

CONSIGNES

VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC LA COPIE :

- l'annexe 1	page 6
- l'annexe 2	page 7
- l'annexe 4	page 8
- l'annexe 5	page 9
- l'annexe 6	page 10
- l'annexe 7	page 11
- les annexes 9 et 10	page 13
- l'annexe 12	page 15
- l'annexe 14	page 17

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**

Session : **2009**

Repère : 0909-RESEGMA

E2 Épreuve : **Économie, Gestion de l'entreprise et
Mathématiques**

Sous-épreuve **A2 : Économie et gestion de l'entreprise
U21**

Coef : **2**

Durée : **2 heures**

Ce sujet comporte **17** pages

Page **1/17**

Auberge de la Forge
160, rue de Lille
59200 Tourcoing
Tél. : 03 28 34 15 95
RCS : Lille B 522 318 110

Vieille bâtisse de charme au petit côté « Vieille France », tel est le décor de l'Auberge de la Forge située à proximité de la métropole lilloise.

Sa cuisine raffinée présente des mélanges inventifs accompagnés de plus de 450 références de vins. L'établissement est affilié au Club des Tables Gourmandes.

La clientèle est composée de touristes, d'habitues et d'hommes d'affaires qui apprécient le cadre et la qualité des prestations.

Le restaurant emploie 10 personnes. Il est ouvert du lundi au samedi soir. L'organisation des services permet au personnel de travailler 5 jours par semaine et de participer périodiquement à l'organisation de banquets.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile.

Depuis plusieurs exercices, l'activité dégage des bénéfices et le propriétaire Monsieur MASUREL est tenté par une augmentation de la capacité d'accueil, l'achat d'un nouveau matériel de cuisson et l'embauche de personnel.

Courant mai 2009, Monsieur MASUREL vous associe à la gestion de l'établissement et vous sollicite à propos des dossiers suivants :

- DOSSIER 1** **Étude et analyse du coût matières**
- DOSSIER 2** **Gestion prévisionnelle**
- DOSSIER 3** **Gestion des investissements et amortissement**
- DOSSIER 4** **Environnement juridique**
- DOSSIER 5** **Techniques commerciales**

DOSSIER 1

ÉTUDE ET ANALYSE DU COÛT MATIÈRES

Le restaurant « L'Auberge de la Forge » a reçu une réservation pour l'organisation d'un repas de 80 personnes, membres d'une association culturelle, pour le 22 mai 2009.

L'association souhaite que ce repas coûte au maximum 20 € par personne (boissons non comprises).

Le repas comprend un menu composé d'une entrée, d'un plat et d'un dessert.

TRAVAIL À FAIRE :

1. Complétez la fiche technique du plat « MIGNON DE PORC AU GINGEMBRE FRAIS » afin de calculer le coût matière (**ANNEXE 1**).
2. Calculez le prix de vente théorique TTC du repas (**ANNEXE 2**) sachant que :
 - le coût matière global de l'entrée et du dessert est de 2,70 € HT par personne.
 - le ratio coût matière représente 33 % du prix de vente HT.
3. Commentez brièvement les résultats obtenus en fonction des attentes de l'association (**ANNEXE 2**).
4. Calculez l'écart global pour les trois ingrédients principaux (**ANNEXE 4**) à partir des sorties d'économat pour le banquet du 22 mai (**ANNEXE 3**).
5. Décomposez cet écart global en écart sur quantité et en écart sur coût (**ANNEXE 5**). Commentez les résultats obtenus.

DOSSIER 2

GESTION PRÉVISIONNELLE

Avant de se lancer dans l'agrandissement de son établissement au printemps 2010, Monsieur MASUREL vous demande d'établir des prévisions à partir des informations ci-dessous.

Actuellement, l'établissement fonctionne dans les conditions suivantes :

- Capacité d'accueil : 80 places
- 2 services par jour
- Ouverture : 330 jours (fermeture en août)
- Ticket moyen : 30 € HT
- Taux de remplissage : 70 %
- Charges variables : 12,90 € par couvert
- Charges fixes pour l'exercice 2008 : 538 400 €

Une étude de marché atteste de l'existence d'une clientèle potentielle :

- La capacité pourrait être portée à 120 couverts.
- Seraient maintenus : les 2 services journaliers – la période d'ouverture
le ticket moyen - le taux de remplissage.
- Les charges variables seraient alors de 13,50 € par couvert.
- Les charges fixes seraient de 737 483 €.

