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 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.

Documents à rendre avec la copie :

Les annexes A, B, C et D sont fournies en un exemplaire, l'exemplaire sera à remettre avec la copie.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet. Ce sujet comporte 21 pages numérotées dont 15 pages d'annexes.

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 1/21

BTS HÔTELLERIE-RESTAURATION OPTION A - MERCATIQUE ET GESTION HÔTELIÈRE

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

L'Auberge Côté Jardin

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
Dossier 1	Évolution de la structure juridique	0 h 30	15	4
Dossier 2	Analyse de l'exploitation et de la situation financière	1 h 45	49	4 et 5
Dossier 3	Étude de l'environnement touristique et commercial	1 h 30	42	5
Dossier 4	Fixation du prix d'un nouveau produit et évaluation de sa rentabilité	1 h 15	34	6
Annexe 1	Fiche signalétique de L'Auberge Côté Jardin			7
Annexe 2	La clause d'agrément - Mode d'emploi		8	
Annexe 3	Compte de résultat au 30/06/2016		9	
Annexe 4	Tableau de gestion au 30/06/2016		10	
Annexe 5	Bilan au 30/06/2016		11	
Annexe 6	Accor devient AccorHotels et ouvre sa porte aux indépendants		12	
Annexe 7	Résultat de la recherche sur Google pour « Auberge Côté Jardin » à Conilhac		12	
Annexe 8	Découvrir l'Aude Pays Cathare			13 et 14
Annexe 9	Le locavorisme			15 et 16
Annexe 10	Composition du panier			17
Annexe 11	Informations sur l'investissement			18
Annexe A	Tableau de comparaison des structures juridiques		19	
Annexe B	Tableau de gestion au 30/06/2016		20	
Annexe C	e C Tableau des indicateurs commerciaux		21	
Annexe D	Prix d'acceptabilité			21

Les annexes A, B, C et D sont fournies en un seul exemplaire, l'exemplaire sera à remettre avec la copie.

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	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 2/21

L'Auberge Côté Jardin

L'Auberge Côté Jardin est un hôtel-restaurant 3 étoiles situé à Conilhac dans les Corbières en plein cœur du pays Cathare.

Monsieur Prevel, le propriétaire, a constitué avec ses parents une SCI qui regroupe le patrimoine immobilier de l'établissement. Il exploite actuellement l'auberge en qualité d'entrepreneur individuel. Monsieur Prevel, chef cuisinier a acheté cet ancien relais de poste napoléonien en avril 2001. Ce lieu est constitué de plusieurs espaces clos d'un mur de pierres : la bâtisse d'origine, le reste des anciennes écuries et un terrain arboré.

À l'époque l'auberge proposait un restaurant de 50 couverts. Puis rapidement, le propriétaire décide d'entreprendre les travaux nécessaires à la création d'une grande terrasse couverte. Pour conserver l'âme du lieu, les murs anciens de pierres typiques du pays Cathare ont été recouverts d'un toit en tuiles.

En 2003, monsieur Prevel a poursuivi les rénovations et créer les 4 premières chambres de son établissement dans la bâtisse d'origine. Courant 2007, les travaux prennent de l'ampleur : aménagement des anciennes écuries en chambres et la création d'une piscine. Afin de faire face à la demande de la clientèle familiale, en 2010, il construit un bâtiment composé de 4 nouvelles chambres Grand Confort.

Le lieu ainsi rénové dispose d'un hôtel de 12 chambres, d'un restaurant de 40 couverts et d'une terrasse couverte d'une capacité de 50 places. Celle-ci est ouverte uniquement en haute saison.

L'Auberge Côté Jardin adhère à la chaîne les Logis où elle obtient 3 Cheminées et 3 Cocottes. Concernant l'activité de restauration, monsieur Prevel chef cuisinier et Maître Restaurateur n'a qu'un seul mot d'ordre : « Faire du bon avec du vrai ! ». C'est dans la richesse du lieu, du terroir et dans ses souvenirs d'enfance que monsieur Prevel épaulé par son chef monsieur Morêt puise son inventivité, ses créations. Il utilise, au fil des saisons, certains produits nobles tels que la truffe, l'ormeau, la viande ibérique Bellota ainsi que des fromages affinés. Il prépare son foie gras accompagné d'un grand classique de la maison : une confiture de tomates vanillée.

Récompensé en 2017 par un Bib Gourmand au Guide Michelin, le restaurant vous accueille soit à l'ombre de la terrasse soit dans la salle au design épuré et contemporain. Depuis quelques années monsieur Prevel développe une activité boutique.

Monsieur Prevel vous sollicite en tant qu'assistant(e) manager stagiaire. Polyvalent(e), vous prenez part au management de l'établissement et monsieur Prevel vous donne l'occasion de participer à la finalisation de différents dossiers en cours :

- dossier 1 Évolution de la structure juridique
- **dossier 2** Analyse de l'exploitation et de la situation financière
- dossier 3 Étude de l'environnement touristique et commercial
- **dossier 4** Fixation du prix d'un nouveau produit et évaluation de sa rentabilité

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 3/21

Dossier 1 - Évolution de la structure juridique

L'Auberge Côté Jardin est actuellement exploitée par monsieur Prevel qui a choisi le statut d'entrepreneur individuel. Celui-ci impose une confusion entre le patrimoine privé et le patrimoine professionnel du propriétaire, le droit ne donnant pas de personnalité morale à l'entreprise individuelle.

