

DANS CE CADRE

Académie :	Session : 2015
Examen : BREVET PROFESSIONNEL	Série :
Spécialité/option : RESTAURANT	Repère de l'épreuve : U30
Épreuve/sous épreuve : Gestion Appliquée	
NOM :	
(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
Prénoms :	N° du candidat <input type="text"/>
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note : 

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

## BREVET PROFESSIONNEL RESTAURANT

### Sous épreuve : U30 Gestion Appliquée

## SUJET A

Le candidat doit répondre directement sur le sujet en prenant soin de **remplir l'en-tête**.  
La totalité du document sera rendu dans son intégralité à la fin de l'épreuve.

Aucun document autorisé.

#### Matériel autorisé :

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n° 99-186 du 19/11/99).

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 8 pages numérotées de 1 à 9.

<b>DOSSIER 1 : La gestion des stocks</b>	<b>/ 8 POINTS</b>
<b>DOSSIER 2 : La répartition des charges</b>	<b>/ 14 POINTS</b>
<b>DOSSIER 3 : Le prix de vente</b>	<b>/ 10 POINTS</b>
<b>DOSSIER 4 : La législation du travail</b>	<b>/ 8 POINTS</b>
<b>NOTE TOTALE</b>	<b>/40 POINTS</b>

<b>BP RESTAURANT</b>	<b>Session 2015</b>	<b>SUJET A</b>	
<b>U30 Gestion Appliquée</b>	<b>Durée : 2h</b>	<b>Coef. : 2</b>	<b>Page 1 sur 9</b>

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**Restaurant « Le Petit Gourmand »**

**17, rue du Moulin**

**85 000 LA ROCHE-SUR-YON**

**SARL au capital de 15 000 €**

**Gérant** : Monsieur BOUTRAN

**Effectif de l'établissement** : deux cuisiniers et deux serveurs

**Ouverture** : 327 jours par an

**Votre mission** : seconder Monsieur BOUTRAN

Vous devez traiter les quatre dossiers suivants :

- DOSSIER 1 : La gestion des stocks
- DOSSIER 2 : La répartition des charges
- DOSSIER 3 : Le prix de vente
- DOSSIER 4 : La législation du travail

## DOSSIER 1 : LA GESTION DES STOCKS

Monsieur BOUTRAN vous demande de suivre l'évolution de la fiche de stock du :

### ***CIDRE BOUCHE TRADITIONNEL BRUT « LE CLOSMESNIL »***

01/06 : stock initial	18 bouteilles à 4,50 € l'unité
04/06 : bon de sortie n°1	3 bouteilles
07/06 : bon d'entrée n°1	11 bouteilles à 4 € l'unité
12/06 : bon de sortie n°2	5 bouteilles
17/06 : bon de sortie n°3	7 bouteilles
19/06 : bon d'entrée n°2	15 bouteilles à 4,20 €
22/06 : bon de sortie n°4	4 bouteilles
26/06 : bon d'entrée n°3	6 bouteilles à 4,40 €
28/06 : bon de sortie n°5	9 bouteilles

### TRAVAIL À FAIRE

1. Valoriser le stock du cidre bouché traditionnel brut « Le Closmesnil » par la méthode du CMUP après chaque entrée. Compléter le tableau en **Annexe 1**, en arrondissant 2 chiffres après la virgule.

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## ANNEXE 1 : FICHE DE STOCK

Produit : .....

Méthode : .....

Dates	Libellés	Entrées			Sorties			Stocks		
		Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 2 : LA RÉPARTITION DES CHARGES

Pour affiner la gestion de son restaurant, Monsieur BOUTRAN souhaite faire une analyse de ses charges en fonction de leur variabilité et aimerait connaître le seuil de rentabilité pour son restaurant. Il vous remet le compte de résultat de l'exercice 2014 en **Document 1**.

### TRAVAIL À FAIRE

1. Compléter le tableau de répartition des charges en **Annexe 2** en vous aidant des informations suivantes :
  - Achats de matières premières : 100 % variable
  - Loyer : 100 % fixe
  - Assurance : 100 % fixe
  - Impôts : 45 % variable, le reste fixe
  - Salaires : 25 % variable, le reste fixe
  - Charges sociales : identiques aux salaires
  - Charges financières : 100 % fixe
  - Dotations aux amortissements : 100 % fixe
2. Compléter le tableau d'exploitation différentiel en **Annexe 3** en arrondissant vos résultats à **deux chiffres après la virgule**.
3. Calculer le seuil de rentabilité en **Annexe 4**.
4. Sachant que l'établissement est ouvert 327 jours dans l'année, déterminer en combien de jours le seuil de rentabilité sera atteint et à quelle date en **Annexe 4**.

