

Brevet de Technicien Supérieur

# HÔTELLERIE-RESTAURATION

OPTION A : MERCATIQUE ET GESTION HÔTELIÈRE

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

*Durée : 5 heures*

*Coefficient : 7*

**Documents et matériels autorisés :**

- listes de comptes du plan comptable hôtelier et du plan comptable général,
- calculatrice à fonctionnement autonome et sans imprimante (circulaire 99-186 du 16/11/99),
- tables financières et statistiques.

**Tout autre matériel est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Ce sujet comporte 19 pages numérotées dont 12 pages d'annexes.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>1/19</b>

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

**« L'OPAESCENCE »**

Le sujet comprend cinq dossiers qui peuvent être traités de façon indépendante.  
Pour une meilleure compréhension du cas, il est conseillé de les traiter dans l'ordre de présentation.  
Les temps précisés sont indicatifs.

		Durée	Barème / 140	Pages
	<b>Exposé de la situation du cas</b>	0 h 10		3
<b>Dossier 1</b>	Les performances financières et d'exploitation	2 h 00	56 pts	4
<b>Dossier 2</b>	Une nouvelle forme d'hébergement pour relancer l'activité	1 h 20	40 pts	4 et 5
<b>Dossier 3</b>	Mettre en valeur l'environnement touristique	0 h 30	14 pts	6
<b>Dossier 4</b>	Recruter du personnel fixe et saisonnier	0 h 30	16 pts	6
<b>Dossier 5</b>	Apprécier le risque d'exploitation	0 h 30	14 pts	7

<b>Annexe 1</b>	Compte de résultat des exercices 2013 et 2014			8
<b>Annexe 2</b>	Bilan comptable simplifié au 31.12.2014 (en €)			9
<b>Annexe 3</b>	Attentes et comportement d'achat de séjours touristiques			10
<b>Annexe 4</b>	Yourte.com			11
<b>Annexe 5</b>	Commercialisation de l'offre sur les canaux électroniques			11
<b>Annexe 6</b>	Présentation de Quend-Plage-Les-Pins			12
<b>Annexe 7</b>	Documentation juridique			13
<b>Annexe 8</b>	Projet de village de yourtes – informations prévisionnelles			14
<b>Annexe 9</b>	Table de la loi normale centrée réduite			15

<b>Annexe A</b>	Tableau de gestion 2014			16 et 17
<b>Annexe B</b>	Indicateurs 2014			18 et 19

**Les annexes A et B sont fournies en deux exemplaires, un exemplaire étant à remettre avec la copie, l'autre servant de brouillon éventuel.**

**Avertissement : si le texte du sujet, celui des questions ou encore le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.**

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>2/19</b>

## « L'OPALESCE\*\* »

En 1990, monsieur et madame Criel ont créé un hôtel-restaurant « **L'Opalescence\*\*** » en bord de mer sur la Côte d'Opale à Quend-Plage-Les-Pins (Somme). Ils sont propriétaires du terrain et de l'immeuble sous forme de SCI et exploitent l'établissement en Société anonyme (SA).

En 1995, monsieur et madame Criel décident de construire 10 logements individuels de type maisonnette (30 à 40 m<sup>2</sup>) pouvant accueillir 4/6 personnes comprenant une cuisine américaine entièrement équipée, une salle de bains et WC, 1 à 2 chambres, téléphone, télévision et une terrasse individuelle.

L'établissement est ouvert 330 jours dans l'année (fermé en janvier) et comprend :

- l'hôtel de 40 chambres « standing » spacieuses d'un prix moyen d'environ 72 € TTC ;
- « L'Opaline », restaurant d'une capacité de 50 couverts par service (2 services par jour), qui propose des spécialités picardes telles que les flamiches, des menus à thème et des desserts gourmands, dans un cadre agréable et chaleureux pour un prix moyen de l'ordre de 42 € TTC, boissons comprises ;
- les maisonnettes louées à la semaine pour un prix qui varie entre 500 et 900 € TTC.

À la fin des années 90, « Pierre et Vacances » a implanté un village à Fort Mahon (5 km), le « Belle Dune », offrant une gamme de services et d'activités divers. Étendu le long de lacs, de dunes et en bordure du golf, ce village allie l'ambiance de la Côte d'Opale à une architecture respectueuse de l'environnement. Il est doté d'un espace Aquaclub avec des piscines chauffées (1 200 m<sup>2</sup> de bassin), des bains bouillonnants, une piscine à vagues et des plages. L'espace aquatique de « Belle Dune » offre un lieu de bien-être et d'amusement pour tous.

Pendant de nombreuses années, la concurrence de « Pierre et Vacances » ne posait pas de réels problèmes. Aujourd'hui, elle se fait davantage sentir d'autant que, dynamique et efficace, elle met en place de fréquentes opérations promotionnelles.

La fréquentation du restaurant « L'Opaline » ne présente aucun problème. Il a une bonne réputation au-delà des clients de la résidence. Par contre, l'hôtel et les maisonnettes souffrent d'un faible taux d'occupation. Les maisonnettes en particulier ont vieilli et sont maintenant vétustes. Le site ne répond plus aux attentes d'une clientèle plus proche de la nature. Le mode de vie des clients a changé. Leur comportement « amoureux de la nature » tend à devenir plus responsable en terme de développement durable, leur temps de loisirs est plus court en nombre de nuitées et leur fréquence d'évasion est plus importante.

Dans ce contexte, monsieur et madame Criel souhaitent renouveler leur offre d'hébergement et proposer des activités porteuses de sens et de valeurs à leurs clients. Ils envisagent de transformer l'hébergement en faisant l'acquisition de yourtes afin de proposer un hébergement insolite qui soit attractif et qui permette à l'établissement de se différencier de la concurrence. Ils veulent y adjoindre des activités liées à l'artisanat mongol, à la détente, à la méditation et aux jeux traditionnels mongols plus spécifiquement le tir à l'arc.

Vous êtes chargé(e) :

- d'établir un bilan de la performance financière et d'exploitation (dossier 1) ;
- d'analyser et formuler des propositions pour la nouvelle offre d'hébergement (dossier 2) ;
- de mettre en valeur l'environnement touristique de l'établissement (dossier 3) ;
- de procéder au recrutement du personnel pour les activités proposées aux clients (dossier 4) ;
- d'apprécier le risque d'exploitation (dossier 5).

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>3/19</b>

## DOSSIER 1 - Les performances financières et d'exploitation

Monsieur Criel dispose des comptes annuels des exercices comptables 2013 et 2014. Il vous communique les comptes de résultat de son établissement et le détail de certains postes de charges et de produits (annexe 1).

Conscient de la faible activité du secteur hébergement de L'Opalescence, il s'interroge sur l'évolution du résultat. Il vous demande de l'assister dans son analyse.

