

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 **11/15**.

Elle est prévue pour être traitée en 3 heures (coefficient 5)

Les annexes **1, 2, 3 et 4** pages **11/15 et 12/15** sont à remettre avec la copie.

La partie "Mathématiques" est numérotée de la page **13/15** à la page **15/15**.

Elle est prévue pour être traitée en 1 heure 30 (coefficient 2).

Ce sujet nécessite 1 feuille de papier millimétré.

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

Code épreuve : HOT08GMME1		Examen : BTn	Spécialité : Hôtellerie
Session 2008	SUJET	ÉPREUVE : Gestion hôtelière et mathématiques	
Durée : 4 heures 30		Coefficient : 7	Page : 1/15

GESTION HÔTELIÈRE ET DROIT

L'hôtel-restaurant « **l'Edelweiss** » est situé en Alsace, au pied du massif vosgien, à une vingtaine de kilomètres de la ville de Colmar. Il est réputé pour son grand attrait touristique et ses spécialités culinaires. Il bénéficie ainsi d'une clientèle de touristes lors de la saison touristique (une nuitée en moyenne), mais aussi d'une clientèle « Affaires » tout au long de l'année. La réputation de sa cuisine et le centre de thalassothérapie proposant des soins corporels et de bien-être variés apportent à l'établissement une clientèle régionale non négligeable.

L'hôtel **Edelweiss** est un hôtel classé trois étoiles dont la capacité est de 30 chambres. Il met à la disposition de sa clientèle un accès gratuit à Internet (WIFI).

L'exercice comptable correspond à l'année civile. L'établissement est ouvert 330 jours (fermeture en janvier).

Cet établissement est en pleine expansion, et monsieur Gilg dirigeant, a quelques projets pour l'année à venir mais aussi quelques inquiétudes. Il a l'intention d'investir dans un spa.

Il vous soumet 4 dossiers indépendants à traiter :

Dossier 1 : Étude de produit et communication	18 points
Dossier 2 : Financement des immobilisations et garanties du crédit	20 points
Dossier 3 : Étude de rentabilité	32 points
Dossier 4 : Acquisition, cessions et financement d'une immobilisation	30 points

Dossier 1 : Étude de produit et communication

Monsieur Gilg souhaite développer une clientèle « affaires » dans son établissement en mettant en avant un espace détente spa.

Il a lu un article intitulé « la nouvelle « vague » du bien-être » dans la revue de l'hôtellerie qui lui a donné des renseignements sur l'impact du spa sur l'activité hôtelière.

À partir de ce document (document 1) et de vos connaissances personnelles :

- 1.1. Expliquez en quoi un espace « spa et détente » a un impact positif sur le chiffre d'affaires d'un hôtel restaurant ?
- 1.2. Situez dans le cycle de vie du produit la phase dans laquelle se trouve le produit spa en hôtellerie quatre étoiles d'une part et en hôtellerie trois étoiles d'autre part. Justifiez votre réponse.
- 1.3. Indiquez les autres phases qui vont marquer la vie du produit spa dans les années à venir.
- 1.4. Citez les attentes de la clientèle « affaires » dans le secteur de l'hôtellerie restauration.
- 1.5. Présentez trois types d'actions sur des supports différents, susceptibles d'attirer la clientèle « affaires » dans la structure de monsieur Gilg. Vous devez utiliser des supports différents pour chaque action.

Dossier 2 : Financement des immobilisations et garanties du crédit

Monsieur Gilg pense que la mise en place du spa aura également un impact sur la clientèle de son restaurant. Son chef de cuisine, monsieur Chenu lui conseille d'investir dans un nouveau piano. Il évalue cet investissement à 15 000 € HT.

Monsieur Gilg contacte plusieurs banquiers pour faire une étude de financement.

Avant de les rencontrer, il a fait des recherches sur Internet pour pouvoir négocier efficacement avec les prêteurs. Il a trouvé un article sur le site « entreprise.com » qu'il vous soumet en document 2.

