, le tableau précédent en insistant pour chaque rubrique sur :
 - l'évolution constatée dans l'entreprise au cours de l'exercice clos en 2006 ;
 - la comparaison entre les données de l'entreprise et celles de la concurrence.
- 4.3. À partir des annexes n° 4, 5 et 6, **complétez** le tableau prévisionnel de gestion de la 2^{ème} partie (A-II) de l'annexe A, **à rendre avec votre copie**, (*justifiez vos calculs sur la copie*).
- 4.4. **Portez** un jugement, en *20 lignes maximum*, sur la rentabilité prévisionnelle du restaurant " Le Grand Tétras ".

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	4 / 16

Dossier n° 5 : Évolution juridique du restaurant “ Le Grand Tétras ”

(Durée conseillée pour traiter ce dossier : 45 minutes)

Monsieur Jérôme BRUN, âgé de 57 ans, désire prendre sa retraite dans quelques années. Cependant, il aimerait continuer à percevoir des bénéfices de son entreprise. Par ailleurs il désire léguer une partie de son entreprise à ses enfants, mais aucun de ses trois enfants n'est intéressé pour reprendre l'affaire.

Aussi Monsieur Jérôme BRUN envisage-t-il de créer une société. Dans un premier temps, il choisirait la SASU (société par action simplifiée unipersonnelle). Dans un deuxième temps, c'est-à-dire au moment de son départ à la retraite, la SASU serait transformée en SAS (société par actions simplifiée).

Actuellement, Monsieur Jérôme BRUN exerce son activité de restaurateur, dans le cadre d'une entreprise individuelle commerciale, sans personnalité morale. Les murs, dans lesquels l'activité commerciale est exercée, sont la propriété d'une SCI, qu'il a constituée avec sa femme.

À l'aide de l'annexe n° 7 et de vos connaissances personnelles, Monsieur BRUN vous demande d'approfondir ce dossier juridique.

TRAVAIL À FAIRE :

- 5.1 Identifiez** les problèmes juridiques et fiscaux auxquels M. BRUN se trouve actuellement confronté.
- 5.2 Donnez** les avantages que M. BRUN peut trouver dans la création d'une SASU par rapport à sa situation juridique actuelle.
- 5.3 Précisez** si M. BRUN a l'obligation de transformer la SASU en SAS lors de sa cessation d'activité. **Justifiez** votre réponse en indiquant la nature de l'événement qui impose cette transformation.
- 5.4 Indiquez** quels sont les inconvénients de la SASU, forme juridique envisagée par M. BRUN, par rapport à la situation juridique actuelle de commerçant individuel.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	5 / 16

Annexe n° 1 : La montagne en été

Source : Performance tourisme

Pour 9 vacanciers sur 10, l'été reste la saison " phare " des vacanciers, avec une destination vedette : la mer, qui arrive très largement en tête dans le choix des vacanciers. Toutefois, la montagne accueille chaque année de nouveaux adeptes. Certaines stations de caractère, comme par exemple Chamonix ou Megève, attirent ainsi autant, si ce n'est plus, de touristes l'été que l'hiver.

Même les fabricants de matériels de sports d'hiver ont diversifié leur production en misant sur l'étalement de la saison touristique. Ainsi, Salomon a vu, pour la première fois en 1997, son chiffre d'affaires d'été (chaussures de randonnée ...) dépasser celui de l'hiver (ski et chaussures ...).

Avec le développement spectaculaire de certaines pratiques comme le VTT ou la randonnée pédestre, la montagne est en train de vivre une petite révolution et se doit d'adapter ses produits à cette nouvelle donne du marché.

Et il n'est pas toujours évident de transposer, pour le touriste estival, une offre qui, le plus souvent, n'a été conçue que pour la seule et unique pratique hivernale de la montagne.

L'exemple des stations alpines est, à ce titre, particulièrement flagrant. Elles sont devenues les victimes de leur propre succès en hiver qui a monopolisé tous les investissements, basés principalement sur l'hébergement, pendant les quatre dernières décennies.

Dans la seule vallée de la Tarentaise, le nombre de lits touristiques proposés est équivalent à ceux du Maroc et de la Tunisie réunis. Paradoxalement, ces lits touristiques ne sont occupés que quelques mois de l'année, car nombre de stations ne proposent encore à la location que des studios exigus d'à peine 20 m², impossibles à louer l'été.