- **1.1** Expliquer la notion de personnalité morale.
- **1.2** En utilisant vos connaissances juridiques, exposer les conséquences financières, patrimoniales, sociales et fiscales de l'absence de personnalité morale de l'entreprise individuelle.

Monsieur Prevel souhaite faire évoluer la structure juridique de son entreprise et pense s'associer avec son chef et sa compagne. Il espère que les formalités ne seront pas trop complexes à rédiger et s'interroge sur la structure juridique adaptée (annexe 2). Il souhaite que la nouvelle structure ne lui impose pas un capital social trop conséquent et veut pouvoir maitriser la composition de son actionnariat en toute circonstance afin de garder le pouvoir de décision dans son entreprise.

- **1.3** En utilisant vos connaissances juridiques et les informations de l'annexe 2, compléter le tableau de l'annexe A, pour comparer la SARL et la SAS.
- **1.4** Conseiller monsieur Prevel sur la structure juridique la mieux adaptée. Justifier votre choix et préciser l'importance des clauses d'agrément.

Dossier 2 - Analyse de l'exploitation et de la situation financière

Le cabinet comptable en charge de l'établissement a transmis à monsieur Prevel les comptes annuels au 30/06/2016 (annexes 3 et 5). L'entreprise clôture ses comptes au 30 juin. Afin d'avoir une meilleure lisibilité de ces informations, monsieur Prevel souhaite avoir une présentation plus professionnelle du compte de résultat, ainsi qu'une analyse de la situation.

- **2.1** À partir du compte de résultat au 30/06/2016, **annexe 3**, compléter le tableau de gestion, **annexe B**. Justifier tous les regroupements sur l'annexe.
- **2.2** En utilisant les informations de l'**annexe 1**, vérifier le calcul de monsieur Prevel estimant le nombre de chambres disponibles annuel à 4 020. Le nombre de jours d'ouverture est de 365 jours.
- **2.3** En utilisant les informations de l'**annexe 1**, vérifier le calcul de monsieur Prevel estimant le nombre de couverts potentiels annuel à 35 650. Le nombre de jours d'ouverture est de 365 jours.
- **2.4** Compléter le tableau des indicateurs commerciaux en *annexe C*. Justifier vos calculs.
- **2.5** À partir du bilan, **annexe 5**, calculer les indicateurs des deux exercices : Fonds de Roulement Net Global, Besoin en Fonds de Roulement et Trésorerie.
- **2.6** À partir des informations précédentes et du tableau de gestion 2015, **annexe 4**, rédiger un commentaire structuré sur la situation, l'évolution de l'établissement, en analysant les données d'exploitation et l'aspect financier.

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 4/21

Monsieur Prevel se pose la question de l'opportunité de continuer sa collaboration avec les OTA'S. Il vous remet les informations sur ce sujet, **annexe 6**, et le référencement de l'établissement sur le moteur de recherche Google en **annexe 7**.

- **2.7** Quels sont les problèmes posés par l'omniprésence des OTA'S dans la distribution des chambres d'hôtels ?
- 2.8 L'Auberge Côté Jardin est-elle confrontée à cette difficulté ?
- **2.9** Adhérer au réseau de distribution Accorhôtel.com vous semble-t-il une solution adaptée aux difficultés rencontrées par l'Auberge Côté Jardin ?

Dossier 3 - Étude de l'environnement touristique et commercial

Monsieur Prevel souhaite faire le bilan des ressources touristiques disponibles dans son environnement proche (zone de chalandise de 40 km environ). Il met à votre disposition les informations qu'il a collectées sur le site « L'Aude Pays Cathare » dans l'annexe 8.

3.1 Quelles sont les formes de tourisme possibles dans l'Aude et les ressources touristiques locales disponibles ? (5 au minimum).

Par ailleurs, il réfléchit depuis quelques temps à des solutions pour renforcer la mise en avant des produits du terroir local.

- **3.2** Présenter les potentialités touristiques « Terroirs » du département de l'Aude.
- **3.3** Proposer des produits du Terroir exploitables par l'Auberge Côté Jardin soit dans sa cuisine soit dans son point de vente Boutique et qui permettraient d'augmenter son attractivité touristique.

Suite à cette analyse, monsieur Prevel envisage d'affiner son positionnement et recense deux tendances : le locavore et le bio. Afin de dégager les principales caractéristiques de ces mouvements, il a réuni des informations sur le locavore, **annexe 9**.

- 3.4 À l'aide de l'annexe 9 et de vos connaissances, définir chacun de ces mouvements. Sous la forme d'un tableau, comparer ces notions en utilisant les critères suivants : les motivations et les freins à l'achat, les canaux de distribution et les perspectives de développement.
- **3.5** Indiquer la tendance la plus adaptée à l'esprit Auberge Côté Jardin. Justifier votre réponse.

Suite à ce choix, monsieur Prevel décide d'utiliser la page Facebook de L'Auberge Côté Jardin pour communiquer sur la création du jardin potager. En effet, pour répondre aux attentes des consommateurs, monsieur Prevel projette d'acquérir un demi-hectare de vignes situé derrière son terrain. Il y installera un jardin potager et un poulailler. Ceci permettra de limiter les dépenses en légumes et herbes aromatiques pour sa cuisine.

Ses deux principaux objectifs sont de faire connaître son projet, d'obtenir un nombre important de « like ».

- **3.6** Justifier le choix de monsieur Prevel.
- **3.7** Proposer la publication Facebook.
- **3.8** Indiquer deux raisons expliquant l'intérêt d'obtenir un nombre de « like » élevé. Proposer une action incitant à « liker ».

