

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*

**Documents et matériels autorisés :**

- Listes de comptes du plan comptable général, du plan comptable hôtelier,
- 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 18 pages numérotées de 1/18 à 18/18 :

5 pages de textes numérotées de 3/18 à 7/18 et 11 pages d'annexes numérotées de 8/18 à 18/18.

**Nota : les annexes A, B, C, D sont fournies en deux exemplaires, un exemplaire étant à remettre avec la copie, l'autre servant de brouillon éventuel.**

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 1/18

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

Durée : 5 heures

### **Le domaine de Nestari**

Documents et matériels autorisés :

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

Ce sujet comporte 18 pages numérotées de 1/18 à 18/18 :  
5 pages de textes numérotées de 3/18 à 7/18 et 11 pages d'annexes numérotées de 8/18 à 18/18.

Le sujet comprend quatre 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	Pages
	Exposé de la situation du cas			3
<b>Dossier 1</b>	Étude comptable et financière du «Nestari» au 31 décembre 2010	1 h 30	45 pts	4
<b>Dossier 2</b>	ISO 14001 ou label clef verte ? Une étape de la démarche de développement durable souhaitée par les sœurs Laroche	0 h 45	20 pts	4 et 5
<b>Dossier 3</b>	Un hôtel de charme au domaine de Nestari	2 h 00	50 pts	5 et 6
<b>Dossier 4</b>	À quel prix vendre les chambres aménagées dans le moulin du domaine ?	0 h 45	25 pts	7

<b>Annexe 1</b>	Compte de résultat 2010 de l'activité «Nestari»	8
<b>Annexe 2</b>	Bilans avant et après augmentation de capital au 31 décembre 2010	9
<b>Annexe 3</b>	Enquête TNS Sofres	10
<b>Annexe 4</b>	Les axes prioritaires d'Accor en matière de développement durable Les Hilton dans une démarche de développement durable	11
<b>Annexe 5</b>	Norme ISO et Label clef verte	12
<b>Annexe 6</b>	L'œnotourisme	13
<b>Annexe 7</b>	Les principaux postes du compte de résultat prévisionnel ...	14
<b>Annexes A/B</b>	Tableau de gestion Justification de certains postes du bilan au 31/12/2010	15/16
<b>Annexes C/D</b>	Bilans fonctionnels 2009 et 2010 Tableau de calcul des charges fixes prévisionnelles...	17/18

**Nota : les annexes A, B, C et D 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 de ses questions ou le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 2/18

# Le domaine de NESTARI

La famille Laroche, composée de monsieur et madame Laroche et de leurs deux filles Yolande et Laure, est installée au domaine de Nestari dans le Var. Elle exploite et fait visiter le vignoble familial depuis 30 ans et depuis peu a opté pour une culture biodynamique<sup>1</sup>. Le couple de vignerons a transmis sa passion pour le vin, la terre et la tradition à ses deux filles. Celles-ci ont souhaité, à la fin de leurs études en hôtellerie restauration, élargir le champ d'activité de l'entreprise familiale.

C'est ainsi que le 1<sup>er</sup> janvier 2009, Yolande et Laure s'associent à parts égales dans la SARL « Y et L Laroche et Cie » au capital de 50 000 € dont elles sont cogérantes et ouvrent un bar à vins-restaurant sur le domaine familial qu'elles nomment «Nestari» en référence au domaine familial. Cet établissement permet de faire déguster les vins des domaines «Ralas» et «Silos» appartenant aux parents Laroche. Ces dégustations sont des prestations à part entière, facturées aux clients du Nestari. Si ces clients décident par la suite d'acheter des vins aux domaines, les parents Laroche versent à l'établissement «Nestari» des commissions sur leurs ventes.

Les bâtiments et les terrains étaient, jusqu'à fin 2010, la propriété des parents qui percevaient à ce titre un loyer. Au 31 décembre 2010, les parents Laroche transmettent par donation les terrains et les bâtiments à leurs filles qui les apportent à la SARL « Y et L Laroche et Cie ». Ils prennent également une participation de 50 000 € dans le capital de la SARL « Y et L Laroche et Cie ».

Sur ces bases, les deux sœurs exploitent leur entreprise durant les exercices comptables 2009 et 2010. À l'issue de cette période, elles font le point sur la gestion de leur premier établissement «Nestari». Les sœurs Laroche souhaitent développer leur activité avec l'ouverture en 2012 d'un hôtel de charme (12 chambres) en aménageant l'ancien moulin situé sur le domaine, le Moulin de Cabiac (du nom d'un ancien propriétaire). Les recherches d'informations faites autour du projet les ont confortées dans l'idée de l'existence d'une clientèle potentielle intéressée par l'œnotourisme, forme de tourisme en réelle croissance.

Leur offre de prestations pourrait se résumer ainsi : déguster un verre de vin, réveiller ses papilles avec des mets originaux, puis profiter d'une nuit calme dans un ancien moulin à grains du Xe siècle.