A contrario, les stations de moyenne montagne (comprises entre 800 et 1500 mètres), moins urbanisées, plus conviviales et familiales, semblent mieux adaptées que leurs consœurs d'altitude (entre 1500 et 2000 mètres).

Car le vacancier estival, quelle que soit sa destination finale, met en avant trois priorités : la recherche du repos et du bien-être est placée en tête par 44 % des Français, devant la découverte (14 %) et la convivialité (12 %).

Pour prendre le cas précis de la montagne en été, cette destination est d'abord associée à des vacances reposantes (41 %), mais aussi et surtout à des vacances saines (54 %), des congés actifs (32 %) et dépayés (27%).

D'après l'étude de la SOFRES réalisée chaque année pour le compte de la Direction du Tourisme, la première activité pratiquée en montagne est la promenade (47,2 % des séjours), devant la visite de sites (31,7 %), à quasi-égalité avec la randonnée (29,2%). Les fervents de la montagne peuvent ainsi se classer en deux catégories distinctes : l'une est attirée par le repos et les paysages et l'autre par les activités proposées.

La clientèle de montagne en été se distingue de celle des autres destinations. Elle est majoritairement composée de personnes de milieux plus aisés : les cadres et les CSP +, les possesseurs d'une résidence secondaire, les diplômés de l'enseignement supérieur et les titulaires de hauts revenus.

Les personnes de 40 à 59 ans et celles n'ayant qu'un seul enfant à charge sont également plus nombreuses que la moyenne à affirmer leur préférence pour ce type de vacances. On peut raisonnablement supposer que les pôles d'intérêt proposés par la mer (sable, baignade, sorties ...), très adaptés aux petits enfants, présentent ici une moindre attirance.

En montagne, ceux-ci sont plus âgés et aussi plus à même de participer collectivement à des loisirs différents. Pour les assidus de la montagne, l'avantage de ce choix de destination s'explique également par le coût, moins onéreux, de ce type de séjour.

Il est notable de remarquer que les personnes ayant des enfants en bas âge (moins de six ans) sont sous-représentées dans cette typologie de clientèle, l'été tout du moins.

Projets de développement de la station pour l'été 2007 : une " via ferrata " et un " Aventure Park "

D'origine italienne, les " via ferrata " sont des itinéraires rocheux, équipés de câbles, échelons, rampes, passerelles à caractère aérien et parfois acrobatique. Faire une " via ferrata " nécessite des équipements de sécurité obligatoires tels ceux utilisés pour la pratique de l'escalade et le respect des consignes de sécurité.

Le parcours peut être réalisé seul ou en groupe et si nécessaire faire appel à un encadrement professionnel.

Un " Aventure park " est un parcours d'obstacles plus ou moins aériens organisé en forêt et permettant aux sportifs, enfants et adultes d'évoluer en toute sécurité, entre des obstacles, d'arbre en arbre, toujours assez haut au-dessus du sol, en s'aidant de cordes, filets, câbles et pont de singe. Le parcours peut être réalisé seul ou en groupe et il est possible de faire appel, si nécessaire, à un encadrement professionnel.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	6 / 16

Annexe n° 2 : Typologie des stations

	Population citadine située à moins d'une heure de voiture (en nombre d'habitants)	Population citadine, située à moins de deux heures de voitures (en nombre d'habitants)	Capacité d'hébergement en lits	Typologie
Ménuires	0	660 000	25 000	Station de séjour
La Plagne	0	660 000	41 000	Station de séjour
Méribel	0	1 160 000	30 000	Station de séjour
Les Arcs	0	660 000	37 000	Station de séjour
Tignes	0	660 000	24 000	Station de séjour
Peisey	0	660 000	9 000	Station de séjour
Chamonix	500 000	760 000	50 000	Station mixte dominante séjour
Aillons	260 000	2 460 000	3 500	Station mixte dominante journée
Avoriaz	0	640 000	18 000	Station de séjour
Station TRIBEL	400 000	2 460 000	12 000 dont 3000 en locatifs (*)	Station mixte à très forte dominante journée
La Clusaz	640 000	2 460 000	18 000	Station mixte équilibrée
Lelex-Crozet	640 000	2 460 000	3 500	Station mixte dominante journée
Saint François	120 000	2 460 000	8 000	Station mixte dominante journée
Vars	50 000	50 000	16 000	Station mixte dominante séjour
Saint Lary	80 000	830 000	15 000	Station mixte équilibrée
La Bresse	150 000	1 485 000	8 000	Station mixte dominante journée

Nous constatons que le rapport entre le nombre de lits touristiques et la population des villes situées à moins d'une heure de route détermine la typologie des stations.

