

ÉPREUVE 5

GESTION HÔTELIÈRE ET MATHÉMATIQUES

Durée : 4 heures 30

Coefficient : 7

La Partie "Gestion hôtelière et droit" et la Partie "Mathématiques"
seront traitées sur des copies séparées.

Les deux copies doivent être relevées ensemble.

La partie "*Gestion hôtelière et Droit*" est numérotée de la page **2/15** à la page **10/15**.
Elle est prévue pour être traitée en 3 heures (coefficient 5).
Les annexes **1, 2 et 3** pages **9/10** et **10/10** sont à remettre avec la copie.

La partie "*Mathématiques*" est numérotée de la page **11/15** à la page **15/15**.
Elle est prévue pour être traitée en 1 heure 30 (coefficient 2).
Les annexes **1 et 2** pages **14/15** et **15/15** sont à remettre avec la copie.

Ce sujet nécessite une feuille de papier millimétré.

L'usage de la calculatrice et du plan comptable hôtelier est autorisé.

Code épreuve : HOT07GMPOL1		Examen : BTn	Spécialité : Hôtellerie	
Session 2007	SUJET	<i>ÉPREUVE</i> : Gestion hôtelière et mathématiques		
Durée : 4 heures 30		Coefficient : 7		Page : 1/15

GESTION HÔTELIÈRE ET DROIT

L'hôtel restaurant, « le Bandeloup » situé à « Bandol » (côte varoise), ouvert depuis près de 30 ans, jouit d'une bonne réputation. L'établissement est situé en retrait de la ville, en bord de mer et possède une plage privée. Il dispose d'une capacité de 40 chambres et d'une salle de restauration de 20 couverts.

Il est ouvert 360 jours par an (par simplification, retenir des mois de 30 jours) et son exercice comptable correspond à l'année civile.

Cet établissement connaît une baisse de ses résultats comptables depuis quelques années.

Aussi, Monsieur Garrigue, propriétaire actuel de l'établissement, souhaite identifier les causes de ces difficultés afin de pouvoir y remédier. Il envisage entre autres de relancer son activité avec la création d'une terrasse couverte. Il fait appel à vos services en tant que stagiaire.

- DOSSIER 1 :** Analyse de l'activité (25 points)
- DOSSIER 2 :** Droit (12 points)
- DOSSIER 3 :** Projet d'investissement (45 points)
- DOSSIER 4 :** Mercatique (18 points)

Les dossiers pourront être traités séparément.

DOSSIER 1 : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

Monsieur Garrigue vous soumet les éléments chiffrés des derniers exercices qui pourront vous éclairer sur la situation de son entreprise. Il vous confie ensuite différentes tâches.

Travail à faire :

- 1.1** À l'aide du document 1, calculez les éléments du tableau de gestion pour l'exercice 2006 (**annexe1**).
- 1.2** Commentez l'évolution de l'entreprise au cours de ces 3 derniers exercices.
- 1.3** Analysez la situation de l'exercice 2006 par rapport aux normes de la profession fournies dans le **document 2**.
- 1.4** Monsieur Garrigue considère que l'entreprise paie trop de charges de personnel. Son comptable à qui il en a parlé pense que le problème vient du chiffre d'affaires. Aidez Monsieur Garrigue à affiner son diagnostic et à proposer des solutions.

DOSSIER 2 : DROIT DE L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ

Bien que n'étant pas encore en situation de cessation de paiement, l'hôtel restaurant « le Bandeloup » est fréquemment en découvert auprès de sa banque. Le banquier commence à s'en inquiéter et estime qu'il ne sera bientôt plus possible de tolérer un découvert quasi permanent.

Il demande donc à Monsieur Garrigue de prendre des dispositions pour redresser la situation. Il lui conseille de se renseigner sur la procédure de conciliation.

Monsieur Garrigue, qui connaît vos compétences en droit, vous pose différentes questions.

- 2.1** Expliquez en quoi consiste l'état de cessation de paiement.
- 2.2** En quoi consiste la procédure de conciliation ? Vous paraît-elle adaptée à la situation de l'hôtel restaurant « le Bandeloup » ? Justifiez votre réponse.
- 2.3** Si malgré les efforts entrepris, l'hôtel restaurant connaît une situation de cessation de paiement, quelles sont les procédures qui peuvent alors être mises en œuvre ? Exposez-les brièvement.