- 1.1 Compléter l'**annexe A** relative aux principaux indicateurs d'exploitation de l'année 2014 (**un exemplaire est à rendre avec la copie**). Tous les calculs sont à justifier sur la copie.
- 1.2 À partir de l'**annexe A**, rédiger un commentaire détaillé et structuré sur la situation et l'évolution de l'hôtel restaurant en termes d'activité, coûts et résultats (30 lignes environ).

Certains ratios d'analyse financière ont été communiqués avec les comptes annuels. Ils figurent en **annexe B**. Vous souhaitez disposer d'informations complémentaires.

- 1.3 Compléter l'**annexe B (un exemplaire est à rendre avec la copie)** :
  - à partir de l'annexe 2, calculer les indicateurs significatifs : Fonds de Roulement Net Global, Besoin en Fonds de Roulement (en distinguant les éléments d'exploitation et les éléments hors exploitation) et la Trésorerie. Tous les calculs sont à justifier sur l'**annexe B** ;
  - à partir des annexes 1, 2 et A, calculer la capacité d'autofinancement (CAF) de l'année 2014 et les 2 ratios (ratio de capacité de remboursement et durée moyenne de stockage). Tous les calculs sont à justifier sur l'**annexe B**.

Monsieur et madame Criel envisagent de souscrire un emprunt de 200 000 € en complément d'un apport personnel de 140 000 € pour financer la construction du village de yourtes et d'améliorer l'équilibre du bilan.

- 1.4 Commenter, à partir de l'**annexe B**, la situation financière de l'établissement et conclure sur la situation de l'entreprise au regard de ce projet (20 lignes environ).

## DOSSIER 2 - Une nouvelle forme d'hébergement pour relancer l'activité

Monsieur et madame Criel poursuivent deux objectifs principaux : se différencier de « Pierre et Vacances » et profiter de la popularité des hébergements à fort contenu (hébergements insolites). Ils voudraient opter pour un « village de Yourtes » qu'ils installeraient sur leur vaste domaine au milieu d'un parc. La yourte serait louée à un tarif de 600 € la semaine. Les techniques de commercialisation n'ont pas encore été envisagées.

### ▪ **Un projet de village avec activités en phase avec les attentes des consommateurs**

Les deux ou trois dernières années, le comportement du consommateur envers l'offre touristique a évolué de manière significative. Dans la perspective de valider leurs choix et d'affiner leur argumentation auprès de leur banquier, monsieur et madame Criel sollicitent votre avis.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>4/19</b>

- 2.1 À l'aide de l'annexe 3, identifier, dans un tableau, les caractéristiques principales des séjours des touristes français : durée, période, destination, budget, hébergement.
- 2.2 À l'aide de l'annexe 3, dégager, dans une note les principales caractéristiques du comportement d'achat de séjours touristiques :
- processus d'achat (conduite résolutoire) ;
  - usage de l'internet ;
  - usage du « Web 2.0 » ;
  - critères de choix principaux pour l'hébergement marchand.
- 2.3 Selon vous, quels sont les points forts et points faibles du projet de monsieur et madame Criel ?

▪ **Une offre au positionnement attractif dotée d'une image commercialement avantageuse**

Le village « Pierre et Vacances Fort Mahon » en Baie de Somme est un Eco-village, entièrement piétonnier, qui propose des logements de 2 à 10 personnes. Centre aquatique, golf, tennis, tir à l'arc, char à voile, randonnées VTT, remise en forme, clubs-enfants adaptés à chaque tranche d'âge, activités « Planète Attitude » organisées en partenariat avec le WWF (World Wild Found) au cours desquelles jeux et animations sensibilisent au respect de la nature, table de DJ, grand écran et jeux vidéo pour les adolescents : tout a été pensé, pour que petits et grands s'amuse et se dépense au gré de leurs envies.

Afin de se différencier de ce concurrent, le couple Criel souhaite mettre en avant l'identité singulière de son village de yourtes, hébergement de plein air inspiré d'une culture étrangère (annexe 4). Pour renforcer cette identité, le couple envisage de proposer des activités centrées sur la culture mongole : artisanat (poterie, tissage), méditation avec des cours de yoga et initiation à deux des sports traditionnels mongols, le tir à l'arc et la lutte mongole.

- 2.4 Après avoir défini la notion de positionnement, formaliser celui voulu par monsieur et madame Criel pour leur futur village de yourtes.

▪ **Réduire les risques perçus dans le choix d'activités touristiques durables**

Il existe un écart important entre le niveau de préoccupations durables des consommateurs, généralement élevé, et la réponse apportée par les professionnels du tourisme, habituellement faible. Ce phénomène pourrait s'expliquer en partie par les valeurs et risques perçus que certains consommateurs attribuent au tourisme. La promesse d'une activité touristique durable doit être rendue crédible par des actions concrètes et tangibles.

- 2.5 Proposer à monsieur et madame Criel des actions concrètes qui permettraient de répondre aux préoccupations de développement durable des consommateurs en matière d'environnement.

▪ **La commercialisation électronique de l'offre : un défi majeur auquel monsieur et madame Criel ne sont pas préparés**

La commercialisation de l'offre sur les canaux de distribution électronique apparaît indispensable à monsieur et madame Criel. Ils savent parfaitement que la réservation en ligne et la gestion de la relation client sont deux axes de travail nécessaires à leurs ambitions.

- 2.6 En vous appuyant sur l'annexe 5, identifier les enjeux et les risques d'une adhésion à un canal de distribution électronique pour un hôtelier indépendant.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>5/19</b>

### DOSSIER 3 - Mettre en valeur l'environnement touristique

Monsieur et madame Criel envisagent de déployer au maximum sa présence sur internet avec le souci de mettre en avant la singularité des paysages et la variété des loisirs qui constituent des critères majeurs dans le choix de séjours touristiques.

Vous disposez pour vous aider dans cette tâche de l'annexe 6.

- 3.1 Relever les atouts, en matière touristique, de Quend-Plage-Les-Pins.
- 3.2 Identifier et illustrer différents types de tourisms possibles à Quend-Plage-Les-Pins.
- 3.3 Citer, en précisant brièvement leur rôle, les organisations ou institutions du tourisme auprès desquelles monsieur et madame Criel pourraient déployer leur présence.

### DOSSIER 4 - Recruter du personnel fixe et saisonnier

Les activités de l'Opalescence relèvent de la convention collective Cafés Hôtels Restaurants.

Monsieur et madame Criel désirent recruter un professeur de yoga et d'activités sportives, en contrat à durée indéterminée (CDI), ainsi qu'un animateur saisonnier qui viendrait l'épauler du 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre. Ils mettent à votre disposition l'annexe 7 et vous demandent de répondre aux questions qu'ils se posent.