(*) les 9 000 autres lits = résidences secondaires privées.

Source : Clientèles à la journée et en courts séjours dans les stations de sports d'hiver. IRAP

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	7 / 16

INVESTISSEMENTS, INFRASTRUCTURE ET ACTEURS LOCAUX

A. Investissements

Création de la station en 1951 et d'un premier pôle urbain.

Ouverture du téléphérique à l'automne 1952.

En 1961, création d'un deuxième pôle urbain.

Développements successifs des structures d'hébergement, commerciales, de remontées mécaniques jusqu'en 1968, date de la participation aux Jeux Olympiques de Grenoble.

Participation aux Jeux Olympiques de Grenoble en 1968.

De 1986 à 1997 : construction et rénovation de remontées mécaniques.

Amélioration des services à la clientèle avec la création de parkings.

Pas de nouvelles structures d'hébergement depuis 1989, comme c'est d'ailleurs le cas dans les stations de sports d'hiver de troisième génération ; vieillissement du parc des structures d'hébergement. Se pose le problème de leur rénovation.

>>> 2006 : lancement des travaux d'aménagements d'une " via ferrata " et d'un " Aventure Park "

B. Équipements, infrastructures et accès

- Piscine.
- Patinoire.
- Camping, caravaneige.
- Halte-garderie toute l'année et centre de loisirs.
- Tennis.
- Bibliothèque.
- Complexe sportif.
- Accès par deux routes départementales, d'une excellente viabilité, parfaitement déneigées en hiver.
- Office de tourisme exploité en EPIC (établissement public industriel et commercial depuis le 01.01.1998), reconstruit entièrement durant l'été 1999 et doté d'un budget de fonctionnement de 600 000 euros.
- Navettes gratuites, en saisons hivernale et estivale, assurant le transport des personnes entre les deux pôles urbains éloignés de trois kilomètres.

C. Acteurs locaux du tourisme

Mairie. Société de remontées mécaniques. École de ski. Club des sports. Centre équestre. Maison de la montagne (randonnées, escalades, orientation), exploitée sous forme d'association. Office du tourisme.

SITUATION ET POLITIQUE COMMERCIALE GÉNÉRALE

A. Activité

90 % de l'activité globale de la station est réalisée durant la saison d'hiver.

La tendance générale est une augmentation de la fréquentation hivernale qui profite aux commerçants et aux professionnels du tourisme. Cette croissance, qui peut connaître des aléas en fonction de l'enneigement et de façon générale de la météo, provient notamment des courts séjours et est soutenue par diverses mesures mises en place pour allonger la saison.

Durant l'été, la station tourne au ralenti, certains commerces sont fermés, les structures d'hébergement n'affichent pas complet. Ainsi durant l'été 2006, l'hôtel trois étoiles de la station était fermé.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	8 / 16

B. Communication

1. Création d'une centrale de réservation en 2000

2. Création d'un site Internet en 2000

Le site, connecté avec Ski France au niveau national et les stations de Belledonne au niveau régional, donne une présentation complète de la station : hébergements, remontées mécaniques, activités.

3. Création de la carte d'hôte en 2000

La carte d'hôte est un document, format carte de crédit, numéroté et personnel attribué à toute personne en séjour sur la station et s'acquittant de la taxe de séjour.

Cette carte donne droit à une série d'avantages, de privilèges en matière tarifaire, de prestations de services offertes par des acteurs privés ou publics locaux.

4. Label Petit Montagnard

Accordé seulement à 40 stations en France, il exige l'existence d'un minimum de services à la clientèle par exemple : halte-garderie. Ce label est accordé aux stations adaptées à l'accueil des familles.

5. Le slogan : "Station à l'état pur"

Le slogan " Station à l'état pur " concerne autant l'été que l'hiver.

Il s'appuie sur la grande qualité des espaces naturels et paysagers de la station.

Une politique volontariste de la mairie est menée depuis plusieurs années afin de protéger les espaces naturels.

POLITIQUE COMMERCIALE HIVERNALE

1. Orientation nouvelles glisses

La station adapte son domaine skiable aux nouvelles glisses, en particulier le surf, avec un "half pipe", un "boarder – cross " et un "snow park".

