

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
COMMERCIALISATION ET SERVICES EN
RESTAURATION

SESSION 2017

ÉPREUVE E2 : ÉPREUVE DE GESTION ET DE
DOSSIER PROFESSIONNEL

SOUS-ÉPREUVE E21 :
MERCATIQUE ET GESTION APPLIQUÉE

Calculatrice autorisée, conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 99.

*Le sujet se compose de 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.*

Les annexes 1 à 8 (pages 7/11 à 11/11 incluses)
sont à rendre agrafées dans une copie anonymée.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION	E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée Coef : 2 Durée : 2 heures
Repère : AP 1706-CSR GA 21 - 1 SUJET	Session : 2017 Page 1/11

LES PASTOUREAUX
Place du Capitole
31000 TOULOUSE
Tél : 05 46 79 XX XX
lespastoureaux@orange.fr
www.lespastoureaux.com

Monsieur et Madame BOQUET
 Propriétaires

SARL au capital de 500 000 €
 RCS Toulouse B 125 892 147

Nombre de salariés : 18
 Le restaurant est ouvert toute l'année
 Ticket moyen : 28 €
 Nombre de couverts : 130
 L'exercice comptable coïncide avec l'année civile
 Régime du réel normal de TVA



Chargée d'histoire, la brasserie « Les Pastoureaux » se situe en plein centre historique de la ville de Toulouse, sur la place du Capitole. L'établissement a été créé par les grands-parents de madame BOQUET en 1848.

Toulouse, berceau de l'aéronautique et de l'espace, appelée ville rose présente un patrimoine riche et varié avec son musée des Beaux-Arts, sa Cathédrale Sainte-Cécile, son Cloître des Jacobins qui accueille tous les ans le festival de piano en septembre.

Du fait de sa proximité avec le cloître, la brasserie de Monsieur BOQUET connaît un accroissement de son activité à l'occasion de cette manifestation.

Néanmoins, même si de nombreuses personnes passent devant l'établissement, elles ne s'arrêtent pas forcément pour se restaurer. C'est pourquoi, Monsieur BOQUET s'est renseigné sur le concept « Cuisine de rue » (« Street food ») qui consiste à proposer dans la rue des plats traditionnels élaborés.

Vous êtes employé(e) dans l'établissement et monsieur BOQUET vous associe aux dossiers de gestion relatif :

- au coût matière,
- au budget des ventes,
- aux actions de merchandisage et de communication,
- à la formation continue.

Dossier n°	Thème	Barème
①	La gestion du coût matière	15 points
②	Le budget des ventes	10 points
③	Les actions de merchandisage et de communication	8 points
④	La formation continue	7 points
TOTAL GÉNÉRAL		40 points

Vous apporterez une attention particulière au soin et à la rédaction de vos réponses.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION		E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1706-CSR GA 21 - 1	SUJET	Session : 2017	Page 2/11

Dossier 1 : LA GESTION DU COÛT MATIÈRE

➤ Situation professionnelle

Le président de l'association, organisatrice du festival de piano, a réuni en mai, à la brasserie « Les Pastoureaux », les 50 membres : il s'agit de lancer les préparatifs de la manifestation.

À cette occasion, monsieur BOQUET a proposé en plat principal une spécialité « Saucisse de Toulouse aux violettes ». Il vous demande de calculer le prix de vente de ce plat et d'étudier les écarts après ce repas. Vous disposez d'un extrait du bon d'économat **DOCUMENT 1**.

➤ Votre rôle

1. Compléter l'**ANNEXE 1** afin de déterminer le coût matière du plat principal.
2. Compléter l'**ANNEXE 2** afin de calculer le prix de vente TTC par personne du plat « Saucisse de Toulouse aux violettes ».
3. Compléter le tableau des écarts pour l'ingrédient principal, à savoir la saucisse de Toulouse **ANNEXE 3**.
4. Commenter vos résultats et suggérer des solutions sur l'**ANNEXE 4**.