Bois, pierre, ardoise et verre seraient les matériaux, déjà utilisés pour le bar à vin-restaurant, cette fois au service du « *bien dormir* » avec une personnalisation de chaque chambre. Y et L. Laroche ont prévu d'aménager un grand salon et une terrasse attenante, avec vue imprenable sur la colline des grands crus et toujours une immuable motivation : « *mettre en scène l'histoire du domaine et la tradition du vin* ».

Elles veulent aussi affirmer leur différence à travers la responsabilité, la solidarité et la recherche d'excellence et de qualité. À cette fin, elles souhaitent s'inscrire dans une démarche de développement durable.

À l'aide de **vos connaissances et des informations** fournies, vous êtes chargé(e) de conseiller Laure et Yolande Laroche sur la faisabilité de leur projet et de traiter les cinq dossiers suivants :

- Dossier 1 : Étude comptable et financière de « Nestari », au 31 décembre 2010.
- Dossier 2 : ISO 14001 ou label clef verte ? Une étape de la démarche de développement durable souhaitée par les sœurs Laroche.
- Dossier 3 : Un hôtel de charme au domaine de « Nestari ».
- Dossier 4 : À quel prix vendre les chambres ?

<sup>1</sup> Assurer l'équilibre et créer des conditions harmonieuses entre terre, plante et environnement. Les saveurs du raisin s'en trouvent augmentées et donnent ainsi naissance à des vins qui reflètent toute la typicité des terroirs.

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 3/18

## DOSSIER 1 - Étude comptable et financière du « Nestari », au 31 décembre 2010

Avant d'étudier l'équilibre financier de leur projet d'aménagement de chambres dans « le Moulin de Cabiac », Yolande et Laure souhaitent que vous fassiez le point avec elles sur les performances d'exploitation et la santé financière de l'établissement actuel le bar à vin-restaurant «Nestari».

Jusqu'à fin 2010, les deux sœurs étaient réticentes à l'idée de trop s'endetter. Elles ont investi une bonne partie de leurs économies dans la SARL « Y et L Laroche et Cie ». Elles ont apporté 50 000 € en capital et 48 000 € en comptes courants d'associés (remboursés à hauteur de 15 000 € en 2009).

Le 31/12/2010, les parents Laroche ont pris une participation dans le capital de la SARL « Y et L Laroche et Cie » en apportant 50 000 € en numéraire. Cette participation a permis de solder les concours bancaires courants, de payer les frais d'établissement et de rembourser aux deux sœurs l'intégralité des comptes courants d'associés.

Moins rompue à l'analyse de gestion que vous, Laure Laroche vous demande de l'aider à réaliser les travaux ci-après.

### *Tous vos calculs doivent être justifiés.*

- 1.1. À partir de l'**annexe 1**, **complétez** le tableau de l'**annexe A** « Tableau de gestion de l'établissement « Nestari », année 2010.
- 1.2. À partir de l'**annexe 2**, **étudiez** la situation financière de la SARL « Y et L Laroche et Cie » en complétant :
  - 1.2.1. l'**annexe B** qui permet de constater l'impact de l'augmentation de capital sur les comptes de l'entreprise,
  - 1.2.2. l'**annexe C** qui met en évidence les grandes masses du bilan fonctionnel.
- 1.3. À partir de vos résultats, **rédigez** un commentaire **structuré** (30/45 lignes) sur la gestion de la SARL en faisant apparaître :
  - L'évolution de l'activité, des coûts et des marges de l'établissement « Nestari » ;
  - La situation financière de la SARL et son évolution. Dans cette partie, vous **devez** commenter :
    - l'équilibre financier des bilans,
    - l'utilité de l'augmentation de capital,
    - la possibilité de s'endetter.

## DOSSIER 2 - ISO 14001 ou label clef verte ? Une étape de la démarche de développement durable souhaitée par les sœurs Laroche

Soucieuses de l'environnement et du respect de la personne, Yolande et Laure ont la conviction qu'elles doivent inscrire leur établissement dans une démarche de développement durable. Elles collectent des informations sur ce sujet et réunissent les documents suivants :

- les résultats d'une enquête TNS Sofres (annexe 3),
- deux exemples de démarche de développement durable en hôtellerie (annexe 4),
- une présentation de la norme ISO 14001 et du label Clef verte (annexe 5).

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 4/18

À partir de vos connaissances et des informations contenues dans les **annexes 3, 4 et 5**, il vous est demandé de répondre aux questions qui suivent :

**2.1.** Identifiez au moins 3 informations capitales qu'apportent les résultats de cette enquête (**annexe 3**) pour le projet d'inscrire l'hôtel dans une démarche de développement durable ?

Le développement durable est multidimensionnel comme l'illustrent les exemples Accor et Hilton (**annexe 4**). Les deux sœurs souhaitent l'intégrer dans les différentes dimensions de leur management afin que cette orientation ait des implications au quotidien dans leur nouvel établissement.

**2.2.** Pour chacune des relations présentées ci-dessous, **proposez** et **illustrez** deux exemples précis permettant de prendre en compte ou de mettre en œuvre la préoccupation du développement durable :

- les rapports entre la direction (Y. et L. Laroche) et leurs collaborateurs,
- les rapports entre l'hôtel (des sœurs Laroche) et ses principaux partenaires dont les fournisseurs, mais pas exclusivement,
- les rapports entre l'hôtel (des sœurs Laroche) et ses clients.