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 5/21

Dossier 4 - Fixation du prix d'un nouveau produit et évaluation de sa rentabilité

Avec la mise en place de son jardin potager poulailler, monsieur Prevel va développer son activité boutique en proposant des paniers du terroir à sa clientèle.

Le « Panier Terroir » comprend 7 produits :

- 4 de base obligatoires : le riz, l'huile d'olives, la fleur de sel et le vinaigre de Banyuls,
- 1 bouteille de vin Bio de la région au choix,
- 2 produits alimentaires : production du Jardin ou des olives de Lucques et une boîte de cassoulet Maison revisitée.

Vous trouverez en **annexe 10**, des informations sur les produits.

Il s'interroge sur le prix unique à proposer pour ce « Panier Terroir ».

- **4.1** À l'aide de l'**annexe 10**, proposer l'arbre de décision qui retrace les possibilités de composition du « Panier Terroir ». Vous mettrez en évidence les probabilités associées.
- 4.2 À l'aide de l'annexe 10, calculer l'espérance de prix de vente du « Panier Terroir ».

Finalement, monsieur Prevel vous charge de réaliser une enquête auprès de ses clients potentiels pour déterminer le prix qu'ils sont prêts à dépenser pour ce « Panier Terroir ».

- 4.3 Rédiger les deux questions qui vont constituer la base de votre étude de prix d'acceptabilité, la question 1 étant la question « qualité » et la question 2 la question « prix ».
- **4.4** Déterminer le prix d'acceptabilité en complétant l'annexe D.

Monsieur Prevel souhaite proposer un prix dans la fourchette basse de la concurrence.

4.5 À l'aide de l'**annexe 10** et des questions précédentes, présenter une note de synthèse conseillant monsieur Prevel sur un prix du « Panier Terroir ». Justifier votre choix en argumentant sur la stratégie prix adoptée.

Finalement, monsieur Prevel décide de fixer le prix de vente à 45 euros TTC. Il souhaite évaluer le nombre de « Panier Terroir » qu'il doit vendre pour couvrir l'ensemble des frais engagés.

Vous trouverez en **annexe 11** l'ensemble des informations nécessaires à la réalisation de cette étude.

- **4.6** Présenter les lignes du tableau de remboursement de l'emprunt souscrit concernant les échéances de 2021 et 2022.
- **4.7** Calculer l'augmentation du loyer que la SCI va pratiquer (arrondir à l'euro entier inférieur).
- **4.8** Calculer le montant des dotations aux amortissements concernant les aménagements du terrain pour l'exercice 2016/2017.
- 4.9 En considérant que les coûts d'occupation supplémentaires sont l'augmentation du loyer de la SCI et les dotations aux amortissements, calculer le nombre de « Panier Terroir » à vendre pour :
 - atteindre le seuil de rentabilité,
 - obtenir une profitabilité de 15 % du CAHT.

Conclure sur l'opportunité de développer cette nouvelle activité.

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 6/21

Annexe 1 - Fiche signalétique de L'Auberge Côté Jardin

<u>Localisation</u>: cet établissement est situé à 26 km de Narbonne, 31 de Carcassonne, à 86 de Perpignan. Il est à peu près à égale distance de Toulouse (130 km) et de Montpellier (123 km).



Source: google.fr/maps

Les activités : basse saison d'octobre à avril et haute saison de mai à septembre.

L'activité Hébergement :

L'hôtel propose 3 gammes de chambres :

- 4 chambres Standard situées dans la bâtisse d'origine dont une chambre triple ;
- 4 chambres Supérieures dans l'ancienne écurie avec douche ou baignoire de style contemporain avec vue sur le jardin méditerranéen ou sur les vignes ;
- 4 chambres Grand Confort design et personnalisées, construites en 2010 avec terrasse ou balcon vue sur les vignes, équipées d'une baignoire, d'une douche et d'un coin salon. Les tarifs des chambres varient de 70 à 119 euros en basse saison pour atteindre 80 à 139 euros en haute saison. L'accès Internet (Wifi) et l'accès au parking fermé sont offerts. En basse saison, l'hôtel est fermé le dimanche soir (soit 30 dimanches de fermeture).

L'activité Restauration :

La formule du jour à 19 € 50 propose pour le déjeuner : une entrée, un plat, un dessert et un verre de vin. L'Auberge Côté Jardin propose 4 menus qui varient de 28 € 80 à 59 € 90. Le restaurant est fermé en haute saison les lundis et mardis midis (soit une totalité de 45 jours répartis en 22 lundis et 23 mardis) ; et pendant la basse saison, du dimanche soir au mardi midi inclus (soit une totalité de 90 jours répartis en 30 dimanches, 30 lundis et 30 mardis).

La Boutique:

L'Auberge Côté Jardin propose à la vente quelques produits du terroir : du Sel de Gruissan, des olives de Lucques et des huiles, son cassoulet revisité en conserve, du riz de Marseillette, des vins de l'Aude ...

<u>La piscine</u>: une piscine chauffée sécurisée est à disposition dès les beaux jours, elle est située dans une enceinte constituée de vieilles pierres. Une large plage carrelée accueille des sièges « bain de soleil ».

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 7/21

Annexe 2 - La clause d'agrément - Mode d'emploi

La clause d'agrément est une clause qui subordonne la vente d'actions ou de parts sociales par un associé à l'agrément de l'assemblée générale des associés ou d'un autre organe social. Elle peut être prévue dans les statuts (dès la constitution ou par insertion ultérieure) ou dans un pacte extrastatutaire.

Quel est l'utilité d'une clause d'agrément ?