#### ▪ Le professeur de yoga et d'activités sportives

- 4.1 Rappeler l'intérêt pour monsieur et madame Criel de prévoir une clause de période d'essai dans son contrat de travail.
- 4.2 Préciser les conditions de validité d'une telle clause.

Le maître de yoga devra revêtir une tenue composée d'une kurta (chemise ample) et d'un shalwar (pantalon large) de couleur claire pour l'exercice de ses fonctions. Il demande que son temps d'habillage et de déshabillage soit compris dans ses heures.

- 4.3 Cette demande vous semble-t-elle juridiquement fondée ? Justifier votre réponse.

#### ▪ L'animateur saisonnier

- 4.4 Indiquer dans quel(s) cas l'animateur saisonnier pourra mettre fin de façon anticipée à son contrat de travail saisonnier. Préciser s'il pourra rompre subitement son contrat de travail en cas de météo trop pluvieuse.

Monsieur et madame Criel souhaiteraient que l'animateur saisonnier travaille, du lundi au vendredi, de 8 heures à 21 heures.

- 4.5 Indiquer si de tels horaires sont possibles d'un point de vue juridique. Justifier votre réponse.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restoration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>6/19</b>

## Dossier 5 - Apprécier le risque d'exploitation

L'investissement dans la création d'un village de yourtes (ouverture envisagée en avril 2016) présente un risque d'exploitation que monsieur et madame Criel aimeraient appréhender avec rigueur. En effet, proposer un hébergement en structures légères rend l'activité particulièrement sujette aux aléas climatiques.

L'ensemble des conditions d'exploitation du village sont présentées en annexe 8.

- 5.1** Exprimer le résultat annuel de ce village (noté R) en fonction du nombre de locations de yourtes pour la haute saison (noté N). (On rappelle que l'année est ici assimilée à la seule haute saison).
- 5.2** Déduire de l'expression précédente le nombre de locations critique (arrondir à l'entier supérieur) et donner le chiffre d'affaires critique annuel de cette activité.

On admet que le nombre de locations critique est de 146 pour la haute saison.

- 5.3** Vous disposez de la table de la loi normale centrée et réduite en annexe 9. Calculer la probabilité pour que ce seuil de rentabilité soit atteint ou dépassé et conclure.

**Nota : la question 5.3 peut être traitée indépendamment des précédentes.**

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>7/19</b>

## ANNEXE 1 - Compte de résultat des exercices 2013 et 2014

	2013	2014
<b>PRODUITS D'EXPLOITATION</b>		
Prestations restaurant	633 600	765 204
Prestations hébergement :		
- chambres	413 630	343 361
- maisonnettes	129 600	67 200
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>1 176 830</b>	<b>1 175 765</b>
Production consommée (offerts restaurant, repas du personnel)	13 937	14 218
<b>TOTAL</b>	<b>1 190 767</b>	<b>1 189 983</b>
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>		
Achats de matières premières et autres approv. (1)	216 056	225 890
Variation des stocks (2)	1 764	1 435
Autres achats et charges externes (3)	330 389	350 829
Impôts, taxes et versements assimilés	34 977	34 428
Salaires et traitements	336 735	363 983
Charges sociales	124 396	134 775
Dotations aux amortissements	69 555	79 889
Autres charges	4 560	4 500
<b>TOTAL</b>	<b>1 118 432</b>	<b>1 195 729</b>
<b>PRODUITS FINANCIERS</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>CHARGES FINANCIÈRES</b>		
Intérêts et charges assimilés (4)	9 407	8 448
<b>TOTAL</b>	<b>9 407</b>	<b>8 448</b>
<b>PRODUITS EXCEPTIONNELS</b>		
sur opérations en capital (5)		6 000
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>6 000</b>
<b>CHARGES EXCEPTIONNELLES</b>		
sur opérations en capital (6)		5 578
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>5 578</b>
Impôt sur les bénéfices	20 600	0
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>1 148 439</b>	<b>1 209 755</b>
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>1 190 767</b>	<b>1 195 983</b>
<b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>42 328</b>	<b>-13 772</b>

### Renseignements complémentaires :

	2013	2014
(1) dont achats de denrées	205 960	214 736
(1) dont achats de produits d'accueil *	10 096	11 154
(2) dont variation stock denrées	995	1 866
(2) dont variation stock produits d'accueil	769	-431
(3) dont loyers SCI	145 986	145 986
(4) dont commissions sur moyens de paiement	3 937	3 548
(5) produits des cessions d'éléments d'actif (PCEA)		6 000
(6) valeur comptable des éléments d'actif cédés (VCEAC)		5 578

\* Les produits d'accueil concernent uniquement l'hébergement chambres.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>8/19</b>

**ANNEXE 2 - Bilan comptable simplifié au 31.12.2014 (en €)**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissts et dépréc.</b>	<b>Montant net</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant net</b>
<b>Actif immobilisé</b>				<b>Capitaux propres</b>	
Immobilisations incorporelles				Capital social	<b>104 750</b>
Immobilisations corporelles	<b>582 267</b>	<b>313 536</b>	<b>268 731</b>	Réserve légale	<b>9 888</b>
Immobilisations financières				Autres réserves	<b>77 192</b>
				Report à nouveau	<b>779</b>
<b>TOTAL 1</b>	<b>582 267</b>	<b>313 536</b>	<b>268 731</b>	<b>Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)</b>	<b>-13 772</b>
<b>Actif circulant</b>				<b>TOTAL 1</b>	<b>178 837</b>
Stocks de matières premières et approv.	<b>13 277</b>		<b>13 277</b>	Provision pour risques	
Stocks de marchandises				Provision pour charges	
Avances et acomptes versés sur commandes en cours				<b>TOTAL 2</b>	<b>0</b>
Créances clients et comptes rattachés	<b>9 275</b>		<b>9 275</b>	Emprunts et dettes financières assimilées (3)	<b>81 442</b>
Autres créances (1)	<b>22 370</b>		<b>22 370</b>	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	<b>1 371</b>
Valeurs mobilières de placement				Fournisseurs et comptes rattachés	<b>40 290</b>
Banques, CCP et autres	<b>1 316</b>		<b>1 316</b>	Autres dettes (4)	<b>26 828</b>
Caisse	<b>54</b>		<b>54</b>	Produits constatés d'avance (5)	<b>540</b>
Charges constatées d'avance (2)	<b>14 285</b>		<b>14 285</b>	<b>TOTAL 3</b>	<b>150 471</b>
<b>TOTAL 2</b>	<b>60 577</b>	<b>0</b>	<b>60 577</b>	<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>329 308</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>642 844</b>	<b>313 536</b>	<b>329 308</b>		