TRAVAIL À FAIRE :

Pour la structure actuelle et pour la nouvelle structure :

1. Présentez le compte de résultat différentiel (**ANNEXE 6**).
2. Calculez le seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique (**ANNEXE 7**).
3. Calculez le nombre de jours pour atteindre le seuil de rentabilité dans chacune des situations (**ANNEXE 7**).
4. Donnez à Monsieur MASUREL quelques conseils en ce qui concerne son projet d'agrandissement. Justifiez votre réponse. (**ANNEXE 7**).

DOSSIER 3

GESTION DES INVESTISSEMENTS ET AMORTISSEMENT

Pour améliorer l'exploitation du restaurant, Monsieur MASUREL a décidé de remplacer son matériel de cuisson.

Le nouveau matériel a été acquis et mis en service le 15 mars 2009. Il sera amorti en mode linéaire sur une durée de 5 ans avec une valeur résiduelle nulle.

Monsieur MASUREL vous communique la facture n° 3274 reçue du fournisseur (**ANNEXE 8**).

TRAVAIL À FAIRE :

1. Complétez la première ligne du plan d'amortissement. Présentez le détail des calculs (**ANNEXE 9**).
2. Complétez l'extrait de bilan au 31 décembre 2009 (**ANNEXE 10**).

DOSSIER 4

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

Pour faire face à l'accroissement de sa clientèle, Monsieur MASUREL souhaite compléter ses équipes de salle et de cuisine par les embauches suivantes :

- un commis de cuisine (niveau 1, échelon 1) avec des connaissances élémentaires permettant l'adaptation aux conditions de travail de l'entreprise,
- un serveur (niveau 3, échelon 1) avec au minimum deux années d'expérience à un poste similaire.

Il vous communique (**ANNEXE 11**) un document extrait du journal de l'Hôtellerie et vous demande des informations relatives à la période d'essai.

TRAVAIL À FAIRE :

En vous aidant de l'**ANNEXE 11**, répondez aux questions de l'**ANNEXE 12**.

DOSSIER 5

TECHNIQUES COMMERCIALES

Conformément à son projet d'augmentation de capacité d'accueil et après avoir pris connaissance de l'article, « La table, un support promotionnel à part entière » (**ANNEXE 13**), Monsieur MASUREL a pris conscience de l'impact de la table en tant qu'outil de communication.

Il vous demande de le guider dans ses choix en matière de supports promotionnels et de fidélisation.

TRAVAIL À FAIRE :

En vous aidant de l'**ANNEXE 13**, répondez aux questions de l'**ANNEXE 14**.

DOSSIER 1

ÉTUDE ET ANALYSE DU COÛT MATIÈRES

ANNEXE 1
(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

FICHE TECHNIQUE

MIGNON DE PORC AU GINGEMBRE FRAIS

Portions : 4

Ingrédients	Unité	Quantité	Coût Unitaire HT	Coût total
Mignon de porc	kg	0,640	11,40	
Vin blanc	litre	0,200	1,30	
Fond de veau	litre	0,400	1,15	
Crème	litre	0,400	3,09	
Gingembre frais	kg	0,060	5,80	
Coût matières total				
Nombre de portions				
Coût matières par portion				

(3 décimales)

DOSSIER 1

ÉTUDE ET ANALYSE DU COÛT MATIÈRES

ANNEXE 2

(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

CALCUL DU PRIX DE VENTE TTC THÉORIQUE DU MENU

Élément	Détail des calculs	Montant
Coût matières HT du menu (Entrée + plat + dessert)		
Ratio coût matières		
Prix de vente HT		
Prix de vente TTC		

(2 décimales)

Vos commentaires :

<p>.....</p>

DOSSIER 1

ÉTUDE ET ANALYSE DU COÛT MATIÈRES

ANNEXE 3

Le 25 mai 2009, les sorties d'économat indiquent les consommations suivantes pour la confection du banquet du 22 mai pour les 80 personnes :

Mignon de porc	14,4 kg	pour un coût total de	175,68 €
Vin blanc	4 litres	pour un coût total de	5,32 €
Fond de veau	10 litres	pour un coût total de	10,04 €
Crème	8 litres	pour un coût total de	24,40 €
Gingembre frais	1,2 kg	pour un coût total de	6,96 €

ANNEXE 4

(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

CALCUL DE L'ÉCART GLOBAL (sur 3 ingrédients)

Ingrédient	PRÉVISION			RÉALISATION			Écart global (*)
	Quantité	Prix unitaire	Coût total	Quantité	Prix unitaire	Coût total	
Mignon de porc							
Crème							
Gingembre frais							
	TOTAUX			TOTAUX			

(*) Indiquez le montant de l'écart et précisez sa nature : D = Défavorable F = Favorable