La clause d'agrément sert à contrôler et stabiliser l'actionnariat d'une société. Elle ne permet pas d'empêcher un associé ou un actionnaire de sortir, mais de contrôler l'entrée de tiers au capital et, lorsque les cessions de titres entre associés ou actionnaires déjà présents sont également concernées, de contrôler la répartition des titres.

La clause d'agrément par type de société : voici les spécificités d'application de l'agrément en SARL, en SAS (...) :

La clause d'agrément en SARL

En SARL, l'application de la clause d'agrément dans le cadre d'une cession à un tiers est prévue par la loi et les statuts ne peuvent pas y déroger. L'agrément nécessite l'accord de la majorité des associés, en nombre et en parts sociales, mais les statuts peuvent prévoir une majorité plus importante.

La notification de l'intention de cession à un tiers doit être effectuée par acte extrajudiciaire ou par lettre recommandée avec accusé de réception.

Il est possible d'étendre statutairement le champ d'application de la clause d'agrément :

- · aux cessions entre associés,
- aux cessions au conjoint, aux ascendants et descendants,
- aux transmissions suite à un divorce,
- et aux transmissions suite à un héritage.

Pour ces cas supplémentaires, les règles de majorité sont prévues statutairement. (...)

- La clause d'agrément dans les SAS

En SAS, toutes les règles qui encadrent un éventuel agrément doivent être prévues dans les statuts. Celui-ci pourra concerner :

- les cessions entre associés,
- les cessions aux tiers,
- les cessions aux conjoints, ascendants et descendants,
- les transmissions en cas de divorce,
- les transmissions suite à un héritage.

Les règles de notification, de prise de décision et la procédure à suivre en cas de refus d'agrément sont prévues statutairement. Le refus ne doit pas empêcher l'associé de céder ses actions. (...)

Source : rédigé le 8 décembre 2014 - Publié dans : http://www.lecoindesentrepreneurs.fr/clause-d-agrement-fonctionnement/

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 8/21

Annexe 3 - Compte de résultat au 30/06/2016

Ventes de marchandises Production vendue (dont Hébergement : 245 079 et Restaurant : 356 559) Production consommée (avantages en nature restauration) Subventions d'exploitation (en moins des frais généraux) Autres produits (en moins des frais généraux)	6 931 601 638 4 244 7 967 1 941
Total des produits d'exploitation	622 721
Achats de marchandises Variation de stock (marchandises) Achats de matières premières et autres approvisionnements Variation de stock (matières premières et approvisionnements) Autres achats et charges externes Impôts, taxes et versements assimilés Rémunérations du personnel Charges sociales Dotations aux amortissements et dépréciations Autres charges (en plus des frais généraux)	1 490 120 115 321 325 232 996 9 395 145 883 42 295 11 669 781
Total des charges d'exploitation	560 275
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	62 446
Produits financiers Produits exceptionnels Charges financières Charges exceptionnelles Impôts sur les bénéfices	239 4 255 1 561
BÉNÉFICE ou PERTE	56 869

Détails de certains postes	30/06/2016
Achats de matières premières et autres approvisionnements	115 321
Achats produits d'accueil	4 109
Achats denrées et boissons	111 212
Variations de stock (matières premières et approvisionnements)	325
Variations de stocks produits d'accueil	43
Variations de stocks denrées et boissons	282
Autres achats et charges externes	232 996
Dont commissions sur ventes (Booking)**	26 089
Sous-traitance Blanchisserie**	12 451
Crédit-bail	4 160
Locations immobilières (SCI)	82 800
Locations mobilières	1 252
Honoraires**	13 380
Services bancaires**	2 473
** Frais généraux	
Charges financières	4 255
Dont commissions sur moyens de paiement	3 777

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 9/21

Annexe 4 - Tableau de gestion au 30/06/2016

	Établiss	ement	Hôtel		Restaurant		Boutique	
	€	%	€	%	€	%	€	%
Chiffre d'affaires	636 580	100,00	257 315	100,00	373 830	100,00	5 435	100,00
Matières consommées	110 288	17,3	3 642	1,4	105 358	28,2	1 288	23,70
Marge brute	526 292	82,7	253 673	98,6	268 472	71,8	4 147	76,30
Charges de personnel	226 369	35,6						l
Marge s/coût principal	299 923	47,1						
Frais généraux	140 103	22,0						
Coûts d'occupation	101 318	15,9						
RCAI	58 502	9,2						

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration		5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 10/21

Annexe 5 - Bilan au 30/06/2016

			30/06/2016		
	ACTIF	Brut	Amort. et dépréc.	Net	Net
SÉ	Fonds commercial	58 613		58 613	58 613
ACTIF IMMOBILISÉ	Autres immobilisat. incorporelles Immobilisations corporelles Immobilisations financières	2 419 162 693 2 811	2 419 128 785	33 908 2 811	42 542 2 121
Ξ	Total I	226 536	131 204	95 332	103 276
Ę	Matières premières, approvisionn. Marchandises	3 526		3 526	3 844
I≝₹	Autres créances	1 702		1 702	3 505
153	Disponibilités	27 367		27 367	25 590
ACTIF CIRCULANT	Charges constatées d'avance	3 067		3 067	1 776
ပ	Total II	35 662		35 662	34 715
	Total général I + II	262 198	131 204	130 994	137 991

	PASSIF	30/06/2016	30/06/2015
	Capital social ou individuel	5 000	5 000
X Si	Réserve légale		
N A	Autres réserves		
드	Report à nouveau		
CAPITAUX PROPRES	Résultat	56 869	41 745
O II	Total I	61 869	46 745
	Provisions pour risques et charges		
	Total II		
(0	Emprunts et dettes assimilés	441	7 838
DETTES	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
	Fournisseurs et comptes rattachés	22 810	33 000
	Autres dettes	45 874	50 408
	Produits constatés d'avance		
	Total III	69 125	91 246
	Total général I + II + III	130 994	137 991

NB : il n'y a pas de soldes créditeurs de banque et de dépréciations de l'actif circulant ni au 30/06/2015 ni au 30/06/2016.