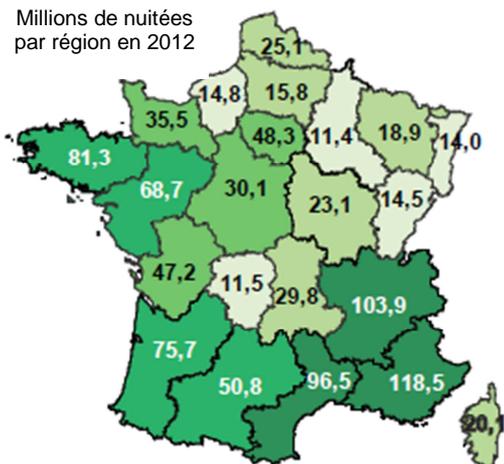
(1) dont créances hors exploitation :	<b>10 367</b>
(2) dont charges constatées d'avance hors exploitation :	<b>0</b>
(3) dont concours bancaires courants et soldes créditeurs des banques :	<b>3 888</b>
(4) dont hors exploitation (fournisseurs d'immobilisations) :	<b>16 845</b>
(5) dont produits hors exploitation :	<b>0</b>

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>9/19</b>

## ANNEXE 3 - Attentes et comportement d'achat de séjours touristiques

Les Français ont maintenu leurs vacances en 2013, mais **en restant davantage en France qu'auparavant et en réduisant leur budget** (source : publié le 18 mars 2014 par "[SudOuest.fr](#)", avec AFP d'après le baromètre annuel Opodo-Raffour).

Millions de nuitées  
par région en 2012



Voyages en France métropolitaine selon le type d'espace			
Source : enquête SDT (données 2012)	Répartition des voyages	Répartition des nuitées	Durée moyenne de voyage
<b>Total littoral</b>	<b>22,3%</b>	<b>30,8%</b>	<b>7,3 nuitées</b>
dont littoral rural	12,0%	18,6%	8,2 nuitées
dont littoral urbain	10,3%	12,2%	6,3 nuitées
<b>Total montagne</b>	<b>10,6%</b>	<b>13,4%</b>	<b>6,7 nuitées</b>
dont hors station	6,1%	7,4%	6,5 nuitées
dont station	4,5%	6,0%	7,0 nuitées
<b>Rural</b>	<b>34,3%</b>	<b>30,3%</b>	<b>4,7 nuitées</b>
<b>Urbain</b>	<b>29,4%</b>	<b>21,4%</b>	<b>3,8 nuitées</b>
Non renseigné	3,4%	4,1%	6,1 nuitées
<b>Total France (métropole)</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,3 nuitées</b>

En 2013, 59% des Français (de 15 ans et plus) (57% en 2012) sont partis en courts séjours ou en vacances (au moins quatre nuits). "Un résultat plutôt positif vu le contexte économique", lié à "un **besoin vital de vacances pour s'extraire du quotidien et rompre avec la morosité**, quitte à sacrifier d'autres dépenses". Près de la moitié des Français partent en vacances en juillet et août, mois qui représentent à eux seuls environ 40% du total des nuitées. Reste que seuls 45% des Français sont partis au moins une nuit en hébergement payant pour leur loisir en 2013.

**De plus en plus de vacances en France** (source : publié le 18 mars 2014 par "[SudOuest.fr](#)" + [...] L'Hôtellerie - 29 juin 2011)

Au total, 81% des Français ont séjourné en France (+5 points/2012). La carte ci-dessus précise le nombre de nuitées (en millions) par régions de destination pour les résidents français de 15 ans et plus (source : *Chiffres clés du tourisme, édition 2013, enquête SDT*). Outre les raisons de coûts, "rester en France a un côté rassurant. En plus, il y a une diversité de l'offre. Et on voit un phénomène nouveau : beaucoup profitent de déplacements professionnels pour y accoler quelques jours de vacances". [...] Plus de la moitié des Français privilégient les longs séjours. Parmi les critères retenus en ce qui concerne les séjours marchands, dont l'hôtellerie, deux arrivent en tête : le budget et le climat. Une façon de dire que les Français tendent toujours vers le sud, en fonction de leur portemonnaie. Viennent ensuite le dépaysement et la découverte, la qualité des hébergements (d'où les très bons scores réalisés par les hôtels récemment rénovés et les hébergements atypiques), les paysages et la variété de choix en termes de loisirs.

### Un budget en baisse

Sans surprise, les plus aisés partent plus que les autres. Le budget des vacances d'été a baissé de 7% par foyer (1 950 € en 2013 contre 2 100 € en 2012). La baisse aurait même été plus forte sans le recours massif aux chèques-vacances... "On compare, on cherche à réduire le coût du transport... Et une fois sur place, on cherche à faire des économies dans les dépenses". L'hébergement non marchand représente les 2/3 des nuitées !

**Des vacances plus courtes** (source : "[SudOuest.fr](#)" - 18 mars 2014, avec AFP d'après le baromètre annuel Opodo-Raffour).

2013 a été marquée par une légère baisse des départs en longs séjours (au moins quatre nuits) avec hébergement payant ou non : 56% des Français ont effectué un long séjour (-1 point, 400 000 en moins sur un an). Les longs séjours non marchands (chez des proches, en résidence secondaire...) ont baissé en 2013. Inversement les longs séjours marchands sont en hausse, aidés notamment par "l'arrivée de nouvelles offres, comme celle de AirBnb", site mettant en relation des particuliers.

**e-tourisme et m-tourisme confirment leur croissance** (source : L'Hôtellerie - 29 juin 2011 + baromètre Opodo 2013)

Pour les Français, le choix de la destination et du mode de congé est devenu totalement lié à internet. Cette évolution des comportements se manifeste à travers trois tendances principales : la recherche du meilleur rapport qualité/prix, d'abord ; la nécessité, ensuite, de réserver de plus en plus tôt pour bénéficier des 'bons plans' ; enfin, l'achat direct.

Autre enseignement, le mode de décision des consommateurs – qu'il s'agisse de la recherche d'un séjour ou de la réservation d'un établissement – est de plus en plus lié à internet. 60% des Français partis en 2012 ont préparé leurs séjours en ligne, soit 18,6 millions de Français (contre 12 millions en 2010). Des facteurs lourds de conséquence pour le marketing des hôteliers... En 2012, 20% des e-touristes ont consulté les réseaux sociaux pour préparer leurs séjours et 26% ont utilisé leur smartphone pour leurs séjours de loisirs. Ainsi l'influence des réseaux sociaux est incontournable pour les professionnels : ils doivent tenir compte des avis qui y sont postés, mettre en place des processus permettant d'y effectuer les transactions. Toute une communication doit être mise en place, l'actualisation des pages sur les réseaux sociaux doit se faire en temps réel, et nécessite un emploi à temps plein...