DOSSIER 1

ÉTUDE ET ANALYSE DU COÛT MATIÈRES

ANNEXE 5

(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

ANALYSE DES ÉCARTS (sur 3 ingrédients)

Ingrédient	ÉCART SUR QUANTITÉ				ÉCART SUR PRIX			
	Différence sur quantités	Coût unitaire prévu	Écart sur quantité	Favorable ou Défavorable	Différence sur coût	Quantité réelle	Écart sur coût	Favorable ou Défavorable
Mignon de porc								
Crème								
Gingembre								
Totaux								

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

DOSSIER 2
GESTION PRÉVISIONNELLE

ANNEXE 6
(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :
..... /

ANALYSE PRÉVISIONNELLE

Comptes de résultat différentiels :

Éléments	STRUCTURE ACTUELLE		
	Détail des calculs	Montant	% du CA
Chiffre d'affaires			100 %
Coût variable			
Marge / coût variable			
Coût fixe			
Résultat			

Éléments	NOUVELLE STRUCTURE		
	Détail des calculs	Montant	% du CA
Chiffre d'affaires			100 %
Coût variable			
Marge / coût variable			
Coût fixe			
Résultat			

DOSSIER 2

ANNEXE 7
(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

GESTION PRÉVISIONNELLE

ANALYSE PRÉVISIONNELLE

Calcul du seuil de rentabilité :

STRUCTURE ACTUELLE	NOUVELLE STRUCTURE
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Arrondir le calcul du seuil de rentabilité à la centaine d'euros la plus proche.

Calcul du nombre de jours nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité :

STRUCTURE ACTUELLE	NOUVELLE STRUCTURE
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Arrondir le calcul du seuil de rentabilité à la centaine d'euros la plus proche.

Vos conseils :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



DOSSIER 3**GESTION DES INVESTISSEMENTS ET AMORTISSEMENT****ANNEXE 8**

S.A. DESPRES
14 Rue Nationale
59000 LILLE
Tél : 03/28/85/02/26
R.C.S. : Lille B 926 302 408

FACTURE N° 3274**Le 15/03/09****L'Auberge de la Forge**

160 rue de Lille
59200 Tourcoing

Désignation	Quantité	PU HT	Montant HT
FOURNEAU À INDUCTION 2 ZONES Marque : THERMA APPAREIL SUR SOCLE Matériel dit cuisine froide aucune chaleur Aucun risque de brûlure pour le personnel Très grande facilité de nettoyage Type 590101 Construction tout inox sur soubassement ouvert Puissance électrique 2 x 5 KW Tensions : 400V 3N 50/60 Hz Dimensions : 1000 x 900 x 920 mm	1	12 062,00	12 062,00
Remise 10 %			1 206,20
PU Net HT			10 855,80
TVA 19,60 %			2 127,74
Montant TTC			12 983,54
Règlement à réception de la facture			

DOSSIER 3

GESTION DES INVESTISSEMENTS ET AMORTISSEMENT

ANNEXE 9

(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

PLAN D'AMORTISSEMENT

Nature d'immobilisation :

Date d'acquisition :

Date de mise en service :

Valeur à amortir :

Durée d'utilisation :

Taux d'amortissement linéaire :

ANNÉE	BASE DE CALCUL	DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	AMORTISSEMENTS CUMULÉS	VALEUR COMPTABLE FIN D'EXERCICE
2009				

Présentez le détail du calcul de l'annuité 2009 :

ANNEXE 10

(à rendre avec la copie)

EXTRAIT DU BILAN

ACTIF	BILAN au 31/12/2009			
Immobilisations	Brut	Amortissement	Net	Net -1
Matériel de cuisson				

DOSSIER 4
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

ANNEXE 11

**La période d'essai dans le secteur de
l'hôtellerie restauration**

La période d'essai est réglementée par l'article 13 de la convention collective des CHR du 30 avril 1997. Cet article précise que, pour être opposable au salarié, la période d'essai, ainsi que sa durée, doivent être obligatoirement prévues sur le contrat de travail ou la lettre d'embauche.

Durée de la période d'essai

Pour être valable, la période d'essai ne doit pas non plus être supérieure aux durées prévues par la convention collective, qui sont les suivantes selon la qualification du salarié :

- cadres supérieurs : accord de gré à gré ;
- cadres : 3 mois, pouvant être renouvelée une fois ;
- agent de maîtrise : 2 mois, pouvant être renouvelée une fois ;
- autres salariés : 1 mois, pouvant être renouvelée une fois.