17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 11/21
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures

Annexe 6 - Accor devient AccorHotels et ouvre sa porte aux indépendants



Le groupe Accor entreprend une profonde transformation interne en adoptant un nouveau nom, AccorHotels, et un nouveau logo. Une nouvelle identité présentée le 3 juin à Molitor (Paris, XVIe) par **Sébastien Bazin**, p.d.g. du groupe. Un nom plus fédérateur, qui est aussi celui de son portail de réservation (accorhotels.com), une nouvelle signature, 'Feel Welcome' ('Soyez les bienvenus'), et une nouvelle couleur, le miel pour la bernache.

Le groupe a également annoncé l'ouverture d'une plateforme de distribution aux hôteliers indépendants. S'inscrivant dans le cadre du plan numérique amorcé en novembre 2014 à Londres, elle devrait permettre à Accor d'acquérir une taille et une lisibilité plus forte dans le monde. Lancée avec les 3 800 hôtels du groupe, la plateforme doit atteindre les 10 000 hôtels d'ici à 2018 dans plus de 300 villes clés dans le monde.

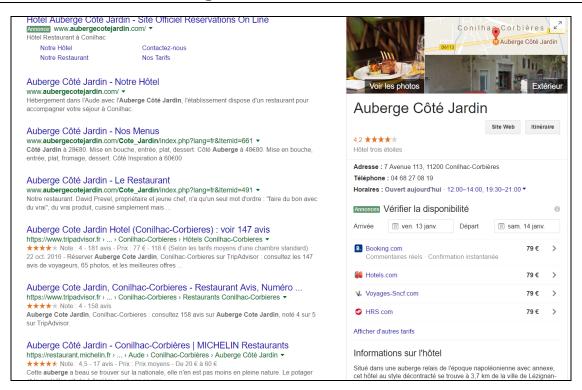
Des candidats sélectionnés

Cette nouveauté permet à Accor de concurrencer Booking.com en jouant désormais sur son terrain. Mais sur Accorhotels.com, les hôtels présents sur la plateforme feront l'objet d'une sélection sévère. « Nous ne l'ouvrons pas à tout le monde, mais nous sélectionnerons les hôtels selon une grille de critères reposant la fois sur la taille, le lieu, la catégorie d'établissement et la note Tripadvisor », précise Sébastien Bazin. Un discours qui n'est pas sans rappeler celui de **Paul Dubrule**, cofondateur du groupe : « J'ai toujours pensé qu'il fallait que nous devions nous entendre tous », a-t-il rappelé.

Totalement gratuit pour les hôteliers indépendants sélectionnés, le site présentera « les taux de commissions les plus bas de marché, tout en laissant une grande liberté aux hôteliers qui garderont la main sur leur site proposant les tarifs qu'ils veulent, Accor leur laissant même la liberté d'appartenir à d'autres réseaux. » De plus, ils bénéficieront de tous les services numériques mis sur le marché grâce à l'acquisition de Fastbooking et Wipolo.

Source: http://www.lhotellerie-restauration.fr/journal/hotellerie/ - mercredi 3 juin 2015 16:28 - Catherine Avignon

ANNEXE 7 - Résultat de la recherche sur Google pour « Auberge Côté Jardin » à Conilhac



Session	Session EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration		5 heures
2017 Option A - Mercatique et gestion hôtelière		Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 12/21

Annexe 8 (1/2) - Découvrir l'Aude Pays Cathare

DOCUMENT 1

Le département de l'Aude tire son nom du fleuve côtier qui le traverse. Sa superficie de **6.343 km²** le classe au 39^{ème} rang des départements français.

Le département se situe entre deux massifs montagneux (la Montagne Noire au Nord et les Pyrénées au Sud) et deux bassins (le bassin languedocien à l'est et le bassin aquitain à l'ouest). Il borde la Méditerranée sur 47 km. Les départements qui lui sont limitrophes sont les Pyrénées Orientales, la Haute-Garonne, le Tarn, l'Hérault et l'Ariège. [...]

Distance du chef-lieu à quelques grandes villes :

- Paris : 804 km - Toulouse : 91 km - Montpellier : 156 km - Marseille : 334 km - Bordeaux : 348 km - Barcelone : 318 km

Un département aux multiples facettes

Le département se caractérise avant tout par une grande diversité des paysages de la Méditerranée aux Pyrénées, des espaces lagunaires au Massif Central, des Corbières au Lauragais, l'Aude présente sur l'ensemble de son territoire une palette exceptionnelle de paysages et de sites naturels : plages de sable fin, lacs marins, eau vive de la vallée de l'Aude, forêts, sommets et plateaux, gorges et avens sont autant de décors naturels. Vous pourrez aussi flâner sous les ombrages centenaires du Canal du Midi, ou choisir de pratiquer toutes les activités de pleine nature en montagne comme à la mer, dans des décors naturels grandioses ! Randonnées, sports nautiques, cyclotourisme ou VTT, spéléo, l'Aude offre tous les paysages, tous les possibles !