DOSSIER 3 : PROJET D'INVESTISSEMENT

Partie 1 : Seuil de rentabilité

Monsieur Garrigue a résolu ses difficultés de trésorerie et a été convaincu par son comptable de la nécessité d'augmenter son chiffre d'affaires. Il envisage d'aménager une terrasse couverte dans son établissement. Ces travaux lui permettraient d'augmenter sa capacité de restauration et par conséquent cela améliorerait son chiffre d'affaires.

Le coût de cet investissement serait le suivant :

- | | |
|-------------------------|-------------|
| ➤ fondations : | 14 000 € HT |
| ➤ structure aluminium : | 22 000 € HT |

Avec votre aide, Monsieur Garrigue a réalisé des prévisions pour l'exercice 2007 selon les deux hypothèses suivantes :

- **hypothèse 1** : la création d'une terrasse n'est pas effectuée (l'investissement n'est pas réalisé) ;
- **hypothèse 2** : création de la terrasse (l'investissement est réalisé).

Vous disposez d'une part du compte de résultat différentiel (**document 3**) dans le cadre de l'hypothèse 1. D'autre part, **le document 4** vous renseigne sur les prévisions dans le cadre de l'hypothèse 2.

À partir de ces informations, Monsieur Garrigue vous charge d'analyser l'opportunité de son projet d'investissement.

Travail à faire :

3.1 Calculez les éléments du compte de résultat différentiel dans le cadre de l'hypothèse 2 (**annexe 2**).

3.2 Comparez le seuil de rentabilité obtenu dans l'hypothèse 1 par rapport à celui de l'hypothèse 2. Que pouvez-vous conclure quant à l'intérêt du projet d'investissement ?

3.3 La création de la terrasse entraîne une augmentation du total des charges fixes de 40 000 € HT. Énoncez quelles sont les charges fixes qui augmentent du fait de cet investissement. Justifiez.

Partie 2 : Acquisition d'immobilisations et amortissements

Monsieur Garrigue, après avoir présenté son projet d'investissement à son banquier, a obtenu de ce dernier une proposition de financement exposée dans le **document 5**.

Le propriétaire du restaurant « le Bandeloup » vous confie les tâches liées au financement, à l'acquisition et à l'amortissement de ces immobilisations (fondations, et structures aluminium).

Travail à faire :

3.4 Calculez le coût total de l'emprunt bancaire pour « le Bandeloup » à l'aide du **document 5**.

3.5 Si l'hôtel restaurant choisit la solution de l'emprunt bancaire pour financer son investissement, quel sera le montant de cette dette qui sera remboursée durant l'exercice 2009 ?

3.6 Quel autre mode de financement pourrait choisir Monsieur Garrigue ? Précisez-en les inconvénients et les avantages par rapport à l'emprunt ?

3.7 À l'aide du **document 6**, présentez le tableau d'amortissement du composant « structure aluminium » (**annexe 3**).

DOSSIER 4 : MERCATIQUE

Monsieur Garrigue est conscient de la nécessité de relancer son activité. Aussi, doit-il accompagner son investissement d'une action de communication adaptée.

Dans ce cadre, il s'interroge sur l'intérêt de créer un site Internet, il a récemment consulté un site présentant les avantages pour les entreprises de posséder leur propre site (**document 7**).

Travail à faire :

4.1 Quels sont les autres moyens (hors publicité et site Internet) dont dispose Monsieur Garrigue pour faire connaître son établissement ?

4.2 Quels sont les avantages pour un hôtel restaurant, de proposer un site Internet ?

4.3 Pourriez vous présenter les limites de la création d'un site Internet du « Bandeloup » pour relancer l'activité de l'entreprise ?

4.4 Quelle politique de prix lui conseilleriez-vous d'adopter compte tenu de la modification de son offre (création d'une terrasse) ?