- 2.1. Citez les documents que monsieur Gilg doit préparer pour ses entretiens avec les banquiers.
- 2.2. Expliquez l'utilité de ces documents pour le banquier.

La Caisse d'Épargne a répondu favorablement à la demande de prêt mais elle souhaite obtenir des garanties :

- 2.3. Expliquez ce que représente une garantie.
- 2.4. Présentez de manière précise les différences entre l'hypothèque et le cautionnement.

Monsieur Gilg hésite entre deux modes de financement : l'emprunt et le crédit bail.

- 2.5. Présentez dans un tableau les avantages et les inconvénients de ces deux modes de financement.
- 2.6. Citez deux autres modes de financement que peut utiliser monsieur Gilg.

Dossier 3 : Étude de rentabilité

Monsieur Gilg décide d'effectuer une analyse de la rentabilité de son établissement en la limitant à l'étude du secteur restauration. Il vous transmet les informations suivantes :

- Nombre de places disponibles : 60
- Nombre de services par jour : 2
- Prix moyen d'un repas : 30 € HT
- Congés annuels du 01/01 au 31/01
- Extrait de la balance de l'exercice 2007 (document 3)
- Ventilation des charges selon leur nature (document 4)

À partir des informations ci-dessus, de la balance (document 3), et du tableau de ventilation des charges (document 4) :

- 3.1. Déterminez le nombre de repas servis en 2007 et le taux de remplissage correspondant.
- 3.2. Complétez le tableau de ventilation des charges (annexe 1 à remettre avec la copie).
- 3.3. Présentez le compte de résultat différentiel (annexe 2 à remettre avec la copie).
- 3.4. Calculez le seuil de rentabilité en valeur et en nombre de repas vendus et la date à laquelle il sera atteint (point mort).
- 3.5. Commentez les résultats obtenus.

Grâce à l'apport de la clientèle attirée par la présence du spa, monsieur Gilg espère obtenir une augmentation du résultat de l'activité restauration de 50 % ainsi que du ticket moyen qui serait de 32 € HT.

Monsieur Gilg a décidé d'allouer un budget publicitaire de 5 000 € HT au restaurant à l'occasion de la mise en place du spa. Ce montant est considéré comme une charge fixe.

- 3.6. Calculez le chiffre d'affaires que devrait réaliser le restaurant en 2008 pour atteindre les objectifs de monsieur Gilg.
- 3.7. Déterminez le nombre de repas supplémentaires qui devrait être servi en 2008 par rapport à 2007.

L'expert comptable quant à lui pense que la mise en place du spa devrait générer une augmentation de 15 % du taux d'occupation de l'activité hébergement, soit 1 300 clients supplémentaires pour l'année 2008 par rapport à 2007.

Le taux de captage au restaurant des clients de l'hôtel est de 60 %.

- 3.8. Déduisez le nombre supplémentaire de repas engendrés par l'augmentation de l'activité hébergement d'après les prévisions de l'expert comptable.
- 3.9. Commentez les résultats obtenus aux questions 3.7 et 3.8.

Dossier 4 : Acquisition, cessions et financement d'une immobilisation

Monsieur Gilg a décidé de céder son ancien matériel de cuisson et de le remplacer par un piano neuf.

A - Cession de l'ancien matériel

Monsieur Gilg vous communique le tableau d'amortissement de l'ancien matériel (document 5). Ce matériel est vendu le 15 janvier 2008 au prix de 3 946,80 € TTC (TVA au taux normal).

- 4.1. Calculez l'annuité d'amortissement du bien cédé pour l'année 2008.
- 4.2. Calculez et caractérisez la nature du résultat de cession.

B - Financement de l'investissement

L'acquisition du nouveau piano va être réalisée par l'intermédiaire d'un emprunt d'un montant de 12 000 €. Monsieur Gilg a reçu une proposition de la Caisse d'Épargne qu'il vous soumet dans le document 6.