Attention ! La convention collective ne permet pas le renouvellement de la période d'essai pour les salariés de l'échelon I du niveau I. Pour ceux-ci, la période d'essai ne sera donc que d'un mois maximum sans possibilité de renouvellement.

La convention précise qu'en cas de renouvellement de la période d'essai, un accord écrit devra être établi entre les deux parties.

L'hôtellerie- Restauration N° 3081 du 16 Mai 2008.

DOSSIER 4
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

ANNEXE 12 (à rendre avec la copie)	Numérotez vos pages : /
--	---

Question	Réponse
1. Qu'est-ce que la période d'essai ?	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
2. La période d'essai est-elle rémunérée ? Justifiez votre réponse.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
3. La durée de la période d'essai est-elle la même pour tous les employés ? Justifiez en présentant deux arguments.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
4. La période d'essai peut-elle être renouvelée pour les deux personnes concernées ? Justifiez votre réponse.	<p style="text-align: center;">- Pour le commis de cuisine :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">- Pour le serveur :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
5. À quelle condition peut-on renouveler la période d'essai ?	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

DOSSIER 5

TECHNIQUES COMMERCIALES

ANNEXE 13

La table, un support promotionnel à part entière

De nombreux outils permettent de promouvoir les produits d'un restaurant et de fidéliser les clients. La table en particulier offre de nombreuses possibilités car les éléments nécessaires à son dressage peuvent être utilisés à cet effet. Tout comme les à-côtés, que l'on peut trouver à cet emplacement, qui visent à informer sur les prestations offertes, mais aussi à multiplier la signature de l'établissement pour une meilleure mémorisation de celle-ci.

La serviette de table et la nappe sont très facilement personnalisables. Si la serviette permet de recevoir le logotype de l'établissement et ses coordonnées, la nappe doit être plus neutre et moins chargée en étant, par exemple, illustrée dans les couleurs dominantes du logotype ou en reprenant discrètement le nom du restaurant. Le set de table permet davantage de liberté car l'espace est totalement exploitable. Destiné à informer les clients, il peut reprendre la carte, les menus, mais aussi présenter les suggestions, la spécialité, le savoir-faire et l'histoire de l'établissement. Dans les lieux recevant beaucoup de personnes, il peut remplacer la carte et éviter l'attente de cette dernière. Outil de divertissement, il peut proposer des jeux comme le coloriage ou le dessin, offrant ainsi une occupation aux enfants et un moment de tranquillité aux parents. Ayant aussi pour fonction d'habiller la table, il est un élément décoratif, idéalement dans les tons de l'établissement.

Fidéliser les clients et promouvoir les produits

Le sous-verre et le rond de serviette sont plus accessoires. Le premier reprend généralement le nom et le deuxième les coordonnées du lieu. Le rond de serviette en papier peut prévoir la découpe de la carte commerciale.

Le présentoir de table est un bon moyen d'attirer le regard. Conçu en double face, son impact est amplifié. Il indique les prix et présente les plats mais aussi une offre promotionnelle ou une opération ponctuelle. Ce support propose des prestations plutôt éphémères liées au plaisir, comme les vins de saison, ou régulières telles que le plat du jour. Cela permet de fidéliser les clients d'une part, par la répétition des suggestions, et de promouvoir les produits préparés d'autre part, pour défendre les marges.

Ces supports d'image constituent l'environnement de l'établissement et participent donc à son décor. Ils doivent pour cela respecter la personnalité du lieu et rester en harmonie avec les autres éléments tels que le mobilier. Si le but recherché est de développer les ventes en mettant en avant les produits, une certaine cohérence doit être portée sur leur élaboration, tant au niveau des valeurs véhiculées qu'au format, style, matière, etc. Pour cela, des agences de communication spécialisées dans le secteur de l'hôtellerie restauration sont à l'écoute des professionnels et les aident à choisir les outils d'aide à la vente, vecteur d'image de marque, en tenant compte du type d'établissement et du résultat à atteindre.

D'après Carla BIOLA

DOSSIER 5

TECHNIQUES COMMERCIALES

ANNEXE 14
(à rendre avec la copie)

Numérotez vos pages :

..... /

1. Énumérez cinq supports de table susceptibles d'être utilisés pour promouvoir les produits d'un restaurant et fidéliser les clients.

-
-
-
-
-

2. Donnez et commentez la raison principale pour laquelle Monsieur MASUREL ne pourra pas utiliser le set de table comme support promotionnel.

-
-
-
-

3. Monsieur MASUREL a choisi d'utiliser les présentoirs de table. Proposez-lui deux idées.

-
-

4. Citez, en dehors des supports de table, quatre outils de communication permettant d'annoncer le futur agrandissement.

-
-
-
-