DOCUMENT 1 Compte de résultat (système de base)

Charges		Produits	
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de marchandises		Ventes de marchandises	908 850,00
+/- Variation des stocks		Production vendue (biens et services)	
Achats de MP et approv	153 520,00	Sous total A – Montant net Chiffres d'affaires	908 850,00
+/- Variation des stocks de MP	540,00		
Autres achats et charges ext (1)	173 820,00	Production stockée (ou destockée)	
Autres impôts et taxes.	25 600,00	Production immobilisée	
Salaires et traitements	292 470,00	Subvention d'exploitation	
Charges de sécurité sociale et de prév.	122 380,00	Reprise sur dépréciations et amortissements	
Dotations aux amortissements		Transferts de charges	
-Sur immobilisations : dotations aux amortissements	77 000,00	Autres produits	
-Sur immobilisations : dotations aux dépréciations			
-Sur actif circulant : dotations aux dépréciations			
Pour risques et charges : dotations aux provisions		Sous total B	
Autres charges	10 500,00		
Total 1	855 830,00	Total 1	908 850, 00
Quote parts de résultat sur op. en commun (2)		Quote parts de résultat sur op. en commun (2)	
Charges financières		Produits financiers	
Dotations aux amortissements et aux dépréciations		De participations	
Intérêts et autres charges ass. (2)	32 000,00	D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif im.	
Différences négatives de change		Autres intérêts et produits assimilés	
Charges nettes sur cessions de VMP		Reprise sur dépréciations et transferts de charges	
		Différences positives de changes	
Total 3	32 000,00	Produits nets sur cessions de VMP	
		Total 3	
Charges exceptionnelles		Produits exceptionnels	
Sur opérations de gestion		Sur opérations de gestion	
Sur opération en capital		Sur opérations en capital	
Dotations aux amortissements et dépréciations		Reprises sur dépréciations et transferts de charges	
Total 4		Total 4	
Participation des salariés aux fruits de l'exp. (5)			
Impôts sur les bénéfices (6)			
Toutes charges (1+2+3+4+5+6)	887 830,00	Total produits (1+2+3+4)	908 850, 00
Solde créditeur (bénéfice)	21 020,00	Solde débiteur (perte)	
TOTAL GENERAL	908 850, 00	TOTAL GENERAL	908 850, 00

(1) les autres achats et charges externes ne comprennent pas de crédit-bail ou location

(2) les intérêts et autres charges assimilées correspondent aux intérêts d'emprunt

DOCUMENT 2 : norme de la profession pour un établissement comparable en 2006 en % du chiffre d'affaires

Éléments	Montant
Consommations matières	17%
Frais de personnel	39%
Frais généraux	23%
Résultat courant avant impôts	11%

DOCUMENT 3**Compte de résultat différentiel 2007 selon l'hypothèse 1**

	Montant	%
CAHT	911 350	100%
Coût variable	338 380	37%
Marge sur coût variable	572 970	63%
Charges fixes	549 450	
Résultat	23 520	2,58%

Seuil de rentabilité : 872 143

Date du point mort : 345 jours (point mort calculé sur une année de 360 jours).

DOCUMENT 4**Informations relatives à la création d'une terrasse (hypothèse 2)**

Ticket moyen	25 € HT
	75%
Taux de remplissage	2
Nombre de services par jour	50
Nombre de places (terrasse + salle)	
Hôtel	
Taux d'occupation	60%
Prix de la chambre	55 € HT

Le pourcentage de charge variable reste identique
Les charges fixes annuelles augmentent de 40 000€ HT

DOCUMENT 5**Informations relatives à l'emprunt (hypothèse 2)**

Date de souscription de l'emprunt :	01/03/2007
Montant de l'emprunt :	20 000€
Taux d'intérêt annuel :	6.25%
Durée :	5 ans
Modalité de remboursement :	annuités constantes

Tableau d'amortissement de l'emprunt

Capital de l'emprunt :		20 000		
Durée :		5 ans		
Taux d'intérêt : »		6,25%		
Année	Capital restant à rembourser	Intérêts	Amortissement de l'emprunt	Montant de l'annuité
2008	20 000	1 250	3 530	4 780
2009	16 470	1 029	3 751	4 780
2010	12 719	795	3 985	4 780
2011	8 734	546	4 234	4 780
2012	4 500	281	4 500	4 781
	Total	3 901	20 000	23901

Informations relatives aux immobilisations (hypothèse 2)

Coût d'acquisition :	
- Fondations :	14 000 €
- Structure aluminium :	22 000 €
Mode d'amortissement :	
- Fondations :	20 ans en linéaire
- Structure aluminium :	5 ans en linéaire
Date d'acquisition et de mise en service :	1 ^{er} mars 2007

DOCUMENT 7

Le site Internet de votre entreprise.