Il souhaite que vous lui apportiez quelques précisions sur le tableau d'emprunt.

- 4.3. Indiquez ce que représente les colonnes amortissement de l'emprunt et annuité.
- 4.4. Calculez le coût global de cet emprunt pour l'entreprise **Edelweis**.

C - Acquisition du nouveau matériel

Monsieur Gilg a décidé d'amortir en mode économique, le nouveau piano en prenant comme unité d'œuvre le nombre d'heures d'utilisation. Il vous communique en document 7 :

- la facture du nouveau piano,
 - le tableau prévisionnel des consommations d'unités d'œuvre.
- 4.5. Complétez le tableau d'amortissement (annexe 3 à remettre avec la copie), arrondir vos résultats à l'euro le plus proche.
 - 4.6. Précisez les raisons pour lesquelles monsieur Gilg a décidé d'utiliser ce mode d'amortissement.
 - 4.7. Reportez dans les deux extraits de bilan présentés en annexe 4 (à remettre avec la copie), les montants relatifs au nouveau piano et à l'emprunt.
 - 4.8. Expliquez l'évolution entre les deux extraits de bilan.

La nouvelle "vague" du bien-être

De profonds changements bouleversent la donne du marché du bien-être ces dernières années avec notamment le développement intensif des « day spas' ou spas d'hôtel ».

L'évolution de l'offre dans le secteur fait suite à des mutations importantes apparues au fil du temps. Dans une première phase, l'eau était l'élément dominant par le biais du thermalisme. Les thermes fleurissant un peu partout à travers l'Europe et perdurant au long des siècles.

Plus tard, la thalassothérapie est venue capter la clientèle haut de gamme et celle recherchant, non plus une approche curative des soins, mais une approche préventive et à long terme. Quant au spa, qui se positionne exclusivement sur la dimension bien-être, il se taille aujourd'hui la part du lion.

Ce dernier a en effet connu un réel essor au cours de la dernière décennie. Sa croissance se matérialise notamment par l'intégration au sein même des hôtels de ce type de service. Rares sont en effet désormais les hôtels 4 étoiles qui ouvrent leurs portes sans disposer d'un spa. Le phénomène s'étend même aux unités 3 étoiles ou bien encore aux résidences hôtelières. Une démarche qui permet aux professionnels de rester compétitifs face à une concurrence exacerbée. Le tout en surfant sur la tendance de fond de la prise de conscience du moi et de l'ère du tout cocooning....

Autant de nouvelles tendances qui pourraient conduire les professionnels à oublier l'aspect rentabilité de cet équipement. Dans les faits pourtant, les hôteliers ne perdent pas de vue le côté retour sur investissement. Loin s'en faut. D'ailleurs, un spa - à condition qu'il soit intégré dès la conception de l'hôtel et géré de manière professionnelle - peut devenir aujourd'hui un service profitable. Les avantages de cet équipement se répercutent en effet sur 2 niveaux. En diversifiant son offre de services par l'intégration d'une prestation supplémentaire haut de gamme, l'hôtelier augmente ses tarifs et améliore ainsi sa recette moyenne chambre (RMC). Néanmoins, de plus en plus d'hôteliers se sont équipés, et l'augmentation tarifaire sur les chambres est moins importante que les années passées. A contrario, les exploitants sont de plus en plus nombreux à percevoir un impact positif sur l'occupation. L'engouement pour ce produit courts séjours trouve effectivement écho auprès du grand public. À ce titre, les exploitants estiment que le spa a un impact positif sur la fréquentation ainsi que sur la RMC (respectivement 67 % et 50 %, selon l'étude menée par le cabinet Deloitte). En outre, certains spas d'hôtel accueillent la clientèle extérieure constituant, de cette manière, une source de profits supplémentaires. Un spa représente aujourd'hui près de 2,5 % du chiffre d'affaires total d'un hôtel haut ou milieu de gamme.