Les sœurs Laroche hésitent sur la décision à prendre entre adopter la norme 14001 ou choisir le label Clef verte ? Consultez l'**annexe 5**.

**2.3. Conseillez-les**, en justifiant en quelques lignes votre proposition (au moins deux arguments sont attendus).

Parallèlement Y. et L. Laroche prennent contact avec des artisans, des professionnels de la région qui ont depuis des années intégré la démarche de développement durable dans la conception et l'aménagement d'établissements. Bientôt le moulin accueillera échafaudages, échelles, palettes de matériaux... pour donner naissance à l'hôtel de charme.

### DOSSIER 3 : Un hôtel de charme au domaine « Nestari »

Tout incite Y. et L. Laroche à envisager de positionner leur offre comme une réponse aux attentes des œnotouristes (français ou étrangers, affaires ou non) en quelque sorte « une escapade œnologique », une expérience exceptionnelle au cœur du domaine «Nestari ».

Afin d'avancer dans leur projet d'élaborer une offre de prestation thématisée autour de l'œnologie, Y. et L. Laroche ont l'intention de se rendre au Salon International de l'œnotourisme (SILOT) à Bruxelles (**annexe 6**).

Elles comptent y faire de nombreuses rencontres : des professionnels, des institutionnels du tourisme..., le grand public. Elles espèrent nouer des contacts, recueillir des informations afin d'atteindre leur objectif.

**3.1. Recherchez** quels enseignements les deux sœurs Laroche pourront tirer de leur rencontre avec les acteurs, les partenaires... suivants :

- les professionnels de la filière vitivinicole,
- les institutionnels du tourisme,

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 5/18

- les autres hôtels de charme (en France),
- le grand public, les œnotouristes.

► Votre réponse est à présenter sous la forme d'un tableau. Au moins 2 enseignements par acteur ou partenaire sont attendus.

Sur le salon les deux sœurs souhaitent nouer des contacts avec plusieurs établissements de charme qui, comme elles, cherchent des partenaires pour concevoir et commercialiser une offre de type circuit en France.

- 3.2. Présentez** trois arguments en faveur d'un partenariat entre l'établissement des sœurs Laroche et d'autres hôtels de charme et une contrainte ou une limite à prendre en compte par les sœurs avant de prendre une telle décision.
- 3.3. Rappelez** quels acteurs institutionnels (3 sont à citer sans plus de précision) du tourisme pourraient aider ce partenariat d'hôtels de charme en France à élaborer et à commercialiser une offre y compris auprès d'une clientèle étrangère.
- 3.4.** Si ce partenariat se concrétisait, quel positionnement pour l'offre de type circuit retenir « Œnotourisme » ou « Patrimoine et Nature » ? **Faites** une proposition de positionnement et **justifiez** votre réponse.

Le projet se poursuit, appels d'offre, travaux... le tout naturellement dans le respect de la démarche de développement durable souhaitée. La presse locale, la presse nationale professionnelle, la station de radio régionale ont communiqué sur le projet des deux sœurs Laroche. Un reportage sur France 3 a été diffusé.

Quelques temps après ce « buzz<sup>2</sup> » médiatique, les sœurs Laroche sont approchées par une chaîne volontaire d'établissements thématiques implantés dans ou à proximité de moulins (à eau, à grains, à huile...). Les deux sœurs s'interrogent : faut-il rejoindre une chaîne volontaire ?

- 3.5.** À partir de vos connaissances, **présentez** et **expliquez** 3 avantages dont pourrait bénéficier l'hôtel des sœurs Laroche s'il rejoignait une chaîne volontaire.

La décision d'adhérer à la chaîne est prise.

Une nouvelle décision est à prendre. Elles s'interrogent sur le nom à donner à l'hôtel. Elles disposent de quelques éléments de réflexion :

- « le Moulin de Cabiac » est le nom actuel du bâtiment dans lequel l'hôtel est en cours d'aménagement. Ce nom figure sur les brochures et prospectus diffusés par le domaine mais l'établissement n'a jamais été ouvert au public.
- compte tenu de la volonté des deux sœurs de proposer aux clients « une escapade œnologique », doit-on citer le nom du domaine « Nestari » ?

- 3.6. Trouvez** un argument pour et un argument contre, pour chacun des cas suivants :
- reprise de tout ou partie du nom « le Moulin de Cabiac »,
  - intégration du nom du domaine « Nestari » dans le futur nom de l'hôtel.

<sup>2</sup> Battage médiatique.

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 6/18

3.7. **Proposez** le futur nom de l'hôtel de charme des sœurs Laroche en justifiant votre choix.

**DOSSIER 4 : À quel prix vendre les chambres aménagées dans le moulin du domaine ?**

Les sœurs Laroche cherchent à évaluer le prix de vente moyen auquel pourrait être proposée une chambre compte tenu de la rentabilité exigée et du prix du marché d'une telle offre.

Vous disposez en **annexe 7** des informations concernant le montant des investissements à réaliser, les modalités de financement, et les principaux postes du compte de résultat prévisionnel de ce nouvel établissement qui ouvrira ses portes en mars 2012.