Vous découvrirez aussi les châteaux médiévaux, ces « Citadelles du vertige », témoignages de l'épopée Cathare, les abbayes et cloîtres romans, mais aussi la Cité médiévale de Carcassonne (classés par l'UNESCO au patrimoine de l'Humanité), Narbonne la Romaine, les grottes préhistoriques, qui jalonnent les itinéraires de découverte des amoureux de l'histoire avec un grand H.

Source : d'après <u>www.audetourisme.com/fr/decouvrir/l-aude-pays-cathare</u>

DOCUMENT 2

À l'instar de son patrimoine culturel, l'Aude a su transmettre sa gastronomie au fil des ans et des générations. Forte de la diversité et de la qualité de ses productions agricoles et d'un art de vivre intimement lié à la vocation viticole du département, grâce à ses jeunes chefs d'aujourd'hui, elle revisite et invente, avec audace et virtuosité, de nouvelles saveurs.

En toile de fond : des recettes à la fois modernes et authentiques, dont le nom seul suffit à évoquer le littoral, les garrigues ou les vignes de l'Aude, Pays Cathare.

Les produits phares

Le Lauragais : volailles fermières, poulets, pintades, chapons du Pays Cathare, canards gras, haricots de Castelnaudary.

Le Carcassonnais : cerises, oignons doux de Citou, charcuteries de la Montagne Noire, miels, fromages, agneaux et porcs du Pays Cathare, truffes, asperges, châtaignes.

Corbières-Minervois : pommes, olives Lucques et huile d'olive, riz de l'étang de Marseillette, fromages de brebis et de chèvre (pélardon de l'Aude), gibiers et sangliers.

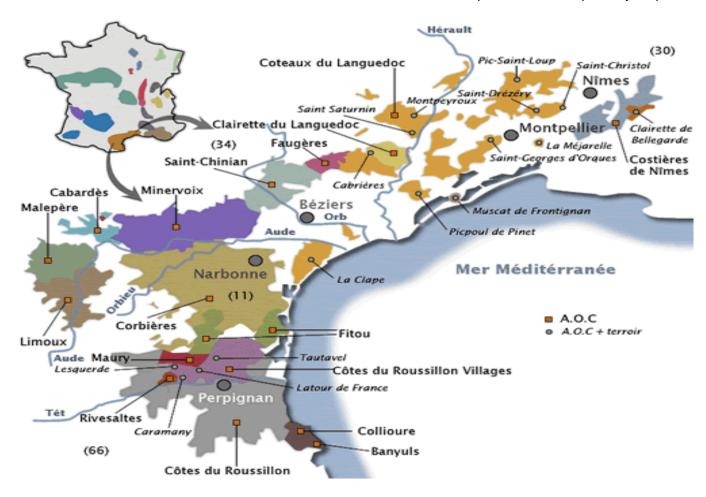
La Narbonnaise en Méditerranée : huîtres, moules, anguilles, poissons de la Méditerranée, miels, fromage.

La Haute Vallée de l'Aude : viande bovine des Pyrénées, bœufs et veaux du Pays Cathare, miels, fromages, cochonnailles, pommes de terre du Pays de Sault, nougats et pébradous (biscuits apéritifs au poivre doux) de Limoux.

Session	Session EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration		5 heures
2017	2017 Option A - Mercatique et gestion hôtelière		7
17NC-HRAEEJ Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière		SUJET/Feuille	Page 13/21

Annexe 8 (2/2) - Découvrir l'Aude Pays Cathare

La Route du Cassoulet de Castelnaudary : de **Castelnaudary** à **Carcassonne**, cette première route gourmande des routes thématiques du Pays Cathare propose un circuit découverte, une boucle de 180 km déclinant l'ensemble des composants de ce plat mythique.



Dans l'Aude, la passion du bon vin est quasiment devenue un rituel, une tradition. La région a été particulièrement privilégiée par la nature et le vigneron audois lui rend hommage chaque jour. [...] Diversité de terroirs, diversité de climats, l'Aude est unique lorsqu'elle écrit son histoire au fil des traditions.

Retrouvez les Caveaux et Domaines de l'Aude Pays Cathare :

□ Cabardès	□ Clape Quatourze	Corbières
□ Fitou	☐ Limoux	☐ Malepère
☐ Minervois	☐ Les vins de Pays	□ Cartagène
□ Les vins doux nature	ls : Muscat de Rivesaltes, Saint Jea	n de Minervois

Source: d'après /www.audetourisme.com/fr/decouvrir/gastronomie-et-vins

Session	Session EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration		5 heures
2017	2017 Option A - Mercatique et gestion hôtelière		7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 14/21

Annexe 9 (1/2) - Le locavorisme

Consommer local, un phénomène global?

Plus encore que le made in France, le « made in région » semble avoir le vent en poupe, en particulier dans le domaine de l'alimentaire à travers la tendance locavore. Derrière ce qui peut parfois être perçu comme un phénomène de mode, se retrouvent de nombreux enjeux de la consommation d'aujourd'hui et de demain. [...] EcoSocioConso est allé à la rencontre de plusieurs experts pour revenir sur ces questions et évoquer les pistes à envisager pour le futur.

1. Qu'est-ce que le consommer local?

[...] La définition du locavorisme

Le New Oxford American Dictionary définit un locavore comme une « personne qui recherche de la nourriture produite localement ».