Dossier 2 : LE BUDGET DES VENTES

➤ Situation professionnelle

Le restaurant connaît en septembre une augmentation de sa fréquentation grâce aux concerts dans le Cloître des Jacobins pour le festival de piano. En marge de cette manifestation qui connaît un succès grandissant depuis 24 ans, les autres événements culturels proposés sur la ville drainent une clientèle très importante sur ce mois.

Aussi, pour ajuster au mieux les besoins du restaurant, monsieur BOQUET vous confie la réalisation du budget des ventes au moment du festival de piano. Vous disposez des statistiques de septembre 2016 **DOCUMENT 2** et des objectifs de croissance du restaurant **DOCUMENT 3**.

➤ Votre rôle

1. Construire le budget des ventes pour le mois de septembre 2017 **ANNEXE 5**.
2. Répondre aux questions **ANNEXE 6**.

Dossier 3 : LES ACTIONS DE MARCHANDISAGE ET DE COMMUNICATION

➤ Situation professionnelle

Monsieur BOQUET souhaite profiter de l'opportunité du festival de piano pour promouvoir son établissement en mettant en place des actions de merchandising et de communication. Pour cela, vous disposez du **DOCUMENT 4**.

➤ Votre rôle

Répondre aux questions de monsieur BOQUET **ANNEXE 7**.

Dossier 4 : LA FORMATION CONTINUE

➤ Situation professionnelle

Monsieur BOQUET souhaite former ses salariés au nouveau concept : « Cuisine de rue ». Il se pose des questions sur la formation continue et sur les obligations qui en découlent. Vous avez à votre disposition le **DOCUMENT 5**.

➤ Votre rôle

Répondre aux questions de monsieur BOQUET **ANNEXE 8**.

DOCUMENT 1

EXTRAIT DU BON D'ÉCONOMAT		
Date : mai 2017 Nombre de portions : 50	Saucisse de Toulouse aux violettes Chef en cuisine : monsieur DUPUY	
Nature du produit	Quantité	Coût total en €
Saucisse de Toulouse	9,5 Kg	173,76

DOCUMENT 2

VENTES DE SEPTEMBRE 2016			
Mois de septembre	Ticket moyen	Nombre de couverts	Chiffre d'affaires HT en € (arrondi à l'euro le plus proche)
Semaine 1	28,35	911	25 827
Semaine 2	29,54	900	26 586
Semaine 3	26,46	871	23 047
Semaine 4	30,97	876	27 130
TOTAL		3 558	102 590

DOCUMENT 3

Monsieur BOQUET vous fait part des objectifs de croissance pour la saison 2017 :

- * **Création d'une nouvelle carte : hausse du ticket moyen de 5 %**
- * **Création d'un site Internet : augmentation du nombre de couverts de 15 %**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION	E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée		
Repère : AP 1706-CSR GA 21 - 1	SUJET	Session : 2017	Page 5/11

DOCUMENT 4

Les événements à Toulouse

Comme chaque année la ville de Toulouse a choisi un thème fédérateur pour organiser les différentes manifestations culturelles et touristiques de la ville.

Pour 2017, le thème retenu sera la période de la Renaissance. Le festival de piano s'intègre dans ces manifestations et a lieu au Cloître des Jacobins à 5 minutes de la Place du Capitole.

DOCUMENT 5

LE FAFIH, UN OPCA 100% DEDIÉ À VOS METIERS

Le FAFIH ou Fonds national d'Assurance Formation de l'Industrie Hôtelière est l'organisme habilité à collecter à la fois les cotisations formation continue et la taxe d'apprentissage pour le secteur de l'Hôtellerie, la Restauration, les Loisirs et les Activités du Tourisme.

La cotisation, calculée sur la masse salariale de l'année en cours, est dorénavant unique et versée à un seul OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé).

[...]