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>10/19</b>

## ANNEXE 4 - Yourte.com

La République de Mongolie est un pays d'Asie, enclavé entre la Russie au nord et la Chine au sud. Sa capitale et plus grande ville est Oulan-Bator, la langue officielle est le khalkha et la monnaie le tugrik.

Le festival principal est le Naadam, qui célèbre l'indépendance de la Mongolie par rapport à la Chine. Il a lieu en juillet et se compose des sports traditionnels mongols : tir à l'arc, courses de chevaux, lutte mongole.

Le symbole national qui est présent sur le drapeau, le soyombo est un symbole bouddhiste qui représente le soleil, la lune, les étoiles et la cosmologie traditionnelle tibétaine.

La musique est un élément important de la société traditionnelle mongole, et les Mongols pensent qu'elle appelle la bonne fortune. Les chants sont chantés n'importe où, pour passer le temps, bercer les bébés, porter chance lors des célébrations nationales ou encore encourager les enfants à étudier. [...]

La yourte est aussi un espace chargé de symbolique. La porte d'entrée est toujours orientée au Sud. On entre dans la yourte par le pied droit sans toucher le seuil et par la gauche. Le foyer est au centre, les provisions toujours à droite en entrant. Le chef de famille a sa place au nord au pied de l'autel bouddhiste.

De l'Iran à la Sibérie s'étend l'Asie centrale, terre des grands espaces et de l'élevage extensif. Souvent pauvres, les pâturages obligent les nomades à se déplacer très souvent, c'est pourquoi ils inventèrent un type d'habitation adapté : la yourte.

La yourte est donc devenue la maison mobile des nomades d'Asie centrale, une sorte de tente plus ou moins vaste et plus ou moins douillette mais dont la caractéristique principale est d'être montable et démontable rapidement, solide, résistante de nombreuses années au vent et aux intempéries et peu encombrante.



Une yourte mongole est une structure en bois et en feutre. C'est un espace douillet : frais l'été, chaud l'hiver. On peut choisir d'y vivre à l'année ou durant les beaux jours. On peut y travailler au calme ou y inviter ses amis. Les tarifs de locations des yourtes conseillés par Yourte.com sont les suivants :

Tarifs TTC		Basse saison	Haute saison
20 m <sup>2</sup>	Nuitée	60 €	80 €
	Semaine	400 €	510 €
35 m <sup>2</sup>	Nuitée	80 €	100 €
	Semaine	510 €	640 €

Yourte.com, 1<sup>er</sup> importateur en France de yourtes traditionnelles, compte parmi ses clients 25 gîtes ou chambres d'hôtes. Il propose des réductions selon le nombre de yourtes achetées.

À travers son réseau de 86 « Yourte and breakfast » en France et 1 en Espagne, « Yourte.com » permet aux amoureux de nature et d'évasions insolites de vivre des moments pas comme les autres, en famille ou entre amis.

Source : "<http://www.yourte.com/index-page-breakfast.html>"

## ANNEXE 5 - Commercialisation de l'offre sur les canaux électroniques

### Une commercialisation mal maîtrisée par une grande partie de l'hôtellerie indépendante

La distribution commerciale sur les canaux électroniques est sans conteste le défi majeur auquel doit faire face l'industrie hôtelière dans les années à venir. [...]

Une fois encore, ce canal nouveau de distribution a joué un rôle non négligeable pour apporter une clientèle nouvelle aux hôteliers, moyennant une rémunération économiquement justifiée. Mais la concentration progressive des OTA (Online Travel Agencies) a fini par créer des géants planétaires, capables de dicter leurs exigences. À elles seules, trois entreprises anglo-saxonnes dominent les trois quarts du volume des réservations hôtelières en ligne : Expedia et son site associé Hotels.com ; Priceline et sa principale filiale Booking, Travelocity et son site européen Lastminute. Elles ont progressivement racheté leurs concurrents nationaux pour constituer des entreprises planétaires aux ramifications multiples. Même les rares entreprises nationales qui pèsent sur leur marché comme Voyagesnfc.com en France, font appel à leur technologie et à leurs portefeuilles d'établissements. [...]

Fascinés par l'apparente facilité du volume commercial généré par ces sites, les hôteliers indépendants ont très largement ouvert ce canal de ventes. Ils ont fait l'expérience, un peu trop tard, du transfert de leurs clientèles, et donc de leur fonds de commerce, vers les sites de réservation en ligne. Le phénomène de dépendance les a conduits à accepter des taux de commissions de plus en plus exorbitants (dépassant largement les 25%) au risque de se voir débranchés du système. [...]

Source : Livre blanc, MKG Hospitality - avril 2012

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>11/19</b>

## ANNEXE 6 - Présentation de Quend-Plage-Les-Pins

Quend-Plage-Les-Pins doit son nom à la forêt de pins qui l'entoure, forêt plantée pour fixer les dunes. La station a été fondée le 15 août 1900 par Adéodat VASSEUR et son épouse.

Rasée lors de la deuxième guerre mondiale, Quend-plage a été presque complètement reconstruite.

Ses 15 km de plage de sable fin proposent une diversité de paysages préservés et uniques en Picardie Maritime, près de la Baie de Somme et du parc du Marquenterre. La qualité des eaux de baignade a été récompensée par l'attribution du label européen "Pavillon Bleu". Un capital "Nature" en toutes saisons...

Le cerf-volant est très présent sous toutes les formes : statique, pilotable, de traction ou utilisé pour entraîner un char ou une planche de surf !

La rue commerçante, très bien achalandée en saison, permet de satisfaire tous vos besoins.

Ses marchés des lundis et jeudis sont aussi très fréquentés.

Vous trouverez à **Quend-Plage-les-Pins** une offre d'**hébergement** diversifiée pour votre séjour en **Picardie Maritime** : de l'hôtel 3 étoiles au camping classé tourisme, en passant par les chambres d'hôtes, les locations saisonnières, chacun pourra trouver une formule adaptée à ses envies. Pour vivre un séjour dans un cadre agréable et calme, en famille ou entre amis...

Le **confort** et la **qualité d'accueil** seront toujours au rendez-vous. L'**offre loisirs** de la Picardie Maritime est **exceptionnellement variée**. Entre les plages de la Baie de Somme et les chemins de randonnée du Marquenterre, vous pourrez vous adonner à de nombreuses activités nature.

Loisirs de plein air, découvertes culturelles, parcours nature et animations, la Picardie Maritime vous accueille en toutes saisons. Tout au long de votre séjour au sein de la station de **Quend-Plage-les-Pins**, vous pourrez découvrir une restauration variée, de qualité et riche en saveur locale.