Le Petit Larousse illustré décrit une « personne qui décide de ne consommer que des fruits et légumes locaux et de saison pour contribuer au développement durable ». En théorie, un locavore est un consommateur qui fait le choix de consommer des produits et des aliments qui ont été fabriqués ou produits près de chez lui, dans un rayon allant de 100 à 250 kilomètres maximum. Souvent les locavores, alors appelés les « Marco Polo », tolèrent des exceptions, pour le thé, le café, le chocolat, les épices, etc...

Les principes à respecter pour devenir locavores au sens strict du terme, il y a donc quelques principes à respecter :

- s'alimenter de produits ayant une distance limitée (généralement inférieure à 150 ou 250 km) entre le lieu de production et celui de consommation (« circuits de proximité »),
- consommer uniquement des produits frais et de saison,
- consommer des produits issus d'une production raisonnée, durable, écologique...

2. Qu'est-ce que cela représente aujourd'hui ? Quelles sont les filières ?

Chiffres clés de la consommation en circuit-court en France

La montée des préoccupations des français vis-à-vis de l'industrie agroalimentaire et de la qualité des produits les amènent à accorder plus d'importance au lieu et à l'origine des produits. Ainsi 81 % des Français privilégient l'achat d'un produit fabriqué en France et 77 % cherchent à connaître l'origine d'un produit alimentaire avant de l'acheter. La proximité géographique reste un facteur important et rassurant pour les consommateurs.

De plus 4 Français sur 10 achètent souvent des produits locaux, 97 % des français pensent que consommer des produits locaux permet de faire marcher l'économie locale et de soutenir les producteurs locaux et 96 % d'entre eux pensent que cela assure l'origine du produit.

Où trouver les produits locaux ?

Il existe différentes formes de circuit court de distribution des produits locaux :

- vente à la ferme directement sur l'exploitation du producteur,
- vente par le producteur sur les marchés locaux, les foires et les salons,
- points de vente collectifs, structure commune à plusieurs agriculteurs qui se relaient pour vendre leurs produits dans un même lieu,
- la vente organisée ou « vente au panier » avec les AMAPs (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne). Une AMAP fonctionne sous forme de contrat entre un producteur (maraîcher), et un consommateur, qui s'engage à acheter une partie de sa production, pendant une période donnée. Cela consiste à acheter à l'avance des « paniers » hebdomadaires de produits qui changent en fonction des saisons et de la production,
- commerces de proximité (épicerie, boucherie...),
- grande distribution (marque « petits producteurs »...),
- vente à distance (commandes groupées par internet, tournées de producteurs...),
- restauration hors domicile : restauration collective : cantines, restaurants d'entreprise, faisant appel à des fournisseurs locaux / restauration traditionnelle en approvisionnement direct.

Session	Session EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration		5 heures
2017	2017 Option A - Mercatique et gestion hôtelière		7
17NC-HRAEEJ Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière		SUJET/Feuille	Page 15/21

Annexe 9 (2/2) - Le locavorisme

3. Demain tous consommateurs locaux : est-ce possible ? Est-ce souhaitable ?

Si le consommer local semble présenter de nombreux avantages, même si certains sont difficilement quantifiables et parfois discutables, est-il pour autant envisageable ou souhaitable que cela devienne le mode de consommation majoritaire ?

Quelle différence de prix ?

Les personnes ne consommant pas ou rarement des produits locaux indiquent que différents facteurs peuvent les pousser à consommer des produits locaux :

- un prix plus accessible à 62 %,
- plus de points de vente à 40 %,
- une meilleure visibilité des produits locaux sur l'étiquette à 34 %.

Si la question du prix revient souvent, il reste aujourd'hui difficile de la traduire en statistiques. En fonction des saisons, et donc de l'abondance ou de la rareté de l'offre, le prix varie. Si consommer local est souvent perçu comme étant plus cher, il faut noter que les produits proposés présentent souvent des qualités supérieures (bio, labels de qualité, AOC ou IGP) qui sont autant de facteurs pouvant impliquer un prix plus élevé.

Le locavorisme est contraignant pour les consommateurs

Consommer local peut être contraignant du côté du consommateur. Cette tendance prévoit de modifier son régime alimentaire et de mettre de côté certains produits. Cela implique un choix de produits limités qui sont d'autant plus contraints par la saisonnalité des cultures (notamment pour les fruits et légumes). De plus cette pratique requiert du temps nécessaire pour rechercher et cuisiner les produits soi-même. Et enfin concernant le coût, le budget à prévoir pour les produits locaux est supérieur compte tenu de la plus grande rareté des produits recherchés.

Le locavorisme peut s'avérer non avantageux pour l'environnement

Des études ont souligné le fait que consommer local ne représente pas toujours des avantages environnementaux comme on le croit. L'Ademe (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie), précise que c'est la phase de production qui pèse le plus sur les impacts environnementaux et notamment sur les bilans carbone. 57 % des émissions de gaz à effet de serre sont liés à la phase de production des produits agro-alimentaires et seulement 17 % au transport. À titre d'exemple, une tomate cultivée sous serre en hiver a un impact plus élevé en termes d'émissions de gaz à effet de serre qu'une tomate cultivée en plein champ (puisqu'elle ne requiert pas d'énergie pour chauffer la serre).

Source : http://cdurable.info - vendredi 24 avril 2015

Session	sion EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration		5 heures
2017	2017 Option A - Mercatique et gestion hôtelière		7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 16/21

Annexe 10 - Composition du panier

Produits obligatoires:

- un paquet de 500 g de riz sauvage des étangs de Marseillette à 2,80 € TTC ;
- une bouteille d'huile d'olives de Lucques extra vierge à 9,80 € TTC ;
- un pot de fleur de sel de Gruissan 5,90 € TTC;
- une bouteille de vinaigre Banyuls 25cl à 3,60 € TTC.