2. Label Ski France

Accordées seulement à une centaine de stations en France.

3. Développement de la carte Oroski

Elle vend du ski à la carte ainsi le skieur ne payera que les heures de ski réellement consommées.

4. Communication animation

- "Sponsoring" de champions.

La mairie et la société de remontées mécaniques sponsorisent une championne olympique, un jeune espoir du ski français au niveau mondial et une surfeuse sur le circuit international en "pipe".

- Organisation d'épreuves de compétition : coupes du monde et européenne, junior de surf... selon les années et le planning des compétitions.
- Reprise d'organisation d'épreuves FIS (Fédération internationale de ski) en slalom spécial depuis l'hiver 2000.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	9 / 16

Annexe n° 3 (fin et fin) : fiche descriptive de la station TRIBEL

- Organisation d'une épreuve de la Coupe du monde de Télémartk durant l'hiver 2000/2001.
- Championnats de France de chiens de traîneaux depuis plusieurs années.
- Épreuve de la Coupe de France de ski acrobatique depuis 1999.
- Organisation en partenariat avec la marque OXBOW d'un "Boader-Cross" réunissant les meilleurs mondiaux il y a quelques années.
- Courses de ski-alpinisme et surf-alpinisme.

POLITIQUE COMMERCIALE ESTIVALE

A. Historique

De nombreux événements ont été créés, mais ont été abandonnés, pour de multiples raisons. Durant les étés 1999, 2000, et 2001 a été organisé un concours international de feux d'artifice. En 2002 et en 2003 une semaine modélisme était organisée par l'Office du tourisme. Cet événement a drainé une clientèle importante, favorisant ainsi les ventes du restaurant “ Le Grand Tétras ” et de l'ensemble des commerces de la station, mais le prix demandé à l'office du tourisme étant trop élevé, cet événement a été abandonné.

B. Activité

La fréquentation durant l'été reste faible.

C. Orientation : les activités mises en place actuellement

- Circuit des lacs
- Parapente
- Tour d'horizon panoramique
- VTT
- Pêche
- Tennis
- Escalade
- Équitation, poney club
- Roller et skate park

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	10 / 16

Annexe n° 4 : L'activité du restaurant " Le Grand Tétrás "
[extrait du tableau de bord]

Quelques chiffres caractérisant l'activité de l'exercice juillet 2005 – juin 2006

(valeurs monétaires fournies en euros)

	GLOBALEMENT	HIVER (5 mois)	ÉTÉ (5 mois)
Chiffre d'affaires du Restaurant (en euros HT)	289 435 €	197 891 €	91 544 €
Répartition du chiffre d'affaires du restaurant (en pourcentage du total de la période)			
* Skieurs à la journée + accompagnateurs	35,55 %	52,00 %	
* Amateurs d'activités de montagne d'été	7,28 %		23,00 %
* Clientèle séjour	20,00 %	20,00 %	20,00 %
* Clientèle de proximité " gastronome " (1)	32,91 %	25,00 %	50,00 %
* Groupes	4,26 %	3,00 %	7,00 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Ticket moyen " Restaurant " (en euros HT)			
* Skieurs à la journée + accompagnateurs		16,60 €	
* Amateurs d'activités de montagne d'été			13,20 €
* Clientèle séjour		26,00 €	25,60 €
* Clientèle de proximité " gastronome " (1)		27,00 €	24,20 €
* Groupes		17,40 €	17,20 €
NOMBRE DE CLIENTS en pourcentage du total clients de la saison			
Skieurs à la journée + accompagnateurs		62,65 %	
Amateurs d'activités de montagne d'été			34,88 %
Clientèle séjour		15,38 %	15,63 %
Clientèle de proximité " gastronome " (1)		18,52 %	41,34 %
Groupes		3,45 %	8,15 %
TOTAL		100,00 %	100,00 %
(1) Clientèle se déplaçant, en priorité, pour se restaurer, et provenant essentiellement de la région dauphinoise.			

Nous pouvons aussi noter que durant les deux saisons, le ticket moyen est nettement inférieur le midi par rapport à celui du soir.