De **nombreuses spécialités locales** ou des environs vous seront proposées, fruit de la **richesse** et de la **diversité** de la terre, de la proximité de la mer et du savoir-faire régional.

Parmi ces spécialités locales, vous pourrez ainsi découvrir les moules de bouchot "cultivées dans la station", l'agneau de pré-salé élevé en **Baie de Somme**, et bien d'autres richesses locales encore.

Le bouchot est un piquet de bois fiché dans le sable. La moule élevée sur des milliers de pieux de ce type porte le nom de son support : la moule de bouchot. Il est possible de voir ce type d'installation du côté sud de la plage de Quend-Plage-Les-Pins, face au Marquenterre ; là, des milliers de bouchots sont alignés perpendiculairement à la mer à raison d'une centaine de pieux par rangs (tous les 60 centimètres en moyenne), groupés généralement par trois rangs espacés de 3 mètres, chaque groupe étant séparé du suivant de 25 mètres environ...

	<p><b>Activités proposées à Quend-Plage-Les-Pins :</b></p> <p>AQUACLUB « Belle Dune »</p> <p>Bateau Promenade « Le Commandant Charcot »</p> <p>Golf « Belle Dune »</p> <p>Mini Golf « Turquoise »</p> <p>Ducas Racing Kart</p> <p>Arbre et Aventure</p> <p>Location de Vélos</p> <p>École de char à voile</p> <p>Espace équestre Henson-Marquenterre</p> <p>Terrains de tennis découverts</p>	<p><b>La Baie de Somme</b></p> <p><u>Patrimoine Naturel</u></p> <p><i>Le Parc Ornithologique du Marquenterre</i></p> <p><i>La Maison de la Baie de Somme et de l'Oiseau</i></p> <p><i>Le Chemin de Fer de la Baie de Somme</i></p> <p><i>Les Jardins de Valloires</i></p> <p><u>Les Paysages</u></p> <p><i>La Baie de Somme</i></p> <p>Plans d'eau, marais, dunes et prés-salés composent ce paysage</p> <p><i>La Baie d'Authie</i></p> <p>Offre à ses visiteurs une multitude de promenades dans une nature exceptionnellement préservée</p> <p><u>Patrimoine culturel</u></p> <p><i>La ville de Rue</i></p> <p><i>L'Abbaye de Valloires</i></p> <p><i>Le Musée Picardie</i></p>
---	---	---

Extrait du site internet de l'Office de Tourisme : "<http://www.office-tourisme-quend-plage.com/sejourner-quend-plage.php>"

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	<b>Page 12/19</b>

## ANNEXE 7 - Documentation juridique

La période d'essai n'est pas obligatoire. Mais si elle est prévue, elle doit être expressément mentionnée dans le contrat de travail ou la lettre d'engagement, avec sa durée et les conditions de son éventuel renouvellement.

La loi fixe des durées maximales pour les CDI :

- deux mois pour les ouvriers et employés,
- trois mois pour les agents de maîtrise et les techniciens,
- quatre mois pour les cadres.

La période d'essai des contrats à durée déterminée est également plafonnée : un jour par semaine dans la limite de deux semaines maximum pour les CDD inférieurs à six mois, un mois pour les autres.

Les parties peuvent naturellement fixer une durée plus courte que celle prévue par la loi ou la convention collective.

Source : "<http://droit-finances.commentcamarche.net>"

Sauf disposition conventionnelle contraire, les temps d'habillage et de déshabillage n'ont pas à être comptabilisés comme du temps de travail effectif. Cependant ces temps doivent être compensés, soit sous forme de repos, soit sous forme financière, quand le port d'une tenue de travail est obligatoire (C. Trav., art. L. 3121-3).

[...] Faisant une lecture stricte de ce texte, la Cour de cassation considère que « *le bénéfice de ces contreparties est subordonné à la réalisation des deux conditions cumulatives prévues par ce texte* » (Cass. soc., 26 mars 2008, n°05-41.476 ; confirmé par Cass. ass. plén., 18 nov. 2011, n°10-16.491 P+B+R+I). Selon la Haute Cour, ce texte n'exige pas que l'habillage et le déshabillage aient lieu dans l'entreprise ou sur le lieu de travail, mais impose seulement à l'employeur d'allouer une contrepartie si les deux conditions prescrites par le texte sont réunies, à savoir le port obligatoire d'une tenue de travail et l'obligation de s'en vêtir et de s'en dévêtir sur le lieu de travail. Outre que cet arrêt est conforme à la lettre du texte, il en respecte l'esprit et la finalité. Il s'agit en effet de compenser la sujétion en temps que représente l'obligation pour le salarié de revêtir et d'enlever sa tenue de travail sur le lieu de travail, car c'est alors à une opération complète d'habillage et de déshabillage (chez lui puis sur le lieu de travail) qu'il se voit contraint.

Source : Lamy social, Droit du travail Charges sociales, édition 2012

### ARTICLE 7 DE L'AVENANT N°2 DU 5 FÉVRIER 2007 À LA CONVENTION COLLECTIVE CHR

Le temps d'habillage et de déshabillage est exclu de la durée du travail telle que définie à l'article 3 du présent avenant.

Lorsque le port d'une tenue de travail est imposé par des dispositions législatives ou réglementaires, par des clauses conventionnelles, par le règlement intérieur ou par le contrat de travail, et que l'habillage et le déshabillage doivent être réalisés dans l'entreprise ou sur le lieu de travail, le temps nécessaire aux opérations d'habillage et de déshabillage fait l'objet de contreparties.

Il appartient aux entreprises de définir les dites contreparties sous forme, soit de repos, soit de contreparties financières dans les termes du 3ème alinéa de l'article L 212-4 du Code du Travail\*. Cette contrepartie est précisée dans le contrat de travail.

À défaut de contrepartie fixée par l'entreprise, le salarié comptant un an d'ancienneté dans l'entreprise bénéficie d'un jour de repos par an. Cette contrepartie est due au prorata temporis pour les salariés dont l'ancienneté est inférieure à un an. Lorsque l'activité de l'entreprise ne permet pas la prise du congé, le salarié perçoit une compensation en rémunération équivalente.