Au choix une bouteille de vin :

- une bouteille de vin blanc Bio, AOC des Corbières domaine Sainte Marie des Crozes
 « Timéo blanc » à 15 € TTC ;
- une bouteille de vin rouge Bio, AOP du Minervois, Domaine Le Loup Blanc « Le Régal Blanc » à 11 € TTC ;
- une bouteille de vin pétillant Bio, AOC Blanquette de Limoux Domaine de Delmas : 9,70 € TTC.

Au choix des produits frais du jardin de l'Auberge Côté :

 des légumes du jardin : tomates, poivrons, courgettes et herbes aromatiques (3 kg) 8,50 € TTC et 6 œufs frais du poulailler à 2,50 € TTC ;

ou

 un pot de 200 g d'olives vertes de Lucques à 4 € TTC et une boite de cassoulet revisité « Auberge Côté Jardin » boite de 690 g pour 3 à 10,90 € TTC.



Un sondage a été réalisé auprès des clients afin de connaître leurs intentions d'achat. Les résultats sont les suivants :

Produits	Probabilités d'achat
Vin blanc AOC des Corbières	30 %
Vin rouge AOP du Minervois	50 %
Vin pétillant AOC Blanquette de Limoux	20 %
Légumes et œufs du poulailler	40 %
Olives vertes et boîte de cassoulet	60 %

<u>Informations complémentaires</u> : offre de la concurrence

Nom du concurrent	Offre produit	Prix TTC
paniers-des-terroirs.com	Panier Cassoulet du Sud-Ouest	44,45 €
haltegourmande.com	Coffret cadeau Délice Gastronomique	47,80 €
bienmanger.com	Coffret Délices du Sud-Ouest	49,95 €

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 17/21

Annexe 11 - Informations sur l'investissement

Acquisition du terrain

La SCI familiale a fait l'acquisition du terrain d'un demi-hectare de vigne pour une valeur de 12 000 euros en contractant un nouvel emprunt. Elle limitera l'augmentation du loyer des 6 prochaines années du montant des charges d'intérêt. Elle répartira linéairement le coût global de ses intérêts sur les six années.

Le terrain:

Aménagement du terrain

Les travaux de défrichage et d'aménagement du terrain, installation de l'espace potager, construction d'un poulailler, construction d'un escalier et d'une rampe d'accès sont pris en charge par l'entreprise individuelle qui décide de les autofinancer.

Potager et poulailler	Escalier et rampe d'accès
Coût total : 3 000 euros	Coût total : 4 000 euros
Mise en service : 1er juillet 2016	Mise en service : 1er juillet 2016
Durée d'amortissement : 6 ans	Durée d'amortissement : 10 ans

Les autres charges supplémentaires

- Coût d'achat des produits constituant les « Panier Terroir » : coefficient multiplicateur de 4 entre le coût d'achat HT et le prix de vente HT.
- Frais généraux : 12 % du chiffre d'affaires HT.
- Charges de personnel : 25 % du chiffre d'affaires HT.

Le financement du terrain

- Montant du capital emprunté : 12 000 €.
- Durée de remboursement : 6 ans.
- Remboursement par annuités constantes, 1ère échéance 30 juin 2017.
- Taux annuel de l'emprunt : 2,80 %.

Extrait de l'échéancier d'emprunt

Années	Capital restant à rembourser	Intérêts	Amortissements de l'emprunt	Montant de l'annuité
2020	6 248,39	174,96	2 025,55	2 200,51
	Total	1 203,05	12 000,00	13 203,05

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 18/21

Exemplaire à rendre avec la copie.

ANNEXE A - Tableau de comparaison des structures juridiques

Formes de sociétés	SARL	SAS
Capital minimum		
Nombre d'associés		
Responsabilité des associés		
Organe exécutif (dirigeants)		
Organe délibérant (assemblée d'associés)		
Régime fiscal de la société		
Les entrées et sorties d'associés ou d'actionnaires : les clauses d'agrément		

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 19/21

%

ANNEXE B - Tableau de gestion au 30/06/2016

Élémente	Établiss	ement	Hôtel		Restaurant		Boutique	
Éléments	€	%	€	%	€	%	€	
Chiffre d'affaires								
Matières consommées								
Marge brute								
Charges de personnel					l			
Marge s/coût principal								
Frais généraux								
Coûts d'occupation								

RCAI

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 20/21

Exemplaire à rendre avec la copie.

ANNEXE C - Tableau des indicateurs commerciaux

HÉBERGEMENT	30/06/2016	30/06/2015
Nombre de chambres disponibles	4 020	4 020
Nombre de chambres louées	2 734	2 814
Taux d'occupation		
Prix moyen chambre		
REVPAR		
RESTAURATION	30/06/2016	30/06/2015
Nombre de couverts potentiels	35 650	35 650
Addition moyenne restaurant	45 €	47 €
Nombre de couverts servis		
Taux de fréquentation		

ANNEXE D - Prix d'acceptabilité

Prix proposés	Réponses « qualité »	En %	% cumulés décroissants	Réponses « prix »	En %	% cumulés croissants	% d'acheteurs potentiels
40	60			0			
42	50			2			
44	20			7			
46	14			12			
48	3			19			
50	2			25			
52	1			35			
54	0			50			
	150			150			

Session	EXAMEN : Brevet de Technicien Supérieur Hôtellerie-Restauration	Durée	5 heures
2017	Option A - Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
17NC-HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	Page 21/21