UTILISATION DE LA CAPACITÉ D'ACCUEIL à 100%		
ÉTÉ	Midi	Très rarement (sauf groupes)
	Soir	60 jours
HIVER	Midi	Tous les jours de beau temps (2/3 de la saison)
	Soir	95 jours

Renseignements sur la concurrence : Le restaurant " Le Grand Tétrás " est le seul à offrir une prestation traditionnelle et familiale aux caractères aussi affirmés.

Il peut être utile de préciser que la répartition du chiffre d'affaires des restaurants restant ouverts les deux saisons est, en moyenne, de 20 % pour l'été contre 80 % pour l'hiver.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	11 / 16

Annexe n° 5 : Extraits des comptes du résultat du “ Grand Tétrás ”

En euros	Exercice 2005 / 2006	Exercice 2004 / 2005
PRODUITS D'EXPLOITATION		
Ventes à emporter	22 453,60	17 963,40
Prestations Restauration	266 981,40	265 751,00
Prestations Bar	62 397,60	75 976,80
Total des produits d'exploitation =	351 832,60	359 691,20
CHARGES D'EXPLOITATION		
Achats stockés, matières premières	115 876,40	118 975,80
Variation des stocks de matières premières	-791,20	-1 256,20
Achats non stockés de matières et fournitures (2)	23 414,00	19 956,20
Services extérieurs (1)	28 796,60	27 852,40
Autres services extérieurs	10 247,60	10 059,00
Impôts, taxes et versements assimilés (2)	10 730,00	11 461,40
Salaires et traitements	69 366,60	67 835,80
Charges sociales	43 621,40	43 879,00
Dotations aux amortissements et aux provisions	8 945,60	8 659,00
Total des Charges d'exploitation =	310 207,00	307 422,40
RÉSULTAT D'EXPLOITATION =	41 625,60	52 268,80
PRODUITS FINANCIERS	0,00	0,00
CHARGES FINANCIÈRES		
Intérêts des emprunts	3 720,00	5 347,60
Commissions sur moyens de paiement (2)	1 346,00	1 060,40
Total des Charges financières =	5 066,00	6 408,00
RÉSULTAT FINANCIER =	-5 066,00	-6 408,00
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT =	36 559,60	45 860,80

	2005 / 2006	2004 / 2005
(1) : dont locations immobilières	20 050,20	21 118,20

(2) : concernent les frais généraux

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	12 / 16

Annexe n° 6 : Données prévisionnelles de l'exercice 2006/2007

1° Chiffre d'affaires

Ces dernières années, et notamment au cours de l'exercice 2005/2006, M. BRUN a constaté qu'il réalisait l'été le tiers de son chiffre d'affaires annuel des prestations du restaurant et des ventes à emporter, à l'exclusion des prestations du bar.

La conjoncture économique favorable, les projets de développement de la station TRIBEL et les actions commerciales envisagées devraient lui permettre d'envisager une croissance de 40 % de son activité restauration et ventes à emporter **pour la saison d'été** et de 12,50 % **pour la saison d'hiver**.

Ces évolutions, prévues par rapport à l'activité de l'exercice précédent, freineraient la chute des prestations du bar, dont le chiffre d'affaires annuel prévisionnel pourrait ressortir à 57 600 €.

2° Coût Matières

Les estimations faites pour l'exercice 2006/2007 sont les suivantes :

- Achats de matières premières : 136 000 €
- Stock initial de matières premières : 18 600 €
- Stock final de matières premières : 15 600 €
- Autres coûts matières : 1- Avantages en nature : 6 600 €
2- Offerts : 2 400 €

3° Coût du personnel

Compte tenu des particularités de l'entreprise et malgré sa volonté de se rapprocher des ratios de la concurrence, M. BRUN escompte, pour l'exercice prévisionnel 2006/2007, un ratio de coût du personnel de 31 % du chiffre d'affaires HT. Ce coût prévisionnel du personnel inclut les avantages en nature et les charges sociales patronales.

4° Frais généraux

Le ratio des frais généraux risque d'être encore au-dessus de celui de la concurrence. M. BRUN pense cependant pouvoir limiter à 3,3 points l'écart entre le ratio prévisionnel et celui de la concurrence observé l'exercice précédent. Ce montant prévisionnel des frais généraux comprend le coût des offerts de l'exercice.