\* devenu article L 3121-3 du Code du Travail.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>13/19</b>

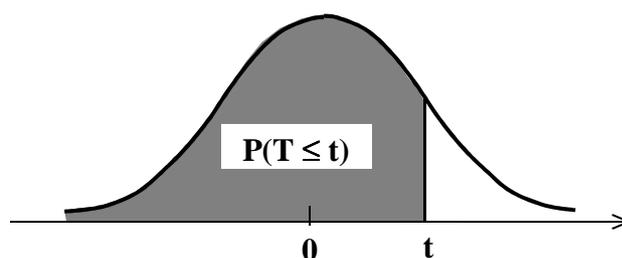
## ANNEXE 8 - Projet de village de yourtes

### Informations prévisionnelles

- Les maisonnettes vétustes et peu attractives sont remplacées par un parc de 20 yourtes de 35 m<sup>2</sup> ciblant une clientèle familiale et intégrées dans le domaine arboré des Criel.
- L'investissement prévu est de 292 000 HT € financé à hauteur de 200 000 € par un emprunt et un apport personnel de 140 000 €.
- On désigne par location le fait de louer une yourte pendant une semaine. On désigne par N le nombre de locations pendant la haute saison. La haute saison dure 12 semaines et l'ensemble des prévisions concernera uniquement ces 12 semaines.
- Dans ce cadre de la haute saison, les études fournies par yourte.com pour l'Opalescence permettent d'envisager 13 locations en moyenne par semaine soit une espérance mathématique de 156 locations sur la saison avec une écart-type de 15 locations.
- On prévoit pour l'activité yourte un taux de marge sur charges variables de 80% et des charges fixes totales à couvrir (coûts d'occupation, charges de personnel liées à l'embauche du moniteur sportif et de l'animateur saisonnier et frais d'entretien, assurances, impôts...) de 70 000 € HT.
- Les tarifs de location (600 € HT la semaine) sont calés sur ceux conseillés par le réseau "Yourte and Breakfast" (voir annexe 4). Les yourtes sont proposées dans un premier temps en location à la semaine uniquement.
- On admet que N suit une loi normale de moyenne 156 et d'écart-type 15.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>14/19</b>

## Annexe 9 - Table de la loi normale centrée réduite



t	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09
0,0	0,5000	0,5040	0,5080	0,5120	0,5160	0,5199	0,5239	0,5279	0,5319	0,5359
0,1	0,5398	0,5438	0,5478	0,5517	0,5557	0,5596	0,5636	0,5675	0,5714	0,5753
0,2	0,5793	0,5832	0,5871	0,5910	0,5948	0,5987	0,6026	0,6064	0,6103	0,6141
0,3	0,6179	0,6217	0,6255	0,6293	0,6331	0,6368	0,6406	0,6443	0,6480	0,6517
0,4	0,6554	0,6591	0,6628	0,6664	0,6700	0,6736	0,6772	0,6808	0,6844	0,6879
0,5	0,6915	0,6950	0,6985	0,7019	0,7054	0,7088	0,7123	0,7157	0,7190	0,7224
0,6	0,7257	0,7290	0,7324	0,7357	0,7389	0,7422	0,7454	0,7486	0,7517	0,7549
0,7	0,7580	0,7611	0,7642	0,7673	0,7704	0,7734	0,7764	0,7794	0,7823	0,7852
0,8	0,7881	0,7910	0,7939	0,7967	0,7995	0,8023	0,8051	0,8078	0,8106	0,8133
0,9	0,8159	0,8186	0,8212	0,8238	0,8254	0,8289	0,8315	0,8340	0,8365	0,8389
1,0	0,8413	0,8438	0,8461	0,8485	0,8508	0,8531	0,8554	0,8577	0,8599	0,8621
1,1	0,8643	0,8665	0,8686	0,8708	0,8729	0,8749	0,8770	0,8790	0,8810	0,8830
1,2	0,8849	0,8869	0,8888	0,8907	0,8925	0,8944	0,8962	0,8980	0,8997	0,9015
1,3	0,9032	0,9049	0,9066	0,9082	0,9099	0,9115	0,9131	0,9147	0,9162	0,9177
1,4	0,9192	0,9207	0,9222	0,9236	0,9251	0,9265	0,9279	0,9292	0,9306	0,9319
1,5	0,9332	0,9345	0,9357	0,9370	0,9382	0,9394	0,9406	0,9418	0,9429	0,9441
1,6	0,9452	0,9463	0,9474	0,9484	0,9495	0,9505	0,9515	0,9525	0,9535	0,9545
1,7	0,9554	0,9564	0,9573	0,9582	0,9591	0,9599	0,9608	0,9616	0,9625	0,9633
1,8	0,9641	0,9649	0,9656	0,9664	0,9671	0,9678	0,9686	0,9693	0,9699	0,9706
1,9	0,9713	0,9719	0,9726	0,9732	0,9738	0,9744	0,9750	0,9756	0,9761	0,9767
2,0	0,9772	0,9779	0,9783	0,9788	0,9793	0,9798	0,9803	0,9808	0,9812	0,9817
2,1	0,9821	0,9826	0,9830	0,9834	0,9838	0,9842	0,9846	0,9850	0,9854	0,9857
2,2	0,9861	0,9864	0,9868	0,9871	0,9875	0,9878	0,9881	0,9884	0,9887	0,9890
2,3	0,9893	0,9896	0,9898	0,9901	0,9904	0,9906	0,9909	0,9911	0,9913	0,9916
2,4	0,9918	0,9920	0,9922	0,9925	0,9927	0,9929	0,9931	0,9932	0,9934	0,9936
2,5	0,9938	0,9940	0,9941	0,9943	0,9945	0,9946	0,9948	0,9949	0,9951	0,9952
2,6	0,9953	0,9955	0,9956	0,9957	0,9959	0,9960	0,9961	0,9962	0,9963	0,9964
2,7	0,9965	0,9966	0,9967	0,9968	0,9969	0,9970	0,9971	0,9972	0,9973	0,9974
2,8	0,9974	0,9975	0,9976	0,9977	0,9977	0,9978	0,9979	0,9979	0,9980	0,9981
2,9	0,9981	0,9982	0,9982	0,9983	0,9984	0,9984	0,9985	0,9985	0,9986	0,9986

Table pour les grandes valeurs de t

t	3,0	3,1	3,2	3,3	3,4	3,5	3,6	3,7	3,8	3,9
P(T ≤ t)	0,99865	0,99904	0,99931	0,99952	0,99966	0,99976	0,999841	0,999928	0,999968	0,999997