C'est la carte de visite de votre entreprise. Le développement vers Internet est devenu un enjeu stratégique pour les entreprises. A nouveau territoire, nouvelles frontières ! Même si le net se veut espace de liberté, il est nécessaire à chacun de posséder un nom de domaine pour se faire connaître et reconnaître... Vous pourrez mentionner vos adresses Internet sur tous vos documents commerciaux et cela renforcera votre image et votre crédibilité. Une publicité permanente et détaillée. Les moteurs et annuaires de recherche de l'Internet fonctionnent comme les annuaires spécialisés ou "pages jaunes" traditionnels. Et donnent donc la possibilité, à de nombreux internautes, de découvrir votre entreprise sans même connaître à l'avance le nom de votre société.

De par la mise en ligne de vos catalogues ou de vos documentations, vous mettez aussi à la disposition des visiteurs une source précise et informative sur les qualités et les prix de vos divers produits.

Lors d'une campagne de publicité traditionnelle, vous devez pour des raisons de coûts, limiter le volume des informations présentées.

L'Internet n'est jamais fermé, et il en va donc normalement de même de tout site présent sur le net. Vos ventes peuvent donc ainsi être considérablement augmentées du jour au lendemain. Plus de 100 millions de personnes dans le monde ont accès à Internet, et ce chiffre croît très rapidement (env. 10% par mois!). Il est certain que les clients que vous souhaitez toucher utilisent ou utiliseront Internet. Mais il est aussi certain que vous pouvez toucher de la même façon des clients sur toute la planète. Vous avez donc une importante possibilité d'augmenter vos ventes. Avec l'Internet, vous pouvez déjà faire figurer sur votre site un très grand nombre de renseignements utiles ; mais vous avez aussi la possibilité de répondre immédiatement par e-mail, ce qui fait gagner au minimum 2 jours avec un échange de courrier traditionnel. Le coût de réalisation et de maintenance du site est quasi nul.

Pour le prix d'un quart de page dans un magazine national, vous pouvez avoir sur Internet de nombreuses pages avec des photos en couleurs. La gratuité du courrier électronique est aussi attractive et les possibilités sans limites. La mise à disposition du client d'une importante documentation gratuite avec possibilité d'actualisation permanente et instantanée du contenu, de même que l'absence de limitation de la quantité d'informations.

Que des avantages en faveur de l'Internet à des coûts très bas !

ANNEXE 1
(à remettre avec la copie)

Tableau de gestion

	2006		2005		2004	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires hors taxes			959 950	100%	1041 710	100%
- Consommations matières			153 590	16%	171 880	16%
= Marge brute			806 360	84%	869 830	84%
- Frais de personnel			408 530	43%	427 100	41%
= Marge sur coût principal			397 830	41%	442 730	43%
- Frais généraux			216 000	23%	236 460	23%
= Résultat brut d'exploitation			181 830	19%	206 270	20%
- Coût d'occupation			108 500	11%	106 020	10%
Résultat courant avant impôts			73 330	8%	100250	10%

ANNEXE 2
(à remettre avec la copie)

Compte de résultat différentiel 2007 selon l'hypothèse 2

	Montant	%
CAHT		
Coût variable		
Marge sur coût variable		
Charges fixes		
Résultat		

Seuil de rentabilité :

Date du point mort :

ANNEXE 3
(à remettre avec la copie)

Tableau d'amortissement de la structure aluminium				
Nature de l'immobilisation : Coût d'acquisition : Date d'acquisition : Durée : 5 Mode d'amortissement : linéaire taux :				
Année	Base de calcul	Annuité (dotation)	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
TOTAL				

Arrondir à l'euro le plus proche