Par ailleurs, grâce à la hausse conjuguée du prix moyen chambre et de la fréquentation, et donc du RevPAR (revenu par chambre disponible, soit le chiffre d'affaires hébergement), le résultat brut d'exploitation (RBE) atteint 20 à 25 % du chiffre d'affaires en année de croisière.

L'Hôtellerie Mars 2007.

Savoir négocier avec un banquier

Entretenir de bonnes relations avec sa banque pour pouvoir compter sur elle en cas de problème, et surtout négocier les conditions de banque, sont des impératifs de bonne gestion. Pour ce faire, mieux vaut ne pas attendre de connaître des difficultés.

François Sabarly/ l'Entreprise.com / Mise en ligne le 24/08/2005.

- Comment la banque vous juge :

La liberté de choisir sa banque implique normalement de pouvoir négocier les conditions bancaires. Mais, bien entendu, pour pouvoir traiter avec votre banque dans de bonnes conditions, mieux vaut lui présenter des arguments solides.

Avant de vous accorder un financement ou un prêt, votre banquier examine vos comptes et utilise plusieurs critères pour prendre sa décision. D'abord des critères humains. Pour instaurer un climat de confiance entre vous, le banquier attend que vous lui communiquiez toutes les informations utiles sur votre entreprise, même quand la situation est mauvaise. La banque vous juge également d'après des critères financiers tirés de vos documents comptables : les éléments pris dans ces documents (chiffre d'affaires, trésorerie, résultat et capacité d'autofinancement) sont retraités ensuite afin d'établir un profil type et une image de votre entreprise qui soit la plus proche possible de la réalité économique. Ces calculs sont effectués sur les trois derniers exercices afin de dégager les tendances probables pour les années à venir...

- Limiter les garanties :

En matière de garanties, certaines banques ont tendance à se couvrir exagérément. Outre les risques que le chef d'entreprise prend alors sur son patrimoine personnel, les garanties entraînent des frais. La caution personnelle est la garantie la plus demandée. Mais c'est aussi la plus risquée. Il faut donc faire en sorte de l'éviter ou d'en minimiser les effets, quand c'est possible. Vous pouvez, par exemple, tenter d'obtenir un cautionnement mutuel : en cas de non-remboursement de vos prêts, c'est l'organisme de cautionnement qui paiera, et non pas vous. Pour des crédits d'équipement d'un montant peu élevé et d'une durée assez brève (entre deux et sept ans), pensez aussi à proposer un nantissement...

- Choisir un crédit :

Plusieurs types de financements peuvent vous être proposés par les banques. D'abord les crédits classiques : pour les équipements et matériels, les crédits à moyen terme ont en général une durée comprise entre deux et sept ans et sont liés à la durée d'amortissement fiscal des biens financés. L'avantage de ce système est que vous pouvez faire correspondre la durée du crédit à la durée d'utilisation de l'investissement, ce qui vous permet d'optimiser votre financement sur le plan fiscal. Les crédits à long terme, eux, ont une durée comprise en général entre sept et quinze ans et concernent principalement le financement de l'entreprise lors de son acquisition... Vous pouvez vous tourner également vers un financement en crédit-bail. Outre les établissements spécialisés, de nombreuses banques proposent des formules de financement de ce type.

■ Extrait de la balance de l'exercice 2007

		Débit	Crédit
6010	Achats de matières premières	190 000	
6031	Variation de stocks des matières premières		500
61/62	Services extérieurs	121 700	
6300	Impôts et taxes	41 500	
6400	Charges de personnel	196 000	
6600	Charges financières	21 000	
6810	Dotation aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	25 000	
7063	Prestations restauration		653 400

Document 4

■ Répartition des charges selon leur nature

Type de charges	Charges variables	Charges fixes
Consommations de matières premières	100 %	
Services extérieurs	85 %	15 %
Impôts et taxes	20 %	80 %
Charges de personnel	10 %	90 %
Charges financières		100 %
Dotation aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions		100 %