***Tous vos calculs doivent être justifiés.***

- 4.1. **Calculez** le montant de l'emprunt nécessaire et présentez les 3 premières lignes du tableau d'amortissement, après avoir détaillé le calcul de l'annuité constante (**vous arrondirez vos calculs à l'euro le plus proche**).
- 4.2. **Calculez** les dotations aux amortissements comptables du premier exercice.
- 4.3. **Remplissez** le tableau de l'**annexe D** (à rendre avec la copie) intitulé « Tableau de calcul des charges fixes prévisionnelles ».
- 4.4. **Déterminez** le montant des charges variables par chambre louée.
- 4.5. **Calculez** le nombre prévisionnel de chambres louées pour chaque saison (basse, moyenne et haute) puis le nombre de chambres louées total. **Les mois devront être comptés pour leur nombre réel de jours.**
- 4.6. En appelant « X » le prix de vente HT de la chambre en **basse saison**, exprimez en fonction de « X » le chiffre d'affaires prévisionnel annuel.
- 4.7. **Exprimez** la marge prévisionnelle annuelle sur charges variables en fonction de « X ».
- 4.8. **Calculez** « X », le prix de vente HT de la chambre en **basse saison** compte tenu des objectifs de rentabilité souhaités par les sœurs Laroche, à savoir, un RCAI au moins égal à 15% du montant de l'investissement. Vous **déterminerez** également les prix à pratiquer en **moyenne et haute saisons** (**vous arrondirez vos calculs à l'Euro le plus proche**).
- 4.9. **Concluez** sur les perspectives de profitabilité du projet.

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 7/18

**Annexe 1 : Compte de résultat 2010 de l'activité « Nestari »**

<b>CHARGES</b>	<b>Montant en €</b>	<b>PRODUITS</b>	<b>Montant en €</b>
<b>Charges d'exploitation</b>		<b>Produits d'exploitation</b>	
Achats :		Prestations :	
• Nourriture	54 898	• Restauration	178 252
• Vins Domaine Ralas	2 466	• Dégustation Domaine Ralas	8 630
• Vins Domaine Silos	6 156	• Dégustation Domaine Silos	21 546
• Autres boissons	11 068	• Autres boissons	38 739
Variations de stock nourriture	-4 542	• Commissions sur vente de vins aux domaines	3 083
Variations de stock boissons	2 242		
Autres achats et charges externes (1)	58 254	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>250 250</b>
Impôts et taxes	6 451		
Rémunérations du personnel	44 346	Production consommée nourriture	1 320
Charges sociales	17 738	Production consommée boissons	250
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	21 500		
Autres charges	2 407		
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>222 984</b>	<b>Total produits d'exploitation</b>	<b>251 820</b>
Intérêts et charges assimilées	975		
Commissions sur moyens de paiement	2 010		
<b>Total charges financières</b>	<b>2 985</b>	<b>Total produits financiers</b>	<b>0</b>
<b>Total charges exceptionnelles</b>	<b>0</b>	<b>Total produits exceptionnels</b>	<b>0</b>
Impôts sur les bénéfices	8 451		
Bénéfice de l'exercice	17 400		
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>251 820</b>	<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>251 820</b>

(1) dont locations (aux parents Laroche) 24 000

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 8/18

## Annexe 2 : Bilans avant et après augmentation de capital au 31 décembre 2010

<b>Bilan simplifié au 31 décembre 2010 avant augmentation de capital</b>					
<b>ACTIF</b>	Valeurs brutes	Amortissements et dépréciations	Valeurs nettes	<b>PASSIF</b>	Valeurs nettes
<b>Immobilisations incorporelles</b> Frais d'établissement				<b>Capitaux propres</b> Capital social	50 000
<b>Immobilisations corporelles</b> Terrains				Réserves	10 955
Constructions				Résultat de l'exercice	17 400
Installations techniques	120 000	22 633	97 367	<b>Total 1</b>	<b>78 355</b>
Autres immobilisations	53 000	20 400	32 600	<b>Dettes</b>	
<b>Total 1</b>	<b>173 000</b>	<b>43 033</b>	<b>129 967</b>	Dettes auprès des établissements de crédit (1)	3 500
<b>Stocks</b> Denrées et boissons	13 300	1 200	12 100	Comptes courants associés (2)	33 000
<b>Créances</b> Créances sur clients	1 000		1 000	Dettes fournisseurs	12 000
<b>Disponibilités</b> Banque	840		840	Dettes fiscales et sociales (3)	11 000
				Dettes sur immobilisations(4)	6 052
<b>Total 2</b>	<b>15 140</b>	<b>1 200</b>	<b>13 940</b>	<b>Total 2</b>	<b>65 552</b>
<b>Total général</b>	<b>188 140</b>	<b>44 233</b>	<b>143 907</b>	<b>Total général</b>	<b>143 907</b>