	Entreprise de moins de 11 salariés	Entreprise de 11 salariés et plus		
		11 à moins de 50 salariés	50 à moins de 300 salariés	300 salariés et plus
Plan de formation	0,40 %	0,20 %	0,10 %	-
Contrat et période de professionnalisation	0,15 %	0,30 %	0,30 %	0,40 %
Compte Personnel de Formation (CPF)	-	0,20 %	0,20 %	0,20 %
Congé Individuel de Formation (CIF)	-	0,15 %	0,20 %	0,20 %
Fonds Paritaire de Sécurisation des Parcours Professionnels (FPSPP)	-	0,15 %	0,20 %	0,20 %
Total	0,55 %	1 %		

[...]

D'après : <http://www.fafih.com/>
consulté le 15/11/2016 à 16h00

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION	E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée
Repère : AP 1706-CSR GA 21 - 1 SUJET	Session : 2017 Page 6/11

ANNEXE 1

Arrondir vos calculs à deux décimales

Fiche technique « Saucisse de Toulouse aux violettes » 50 personnes				
Ingrédients	Unité	Quantité	Prix unitaire HT en €	Coût total en €
Saucisse de Toulouse	Kg	9,000	17,15	
Vin blanc	Litre	2,50	2,06	
Fond de veau	Litre	5,00	1,71	
Crème	Litre	5,00	4,71	
Violettes	Kg	0,750	8,70	
			Coût total	
			Nombre de portions	
			Coût unitaire	

ANNEXE 2

Arrondir vos calculs à deux décimales.

Les calculs du prix de vente TTC par personne de la « Saucisse de Toulouse aux violettes »		
	Calculs	Résultats
Coût matière du plat par personne		
Prix de vente HT par personne (ratio matière 33 %)		
Prix de vente TTC par personne (taux de TVA 10 %)		

ANNEXE 3

Arrondir vos calculs à deux décimales.

Le calcul des écarts pour la Saucisse de Toulouse					
Écart global	Coût total réel en €	Coût total prévu en €	Écart		F / D*
			Détail du calcul		
Écart sur prix	Quantité réelle	Prix unitaire réel en €	Prix unitaire prévu en €	Écart	F / D*
		Détail du calcul		Détail du calcul	
Écart sur quantité	Prix unitaire prévu en €	Quantité réelle	Quantité prévue	Écart	F / D*
				Détail du calcul	

* D = Écart défavorable F = Écart favorable

ANNEXE 4

Commentaires et suggestions sur les écarts

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

ANNEXE 5

BUDGET DES VENTES POUR SEPTEMBRE 2017			
Mois de septembre	Ticket moyen en € arrondi à 2 décimales	Nombre de couverts arrondi à l'unité la plus proche	Chiffre d'affaires HT arrondi à l'euro le plus proche
Semaine 1			
Semaine 2			
Semaine 3			
Semaine 4			
TOTAL			

Détail des calculs de la semaine 1 :

- Ticket moyen :
- Nombre de couverts :
- Chiffre d'affaires HT :

ANNEXE 6

1. Proposer une définition du terme « budget des ventes ».

.....

.....

2. Calculer le pourcentage d'évolution du chiffre d'affaires entre septembre 2016 et septembre 2017.

.....

.....

3. Donner l'intérêt pour monsieur BOQUET d'établir un budget des ventes.

.....

.....

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION		E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1706-CSR GA 21 - 1	SUJET	Session : 2017	Page 9/11

ANNEXE 7

1. Proposer des actions de merchandising au niveau :

de l'aménagement extérieur :

-

de l'aménagement intérieur :

-

d'un support visuel :

-

d'un support sonore :

-

2. Donner l'intérêt, pour monsieur BOQUET, de mettre en place ces actions de merchandising dans le cadre du festival de piano.

.....

.....

.....

3. Citer quatre moyens de communication pour promouvoir le restaurant dans le cadre du festival de piano.

-

-

-

-

ANNEXE 9

1. Donner la base de calcul de la participation du restaurant au financement de la formation.

.....

.....

2. Préciser l'organisme qui collecte ces cotisations.

.....

.....

3. Citer et justifier le taux global des cotisations applicable pour la brasserie.

.....

.....

4. Compléter le tableau ci-dessous.

Sigle	Signification	Préciser l'initiateur
CIF		

5. Préciser la différence entre la formation continue et la formation initiale.

.....

.....

.....

.....