Document 5

■ Tableau d'amortissement de l'ancien matériel

Désignation : matériel de cuisson			Taux : 20 %	
Valeur HT : 12 300 €			Durée d'utilisation : 5 ans	
Date d'acquisition : 15/11/2004			Date de mise en service : 01/12/2004	
Année	Base	Amortissement	Cumul des amortissements	Valeur comptable nette
2004	12 300	$12\,300 \times 20\% \times 30/360 = 205$	205	12 095
2005	12 300	$12\,300 \times 20\% = 2\,460$	2 665	9 635
2006	12 300	$12\,300 \times 20\% = 2\,460$	5 125	7 175
2007	12 300	$12\,300 \times 20\% = 2\,460$	7 585	4 715
2008	12 300	$12\,300 \times 20\% = 2\,460$	10 045	2 255
2009	12 300	$12\,300 \times 20\% \times 330/360 = 2\,255$	12 300	0

**TABLEAU DE REMBOURSEMENT DE L'EMPRUNT
PROPOSITION DE LA CAISSE D'ÉPARGNE**

Date	Capital restant à rembourser	Intérêts	Amortissement de l'emprunt	Montant de l'annuité
31/12/2008	12 000	720	2 400	3 130
31/12/2009	9 600	576	2 400	2 976
31/12/2010	7 200	432	2 400	2 832
31/12/2011	4 800	288	2 400	2 688
31/12/2012	2 400	144	2 400	2 544

FACTURE DU PIANO

Cuisson Pro
25 rue des Vignes
67000 STRASBOURG

Strasbourg, le 21/01/2008

Doit : Hôtel Restaurant Edelweiss
125 Rte du Petit Ballon
68380 Mulbach sur Munster

FACT N° 134

Piano	16 800,00
Remise 10 %	1 680,00
Net commercial 1	15 120,00
Frais d'installation	760,00
Frais de transport	120,00
Net commercial 2	16 000,00
Escompte 3 %	480,00
Net financier	15 520,00
TVA 19,6 %	3 041,92
Net à payer TTC	18 561,92

Règlement sous 8 jours par chèque bancaire.

TABLEAU PRÉVISIONNEL DES CONSOMMATIONS D'UNITÉ D'ŒUVRE

Année	Nombre d'heures de fonctionnement
2008	3 600
2009	3 700
2010	3 700
2011	3 800
2012	3 800
Total →	18 600

ANNEXE 1
(à remettre avec la copie)

RÉPARTITION DES CHARGES SELON LEUR NATURE

Type de charges	Montant	Charges variables	Charges fixes
Consommations de matières premières			
Services extérieurs			
Impôts et taxes			
Charges de personnel			
Charges financières			
Dotations aux amortissements			
Total			

ANNEXE 2
(à remettre avec la copie)

COMPTE DE RÉSULTAT DIFFÉRENTIEL

	MONTANTS	%
CHIFFRE D'AFFAIRES		
CHARGES VARIABLES		
.....		
CHARGES FIXES		
RÉSULTAT		

ANNEXE 3
(à remettre avec la copie)

■ **TABLEAU D AMORTISSEMENT**

Désignation : <i>matériel de cuisson</i>					
Valeur HT :			Durée d'utilisation :		
Date d'acquisition :			Date de mise en service :		
Année	Base	Amortissement		Cumul des amortissements	Valeur comptable nette
		Détail du calcul	Montant		

ANNEXE 4
(à remettre avec la copie)

■ **EXTRAITS DE BILAN**

Bilan au 21/01/2008

ACTIF	Brut	Amortissements et	Net	PASSIF	
<u>ACTIF IMMOBILISÉ</u>					
Matériel de cuisson	<u>DETTES</u>	
				Emprunts

Bilan au 31/12/2008

ACTIF	Brut	Amortissements et	Net	PASSIF	
<u>ACTIF IMMOBILISÉ</u>					
Matériel de cuisson	<u>DETTES</u>	
				Emprunts