(1) dont concours bancaires courants : 3 500 €

(2) sont à considérer comme des ressources stables

(3) dont « hors exploitation » : 3 000 €

(4) dettes « hors exploitation » pour la totalité

<b>Bilan simplifié au 31 décembre 2010 après augmentation de capital</b>					
<b>ACTIF</b>	Valeurs brutes	Amortissements et dépréciations	Valeurs nettes	<b>PASSIF</b>	Valeurs nettes
<b>Immobilisations incorporelles</b> Frais d'établissement	9 500		9 500	<b>Capitaux propres</b> Capital social	500 000
<b>Immobilisations corporelles</b> Terrains	148 000		148 000	Réserves	10 955
Constructions	252 000		252 000	Résultat de l'exercice	17 400
Installations techniques	120 000	22 633	97 367	<b>Total 1</b>	<b>528 355</b>
Autres immobilisations	53 000	20 400	32 600	<b>Dettes</b>	
<b>Total 1</b>	<b>582 500</b>	<b>43 033</b>	<b>539 467</b>	Dettes auprès des établissements de crédit (1)	0
<b>Stocks</b> Denrées et boissons	13 300	1 200	12 100	Comptes courants associés (2)	0
<b>Créances</b> Créances sur clients	1 000	0	1 000	Dettes fournisseurs	12 000
<b>Disponibilités</b> Banque	4 840	0	4 840	Dettes fiscales et sociales (3)	11 000
				Dettes sur immobilisations(4)	6 052
<b>Total 2</b>	<b>19 140</b>	<b>1 200</b>	<b>17 940</b>	<b>Total 2</b>	<b>29 052</b>
<b>Total général</b>	<b>601 640</b>	<b>44 233</b>	<b>557 407</b>	<b>Total général</b>	<b>557 407</b>

(1) dont concours bancaires courants : 0 €

(2) sont à considérer comme des ressources stables

(3) dont « hors exploitation » : 3 000 €

(4) dettes « hors exploitation » pour la totalité

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 9/18

### **Annexe 3 : Enquête TNS Sofres Les Français et le développement durable**

Date de l'enquête : 07 janvier 200n au 03 Mars 200n  
Réalisée par téléphone auprès d'un échantillon national de 4667 individus âgés de 15 ans ou plus, résidant en France, pendant deux mois.

Principaux enseignements : les Français sont impliqués dans la protection de l'environnement ; ils ont à cœur de préserver l'avenir, les générations futures et l'équilibre social au travers du développement durable. Plus d'un tiers des citoyens sont des citoyens engagés à la protection de l'environnement.

Interrogés sur ce qu'évoque pour eux le développement durable, 84 % des français citent la préservation de l'avenir, des générations futures. Plus de trois quarts des Français considèrent qu'il s'agit d'une idée qui a de l'avenir, contre 22 % qui considèrent que c'est « une idée à la mode ».

D'une manière générale, les Français disent faire déjà systématiquement ou régulièrement une série de gestes quotidiens pour participer activement à la protection de l'environnement : trier et recycler les déchets, ne pas gaspiller l'eau, ne plus utiliser de sacs plastique lors des courses.

De même, les Français paraissent être réticents au boycott des entreprises qui polluent et qui ne respectent pas les réglementations en matière de protection de l'environnement : 26 % affirment le faire systématiquement, 45 % se déclarent prêts à le faire notamment les 25-34 ans.

Le développement durable n'est plus une notion abstraite pour l'immense majorité des Français. Cette préoccupation infléchit les comportements et modifie les pratiques dans de nombreux domaines.

D'après <http://www.tns-sofres.com/etudes/3>

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 10/18

## Annexe 4 : - Les axes prioritaires d'Accor en matière de développement durable

*D'après le site Accor – septembre 2010*

### - Les Hilton dans une démarche de développement durable

*D'après Hôtel Restau hebdo – septembre 2010*

#### Les axes prioritaires d'Accor en matière de développement durable

[...] Accor a une perspective clairement multidimensionnelle du développement durable. Les axes prioritaires se déclinent autour de plusieurs axes :

- Ressources Humaines : « l'escalier professionnel » ; professionnalisme et motivation du personnel ; engagement envers les personnes handicapées.
- Environnement : prise en compte de l'environnement à chaque étape du métier et notamment l'eau et l'énergie ; mise en place de chartes environnementales ; engagement dans la démarche ISO.
- Achats : associer les partenaires à la démarche, sélectionner les critères de performance et de qualité et tenir compte de l'engagement des fournisseurs en matière de développement durable (charte d'achats durables).
- Mécénat : soutenir des opérations de mécénat humanitaire et social autour de l'aide d'urgence et de parrainage d'enfants.
- Éthique : transparence de l'information en interne, lutte contre l'exploitation sexuelle des enfants (signature du code de conduite ECPAT\*).
- [...]

\* ECPAT : End Child Prostitution child Pornography And Trafficking of children for sexual purposes (réseau international d'organisations travaillant ensemble afin d'éradiquer la prostitution infantile, la pornographie infantile, et le trafic d'enfants à des fins sexuelles).

#### Les Hilton dans une démarche de développement durable

Depuis le début de l'année, la division Europe et Afrique de **Hilton** a décidé d'inscrire ses employés, fournisseurs et même clients dans une démarche de développement durable. L'objectif est de devenir « le leader hôtelier dans le domaine de la protection de l'environnement et contribuer à une société durable ».