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>15/19</b>

## ANNEXE A - Tableau de gestion 2014

	Montant 2013	%	Détail des calculs pour 2014	Montant 2014	%
<b>Hébergement chambres</b>					
Chiffre d'affaires hôtel	413 630	100,0%			100,0%
Coût des produits d'accueil	10 865	2,6%			
Marge brute hôtel	402 765	97,4%			
Nombre de chambres louées	<b>6 230</b>			<b>5 175</b>	
Taux d'occupation de l'hôtel	47,2%				
Prix moyen chambres	66,39				
REVPAR	31,34				
<b>Location maisonnettes</b>					
Chiffre d'affaires maisonnettes	129 600	100,0%			100,0%
Taux d'occupation des maisonnettes *	<b>53,3%</b>				
<b>Restaurant l'Opaline</b>					
Chiffre d'affaires restaurant	633 600	100,0%			100,0%
Coût matières restaurant	193 018	30,5%			
Marge brute restaurant	440 582	69,5%			
Nombre de repas servis	<b>19 905</b>			<b>22 644</b>	
Taux de fréquentation	<b>60,3%</b>				
Ticket moyen H.T.	31,83				
<b>Établissement</b>					
<b>CA HT total</b>	1 176 830	100,0%			100,0%
<b>Marge brute totale établissement</b>	972 947	82,7%			
Charges de personnel	461 131	39,2%			
<b>Marge sur coût principal</b>	511 816	43,5%			
Frais généraux	227 877	19,4%			
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	283 939	24,1%			
Coûts d'occupation	221 011	18,8%			
<b>Résultat courant avant impôt</b>	62 928	5,4%			
Autres éléments (Ppts ex. nets charges ex.)	0				
Impôt sur les bénéfices	20 600	1,8%			
<b>Résultat net</b>	42 328	3,6%			

EXEMPLAIRE À RENDRE AVEC LA COPIE

\* Nombre de semaines louées / nombre de semaines louables (24 semaines x 10 maisonnettes). En 2014, il a été enregistré 94 semaines de location.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>16/19</b>

## ANNEXE A - Tableau de gestion 2014

	Montant 2013	%	Détail des calculs pour 2014	Montant 2014	%
<b>Hébergement chambres</b>					
Chiffre d'affaires hôtel	413 630	100,0%			100,0%
Coût des produits d'accueil	10 865	2,6%			
Marge brute hôtel	402 765	97,4%			
Nombre de chambres louées	<b>6 230</b>			<b>5 175</b>	
Taux d'occupation de l'hôtel	47,2%				
Prix moyen chambres	66,39				
REVPAR	31,34				
<b>Location maisonnettes</b>					
Chiffre d'affaires maisonnettes	129 600	100,0%			100,0%
Taux d'occupation des maisonnettes *	<b>53,3%</b>				
<b>Restaurant l'Opaline</b>					
Chiffre d'affaires restaurant	633 600	100,0%			100,0%
Coût matières restaurant	193 018	30,5%			
Marge brute restaurant	440 582	69,5%			
Nombre de repas servis	<b>19 905</b>			<b>22 644</b>	
Taux de fréquentation	<b>60,3%</b>				
Ticket moyen H.T.	31,83				
<b>Établissement</b>					
<b>CA HT total</b>	1 176 830	100,0%			100,0%
<b>Marge brute totale établissement</b>	972 947	82,7%			
Charges de personnel	461 131	39,2%			
<b>Marge sur coût principal</b>	511 816	43,5%			
Frais généraux	227 877	19,4%			
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	283 939	24,1%			
Coûts d'occupation	221 011	18,8%			
<b>Résultat courant avant impôt</b>	62 928	5,4%			
Autres éléments (Ppts ex. nets charges ex.)	0				
Impôt sur les bénéfices	20 600	1,8%			
<b>Résultat net</b>	42 328	3,6%			

EXEMPLAIRE À RENDRE AVEC LA COPIE

\* Nombre de semaines louées / nombre de semaines louables (24 semaines x 10 maisonnettes). En 2014, il a été enregistré 94 semaines de location.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>17/19</b>

**ANNEXE B - Indicateurs 2014**

**Indicateurs et ratios financiers 2014**

Indicateurs et ratios	Montant	Détail des calculs
<b>Indicateurs bilan fonctionnel</b>		
FRNG	.....	
BFR exploitation	.....	
BFR hors exploitation	.....	
Trésorerie	.....	
<b>Capacité d'autofinancement</b>		
CAF	.....	
<b>Ratios d'analyse financière</b>		
Ratio d'endettement	43,4%	Déjà calculé, ne rien indiquer ici. <b>(Norme : &lt;100%)</b>
Ratio de capacité de remboursement des emprunts	.....	<i>Formule : dettes financières fonctionnelles / CAF. (Norme : &lt;3)</i> Calcul :
Ratio de rentabilité économique	13,7%	Déjà calculé, ne rien indiquer ici.
Ratio de rentabilité financière	-7,7%	Déjà calculé, ne rien indiquer ici.
<b>Ratios d'analyse du BFR</b>		
Durée moyenne de stockage (Produit d'accueil et denrées)	.....	<i>Formule : (stock moyen (1) / consommations) x 330 j. (Norme : 20 jours)</i> Calcul :
Durée moyenne du crédit clients	5,8 jours	Déjà calculé, ne rien indiquer ici. <b>(Norme : 5 jours)</b>
Durée moyenne du crédit fournisseurs	21 jours	Déjà calculé, ne rien indiquer ici. <b>(Norme : 30 jours)</b>

**EXEMPLAIRE À RENDRE AVEC LA COPIE**

(1) Stock moyen = (stock initial + stock final) / 2.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>18/19</b>

**ANNEXE B - Indicateurs 2014**

**Indicateurs et ratios financiers 2014**

Indicateurs et ratios	Montant	Détail des calculs
<b>Indicateurs bilan fonctionnel</b>		
FRNG	.....	
BFR exploitation	.....	
BFR hors exploitation	.....	
Trésorerie	.....	
<b>Capacité d'autofinancement</b>		
CAF	.....	
<b>Ratios d'analyse financière</b>		
Ratio d'endettement	43,4%	Déjà calculé, ne rien indiquer ici. <b>(Norme : &lt;100%)</b>
Ratio de capacité de remboursement des emprunts	.....	<i>Formule : dettes financières fonctionnelles / CAF. (Norme : &lt;3)</i> Calcul :
Ratio de rentabilité économique	13,7%	Déjà calculé, ne rien indiquer ici.
Ratio de rentabilité financière	-7,7%	Déjà calculé, ne rien indiquer ici.
<b>Ratios d'analyse du BFR</b>		
Durée moyenne de stockage (Produit d'accueil et denrées)	.....	<i>Formule : (stock moyen (1) / consommations) x 330 j. (Norme : 20 jours)</i> Calcul :
Durée moyenne du crédit clients	5,8 jours	Déjà calculé, ne rien indiquer ici. <b>(Norme : 5 jours)</b>
Durée moyenne du crédit fournisseurs	21 jours	Déjà calculé, ne rien indiquer ici. <b>(Norme : 30 jours)</b>

**EXEMPLAIRE À RENDRE AVEC LA COPIE**

(1) Stock moyen = (stock initial + stock final) / 2.

Session 2015	Examen : Brevet de Technicien Supérieur <b>Hôtellerie-Restauration</b>	Durée	5 heures
	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>15NC-HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Feuille/SUJET	Page <b>19/19</b>