### DOCUMENT 1 : COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ DE L'ANNÉE 2014

DÉBIT		CRÉDIT	
Achats de matières premières	99 580,00	Vente prestations de services	447 667,00
Loyer	14 510,00		
Assurance	8 220,00		
Impôts	32 666,00		
Salaires	75 120,00		
Charges sociales	19 300,00		
Charges financières	9 200,00		
Dotations aux amortissements	43 790,00		
Résultat de l'exercice	145 281,00		
<b>TOTAL</b>	<b>447 667,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>447 667,00</b>

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**ANNEXE 2 : TABLEAU DE RÉPARTITION DES CHARGES**

CHARGES	TOTAL	VARIABLES		FIXES	
		%	MONTANT	%	MONTANT
Achats de matières premières					
Loyer					
Assurance					
Impôts					
Salaires					
Charges sociales					
Charges financières					
Dotations aux amortissements					
<b>TOTAL</b>					

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**ANNEXE 3 : COMPTE DE RÉSULTAT DIFFÉRENTIEL**

ÉLÉMENTS	MONTANT	%
Chiffre d'affaires		
Charges variables		
Marge sur coût variable		
Charges fixes		
Résultat		

**ANNEXE 4 : SEUIL DE RENTABILITÉ**

<b>Calcul du seuil de rentabilité (détail du calcul) :</b>
<b>En combien de jours le seuil de rentabilité est atteint (détail du calcul) :</b>
<b>A quelle date le seuil de rentabilité sera atteint ?</b>

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 3 : LE PRIX DE VENTE

Vous disposez de la fiche technique « **Le loup au Cognac** » vendu **24 € TTC** l'unité.

### TRAVAIL À FAIRE

1. Compléter la fiche technique en **Annexe 5** avec le détail des calculs. **Arrondir à 3 chiffres après la virgule.**

### ANNEXE 5 : FICHE TECHNIQUE

Fiche technique : « Le loup au Cognac » pour 8 personnes				
Ingrédients	Unités	Quantités	Prix unitaire	Montant
Loup	Kg	2,4 Kg	15,20	
Olives noires	Kg	125 g	4,16	
Laitue	Pièce	1	0,79	
Œufs	Pièce	6	0,12	
Huile	Litre	0,5 l	1,50	
Cognac	Litre	10 ml	4,60	
Vinaigre de vin	Litre	10 ml	1,80	
Moutarde	Kg	30 g	5,20	
Citrons	Pièce	1,5	0,12	
Ciboulette	botte	1/2	0,45	
Sel, poivre				0,150
Coût matières total				
Coût matières de la portion				
Prix de vente client TTC (TVA 10%)				
Prix de vente client HT				
Ratio coût matières				
Coefficient multiplicateur				

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 4 : LA LÉGISLATION DU TRAVAIL

Monsieur BOUTRAN envisage l'embauche d'un nouvel employé, à ce titre, il vous questionne sur le droit du travail et vous remet le **document 2**.

### TRAVAIL À FAIRE

1. Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence ?

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

2. Citez trois types de contrat de travail à durée déterminée ?

- .....
- .....
- .....

3. Citez les deux principales dispositions légales permettant à un employeur, de rompre un contrat de travail à durée indéterminée ?

- .....
- .....

4. Quelles sont les conséquences pour le salarié et l'employeur d'une rupture du contrat pendant la période d'essai ?

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

5. Quelle est la juridiction compétente qui tranche un conflit individuel survenant entre un employeur et un salarié, à l'occasion de la rupture d'un contrat de travail du secteur privé ?

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

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOCUMENT 2 :

### *Qu'est-ce qu'une clause de non concurrence ?*

La clause de non concurrence est une clause insérée dans le contrat de travail visant à limiter la liberté d'un salarié sortant d'exercer des fonctions équivalentes chez un concurrent ou à son propre compte. La validité de la clause est conditionnée au respect de certains critères soumis à l'appréciation du juge.

#### **Critères de validité**

Pour qu'elle soit applicable, la clause de non concurrence doit répondre à certains critères cumulatifs définis par la jurisprudence et qui conditionnent sa validité.

En cas de non-respect d'un de ces critères, la clause de non-concurrence est nulle, et ouvre droit au paiement de dommages et intérêts au bénéfice du salarié.

#### **Légitimité de la clause**

La validité de la clause de non-concurrence est conditionnée pas la légitimité de son but.

L'objectif de la clause de non concurrence est de protéger les intérêts légitimes de l'entreprise (quand le salarié est en contact direct avec la clientèle par exemple), et non pas d'empêcher le salarié de trouver un emploi ailleurs.

#### **Limitation de la clause**

La clause de non concurrence doit être limitée :

- dans le temps (sans que la durée soit excessive),
- dans l'espace (une zone géographique doit être prévue),
- à une activité spécifiquement visée (coiffeur par exemple).

#### **Contrepartie de la clause**

La clause de non concurrence doit prévoir une contrepartie financière (ou indemnité compensatrice) pour le salarié.

Source : [www.service-Public.fr](http://www.service-Public.fr)