Pour en arriver là, **Hilton** a déjà commencé par réduire de 5% sa consommation dans ses hôtels de la région Europe et Afrique. En tête de ce mouvement, les hôtels parisiens appliquent à la lettre le programme « we care ». Résultats, les 5 hôtels parisiens ont diminué de 17 % leur consommation d'énergie en un an. Pour expliquer et propager leurs méthodes, ils organisent des rencontres dans le cadre de la semaine du développement durable.

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 11/18

*La norme ISO<sup>3</sup> 14001*

Cette norme internationale n'a pas de caractère obligatoire.

Elle a été établie par l'AFNOR<sup>4</sup>, pour aider les entreprises à prendre en compte la préservation de l'environnement. Elle correspond à des exigences précises : utilisation réduite des ressources, énergie récupérée, réduction des déchets, consommation réduite d'énergie, d'eau, allongement de la durée de vie d'un produit...

Surtout reconnue par les professionnels, elle implique un management global qui concerne l'organisation, la planification, les pratiques et ressources à mettre en place.

Le certificat ISO est valable pour une durée de 3 ans, durée pendant laquelle des audits de suivi sont réalisés chaque année.

Le coût d'une certification ISO : trois dépenses sont à prévoir :

- la première dépense pour l'organisme de certification,
- la deuxième dépense concerne l'aide d'un cabinet conseil, très souvent indispensable,
- la troisième concerne le temps passé en interne par les salariés.

<sup>3</sup> International Standards Organization

<sup>4</sup> Association Française de Normalisation

*Le label La clef verte*

Ce signe distinctif, délivré par la Fondation pour l'Education à l'Environnement en Europe (FEEE) encourage les gérants d'hébergement touristique à adopter de bonnes pratiques environnementales.

Créé en 2002, ce label écologique garantit aux visiteurs un lieu de vacances où l'hébergement respecte l'environnement au quotidien.

Pour obtenir ce label, les gérants doivent s'inscrire dans une démarche volontaire. Pour être labellisé, l'hôtelier doit satisfaire un certain nombre de critères autour de la règle des 3 R Réutiliser, Réduire, Recycler. Un contrôle est ensuite effectué durant la saison se basant sur des critères stricts : qualité de vie sur le site, gestion des déchets, gestion de l'eau et de l'énergie. Ce label vert est un véritable outil marketing pour des clients « écosensibles ».

Les frais de participation au dossier sont de 110 € pour un hôtel de moins de 30 chambres. La labellisation est attribuée pour une année. Les candidats doivent apporter des améliorations d'une année sur l'autre pour conserver le label. La CCI<sup>5</sup> du Var, valorise, à travers son site internet, les hôteliers détenant le label.

<sup>5</sup> Chambre de Commerce et d'Industrie

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 12/18

**Annexe 6 : L'Œnotourisme :**  
**Le premier prix international de l'Œnotourisme a été attribué en janvier 2010**

Faire connaître le patrimoine œnotouristique de la France est le but que s'est fixé l'équipe VIN'EVENTS en créant le 1er salon International de l'Œnotourisme à l'Espace Tête d'Or de LYON en Mai 2009.

Le développement de la filière viticole, notamment les producteurs en caves particulières ou coopératives, mais aussi chaque intervenant économique, passera dans les années à venir par le développement du tourisme viticole, source non négligeable de chiffre d'affaires.

C'est pourquoi, par le biais de sa filiale VIN'EVENTS, VINOMEDIA se positionne dès à présent sur le marché de l'Œnotourisme en apportant son savoir faire et sa connaissance dans ce secteur d'activité.

Le 1er Salon International de l'Œnotourisme a regroupé une centaine d'exposants de domaines d'activités les plus variés :

- Interprofession vitivinicole
- Caves Coopératives
- Syndicats d'appellation
- Offices de tourisme
- Comités départementaux ou régionaux du tourisme
- Hôtels de charme, chambres d'hôtes
- Musées, circuits touristiques...



Ce salon, premier du genre, a accueilli de nombreux professionnels du tourisme et de la presse, mais le Grand Public s'est également déplacé pour découvrir ou redécouvrir l'offre œnotouristique dans son ensemble.

Fort de l'intérêt certain suscité par ce salon, et pour répondre aux sollicitations multiples de la part des intervenants de la filière viticole, **le 2<sup>ème</sup> Salon International de l'Œnotourisme aura lieu à BRUXELLES en novembre 2010.**

*(extrait du site VINOMADIA – avril 2009)*

**Premier prix national de l'Œnotourisme pour la Maison Cazes**

*(extrait du site prix-œnotourisme)*

L'objet du « prix international de l'Œnotourisme » est de distinguer des démarches individuelles ou collectives, exemplaires contribuant à la promotion de l'Œnotourisme.