5° Coûts d'occupation

- a) Le loyer devrait enregistrer une baisse de 10,5% par rapport à l'exercice précédent.
- b) Au 01.07.2006, les emprunts en cours s'élèvent à 108 000 € au taux moyen de 6,04 % (échéance en fin d'exercice).
- c) Un nouveau matériel de cuisine d'une valeur hors taxe de 7 500 € a été installé et mis en service dès le 01.07.2006 ; il est amorti en cinq ans linéairement. Les dotations aux dépréciations et aux amortissements des immobilisations existantes au 30.06.2006 s'élèveront à 8406 € au 30.06.2007.

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	13 / 16

Annexe n° 7 : La société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU)

La loi du 12 juillet 1999 assouplit le régime de la Société par Actions Simplifiée (SAS) instituée par la loi du 3 janvier 1994. La SAS est désormais ouverte à tous, mais surtout crée aux côtés de l'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée), la première forme de sociétés par actions ayant un "associé" unique : la Société par Actions Simplifiée à associé Unique, la SASU.

L'assouplissement du régime de la SAS (Société par Actions Simplifiée) devrait se traduire, pour les sociétés fermées, par un délaissement des autres formes de sociétés commerciales telles que la SARL, l'EURL et la SA classique.

Les caractéristiques de la SAS et SASU sont les suivantes :

- Capital minimum : 37 000 €.
- Un associé minimum, personnes physiques ou personnes morales (si un seul associé : SAS = SASU)
- La société est dirigée par un président, qui peut être une personne morale. Aucun autre organe de gestion, de direction ou de surveillance n'est obligatoire.
- Le mode de consultation des associés est déterminé librement dans les statuts. La réunion des assemblées générales n'est pas obligatoire.

Seules certaines décisions doivent faire l'objet de décisions collectives : approbation des comptes, fusion, modification du capital, nomination des commissaires, dissolution.

Dans la SASU, toutes les décisions relèvent de l'associé unique - président.

- Commissaires aux comptes obligatoires.
- Actions librement négociables (1% sur la totalité du prix de cession, plafonné à 3 049 € de droits).
- Responsabilité des actionnaires limitée au montant des apports.

La SAS et la SASU présentent un intérêt indéniable pour les PME, qui ont à leur disposition une forme sociale dans laquelle le régime des droits sociaux est celui des valeurs mobilières, le statut fiscal et social du président, celui des salariés, l'organisation et le fonctionnement très simplifiés peuvent être modélés par les statuts.

Source : Extraits de “ Les Éditions Législatives ” et MAJ Internet

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	14 / 16

Annexe A : Brouillon (à conserver par le candidat)

A I – Structure et évolution des coûts et des marges de l'entreprise et de la concurrence

	2005 / 2006		2004 / 2005		La concurrence
	Montants (Euros)	Ratios %	Montants (Euros)	Ratios %	Ratios %
Chiffre d'affaires HT		100,0 %		100,0 %	100,00
< Coût Matières >					33,20
< Coût du Personnel >					27,15
< Frais généraux >					10,46
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION					29,19
< Coût d'occupation >					12,58
RÉSULTAT COURANT					16,61

A II – Tableau prévisionnel de gestion

EXERCICE 2006 / 2007	Montants (Euros)	Ratios %
Chiffre d'affaires HT		
< Coût Matières >		
< Coût du Personnel >		
< Frais généraux >		
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION		
< Coût d'occupation >		
RÉSULTAT COURANT		

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	15 / 16

A AGRAFER À LA COPIE D'EXAMEN

N° d'anonymat :

Annexe A : Exemple à rendre avec la copie

A I – Structure et évolution des coûts et des marges de l'entreprise et de la concurrence

	2005 / 2006		2004 / 2005		La concurrence
	Montants (Euros)	Ratios %	Montants (Euros)	Ratios %	Ratios %
Chiffre d'affaires HT		100,0 %		100,0 %	100,00
< Coût Matières >					33,20
< Coût du Personnel >					27,15
< Frais généraux >					10,46
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION					29,19
< Coût d'occupation >					12,58
RÉSULTAT COURANT					16,61

A II – Tableau prévisionnel de gestion

EXERCICE 2006 / 2007	Montants (Euros)	Ratios %
Chiffre d'affaires HT		
< Coût Matières >		
< Coût du Personnel >		
< Frais généraux >		
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION		
< Coût d'occupation >		

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	16 / 16

RÉSULTAT COURANT		
-------------------------	--	--

Origine	EXAMEN : BTS Hôtellerie restauration	Durée	4 heures
Session 2001	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET / Feuille	17 / 16