Le prix international de l'Œnotourisme comporte quatre catégories :

- la mise en valeur touristique d'un site viticole. Finalistes ou le gagnant, la Maison Cazes, proposent un jeu de piste ludique à la découverte des mystères de la vigne et du vin dans un environnement 100% nature, événements autour du vin (stages de dégustation, journées thématiques), visite des chais, organisation d'événements culturels...
- l'hébergement et la restauration dans le vignoble. Finalistes ou gagnant proposent un vaste programme d'animations : ateliers œnologiques, école du Vin et de la cuisine, visite du vignoble, des caves, dégustation, jardin biologique, balades à vélo, pédestres dans les vignes...
- la mise en réseau de maison de vin avec d'autres ressources touristiques (patrimoine, sites naturel ou produits d'agrotourisme)
- la promotion d'un produit œnotouristique (avec un tour opérateur, sur internet ou par tout autre moyen...)

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 13/18

## Annexe 7 : Principaux postes du compte de résultat prévisionnel de l'hôtel de charme aménagées dans le moulin du domaine pour l'exercice 2012

Au cours des derniers mois qui se sont écoulés, Yolande Laroche a visité des établissements comparables, en particulier ceux qui adhèrent à la chaîne volontaire « Moulin Étape ». Dans « Le Moulin de Cabiac » situé sur la propriété familiale, elle envisage de réaliser son projet : un hôtel de charme de 12 chambres spacieuses et luxueuses, ainsi qu'un salon bar et une grande terrasse. Elle a fait établir des devis et discuté avec son banquier.

Elle nous livre ci-après les renseignements recueillis au cours de ses démarches.

- Le montant total de l'investissement nécessaire a été évalué à 520 000 € HT.
- 120 000 € seront financés par des fonds personnels, le reste par un emprunt remboursable sur 10 ans par annuités constantes au taux d'intérêt annuel de 6 %, souscrit au 1<sup>er</sup> janvier 2012 avec une première échéance au 31 décembre 2012.
- Les immobilisations concernant le projet seront toutes amorties linéairement à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012 sur les bases suivantes :
  - 260 000 € sur 20 ans,
  - 160 000 € sur 10 ans,
  - 100 000 € sur 5 ans.
- Le démarrage de l'activité est prévu pour le 1er mars 2012.
- Les chambres accueilleront le public du 1er mars au 31 décembre, avec une fermeture annuelle de 2 mois, en janvier et février.
- Le prix « chambre » comprendra le petit déjeuner.
- Pour l'entretien de la structure, Yolande prévoit de faire appel à une société privée qui lui facturera 8 € HT par chambre louée, plus 400 € HT par mois d'ouverture pour les couloirs, salon et terrasse.
- Également confié à un intervenant extérieur, le blanchissage s'élèvera à 7 € HT par chambre louée.
- Un horticulteur de la région assurera l'approvisionnement en fleurs coupées pour un forfait annuel de 5 000 € HT.
- Les charges de personnel prévues (salaires et charges sociales) sont de 5 000 € en moyenne par mois pour toute l'année civile (12 mois).
- On prévoit d'autres frais généraux fixes pour un montant annuel de 20 000 € HT.
- Les produits d'accueil s'élèveront à 3 € HT par chambre louée.
- Forte de ses conversations avec les adhérents de la chaîne volontaire « Moulin Étape », Yolande pense pouvoir tabler sur un indice de fréquentation de 2 (2 personnes par chambre en moyenne), par conséquent elle estime que le coût matières du petit déjeuner s'élèvera à 5 € HT par chambre.
- Elle estime que le taux d'occupation suivra celui des adhérents de la chaîne :

Mois	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
TO	50%	50%	50%	75%	100%	100%	75%	50%	50%	50%
Prix	Basse saison	Basse saison	Basse saison	Moyenne saison	Haute saison	Haute saison	Moyenne saison	Basse saison	Basse saison	Basse saison

- Elle prévoit donc, à l'instar de la plupart d'entre eux, de multiplier le prix de base « chambre » (basse saison) par un coefficient de 1,25 en juin et septembre (moyenne saison) et de 1,5 en juillet et août (haute saison).
- L'adhésion à la chaîne volontaire « Moulin Étape » implique de s'acquitter d'une cotisation de 3 500 € HT par an.
- Les établissements comparables, adhérents de la chaîne, pratiquent un prix de base « chambre » moyen de 105 € HT.

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	<b>Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière</b>	Nestari/SUJET	Page 14/18

*(En double exemplaire dont un à rendre avec la copie)*

**Annexe A : Tableau de gestion de l'établissement « Le Nestari », exercices 2010 et 2009**

*Vous justifierez les principaux calculs sur votre copie.*

Libellés	2010		2009	
	Montants en €	%	Montants en €	%
<b>Chiffre d'affaires global</b>		100,0%	208 542	100,0%
Coût des matières consommées vendues			59 619	28,6%
<b>Marge brute</b>				
Coût du personnel			42 615	20,4%
<b>Marge sur coût principal</b>				
Frais généraux			42 541	20,4%
<b>Résultat brut d'exploitation</b>				
Coûts d'occupation			47 333	22,7%
<b>Résultat courant avant impôts</b>				

**Annexe B : Justification de certains postes du bilan de la SARL  
« Y et L Laroche et Cie » au 31 décembre 2010 après augmentation de capital**

Justification du compte de Capital		Justification du compte Banque	
	Montants		Montants
<b>Capital avant l'augmentation de capital</b>	<b>50 000</b>	<b>Compte de Banque avant l'augmentation de capital</b>	<b>840</b>
• Terrains apportés		• Apport en numéraire	
• Bâtiments apportés		• Concours bancaires courants	
• Apport en numéraire		• Comptes courants d'associés	
		• Frais d'établissement	
<b>Capital après augmentation de capital</b>	<b>500 000</b>	<b>Compte de banque après augmentation de capital</b>	<b>4 840</b>

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 15/18

*(En double exemplaire dont un à rendre avec la copie)*

**Annexe A : Tableau de gestion de l'établissement « Le Nestari », exercices 2010 et 2009**

*Vous justifierez les principaux calculs sur votre copie.*

Libellés	2010		2009	
	Montants en €	%	Montants en €	%
<b>Chiffre d'affaires global</b>		100,0%	208 542	100,0%
Coût des matières consommées vendues			59 619	28,6%
<b>Marge brute</b>				
Coût du personnel			42 615	20,4%
<b>Marge sur coût principal</b>				
Frais généraux			42 541	20,4%
<b>Résultat brut d'exploitation</b>				
Coûts d'occupation			47 333	22,7%
<b>Résultat courant avant impôts</b>				

**Annexe B : Justification de certains postes du bilan de la SARL  
« Y et L Laroche et Cie » au 31 décembre 2010 après augmentation de capital**

Justification du compte de Capital		Justification du compte Banque	
	Montants		Montants
<b>Capital avant l'augmentation de capital</b>	<b>50 000</b>	<b>Compte de Banque avant l'augmentation de capital</b>	<b>840</b>
• Terrains apportés		• Apport en numéraire	
• Bâtiments apportés		• Concours bancaires courants	
• Apport en numéraire		• Comptes courants d'associés	
		• Frais d'établissement	
<b>Capital après augmentation de capital</b>	<b>500 000</b>	<b>Compte de banque après augmentation de capital</b>	<b>4 840</b>

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 16/18

(En double exemplaire dont un à rendre avec la copie)

**ANNEXE C : Bilans fonctionnels 2009 et 2010  
avant et après augmentation de capital de la SARL « Y et L Laroche et Cie »**

	<b>2009</b>	<b>2010 avant l'augmentation de capital</b>	<b>2010 après l'augmentation de capital</b>
Ressources stables	149 329		
Emplois stables	153 000		
<b>FRNG = fonds de roulement net global</b>	<b>-3 671</b>		
Actifs d'exploitation	13 000		
Passifs d'exploitation	14 831		
<b>BFRE = Besoin en fonds de roulement d'exploitation</b>	<b>-1 831</b>		
Actifs hors exploitation	0		
Passifs hors exploitation	2 540		
<b>BFRHE = Besoin en fonds de roulement hors exploitation</b>	<b>-2 540</b>		
Actifs de trésorerie	1 500		
Passifs de trésorerie	800		
<b>Trésorerie nette</b>	<b>700</b>		

**ANNEXE D : Tableau de calcul des charges fixes prévisionnelles de l'hôtel de charme aménagé dans le moulin du domaine pour l'exercice 2012**

<b>Intitulé des charges</b>	<b>Montants</b>
Intérêts de l'emprunt	
Dotations aux amortissements	
Charges fixes d'entretien	
Charges de personnel	
Cotisation GIE « MOULIN ÉTAPE »	
Fleurs	
Frais généraux fixes	
<b>TOTAL CHARGES FIXES</b>	

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 17/18

(En double exemplaire dont un à rendre avec la copie)

**ANNEXE C : Bilans fonctionnels 2009 et 2010  
avant et après augmentation de capital de la SARL « Y et L Laroche et Cie »**

	<b>2009</b>	<b>2010 avant l'augmentation de capital</b>	<b>2010 après l'augmentation de capital</b>
Ressources stables	149 329		
Emplois stables	153 000		
<b>FRNG = fonds de roulement net global</b>	<b>-3 671</b>		
Actifs d'exploitation	13 000		
Passifs d'exploitation	14 831		
<b>BFRE = Besoin en fonds de roulement d'exploitation</b>	<b>-1 831</b>		
Actifs hors exploitation	0		
Passifs hors exploitation	2 540		
<b>BFRHE = Besoin en fonds de roulement hors exploitation</b>	<b>-2 540</b>		
Actifs de trésorerie	1 500		
Passifs de trésorerie	800		
<b>Trésorerie nette</b>	<b>700</b>		

**ANNEXE D : Tableau de calcul des charges fixes prévisionnelles de l'hôtel de charme  
aménagé dans le moulin du domaine pour l'exercice 2012**

<b>Intitulé des charges</b>	<b>Montants</b>
Intérêts de l'emprunt	
Dotations aux amortissements	
Charges fixes d'entretien	
Charges de personnel	
Cotisation GIE « MOULIN ETAPE »	
Fleurs	
Frais généraux fixes	
<b>TOTAL CHARGES FIXES</b>	

Session 2011	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
<b>HRAEEJ</b>	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Nestari/SUJET	Page 18/18