

# CONSIGNES

## VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC LA COPIE :

- |                         |                |
|-------------------------|----------------|
| - l'annexe 2            | page 6         |
| - les annexes 3, 4 et 5 | page 7         |
| - les annexes 8 et 9    | page 9         |
| - l'annexe 10           | page 10        |
| - l'annexe 12           | page 12        |
| - l'annexe 14           | pages 14 et 15 |

## MATÉRIEL AUTORISÉ

- ↳ Plan comptable hôtelier
- ↳ Calculatrice autonome sans imprimante

*Toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique, sont autorisées à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante.*

# SUJET

**BACCALAURÉAT  
PROFESSIONNEL  
RESTAURATION**

Session : **2008**

E2 Épreuve : **Économie, Gestion de l'Entreprise et  
Mathématiques**

Sous-épreuve A2 : **Économie et gestion de l'entreprise U21**

Coef : **2**

Durée : **2 heures**

Repère : 0809-RESEGMA

Ce sujet comporte 15 pages

Page 1/15



## La Gazette

Restaurant

Rue Théophraste Renaudot

86200 LOUDUN

Téléphone : 05 29 90 91 55

Télécopie : 05 29 90 91 57

RCS POITIERS B 702 310 568

Siret 702 310 568 00030

SARL au capital de 30 400 €

Crédit Lyonnais : Agence 5454

Compte n° 41245

Madame GIROIRE souhaite reprendre cet établissement, situé à 30 kilomètres environ du Futuroscope, très récemment fermé pour cause de mauvaise rentabilité. Les propriétaires souhaitent vendre le fonds de commerce. Ils ont transmis à Madame GIROIRE les comptes du dernier exercice comptable correspondant à l'année civile 2007. La capacité d'accueil est de 70 couverts par service. Le ticket moyen s'élevait à 19 euros TTC, soit 15,89 euros HT. L'établissement était fermé pour congés annuels au mois de septembre et les mardis.

Madame GIROIRE veut savoir si les soucis de l'ancien propriétaire sont dus à un concept axé sur les produits de la mer, inadapté par rapport à la clientèle. Elle vous demande donc d'étudier les quatre dossiers suivants :

**DOSSIER 1 : Analyse de rentabilité**

**DOSSIER 2 : Étude de la carte**

**DOSSIER 3 : Responsabilité du restaurateur**

**DOSSIER 4 : Techniques commerciales**

**CHAQUE DOSSIER EST INDÉPENDANT**

## **DOSSIER N° 1 : ANALYSE DE LA RENTABILITÉ**

L'ancien propriétaire vient de transmettre à Madame GIROIRE un extrait du compte de résultat au 31/12/2007 (**ANNEXE 1**). Madame GIROIRE a établi une répartition des charges en charges fixes et charges variables.

L'importance des coûts fixes l'inquiète. Vous devez fournir des informations précises à ce sujet et mettre en évidence les causes de la faible rentabilité de l'établissement.

- 1.1. Complétez le tableau de répartition des charges (**ANNEXE 2**).
- 1.2. Complétez le compte de résultat différentiel (**ANNEXE 3**) et, commentez les charges fixes à l'aide d'un article du journal de l'hôtellerie (**ANNEXE 4**).
- 1.3. Calculez le seuil de rentabilité en valeur et en nombre de couverts (**ANNEXE 5**). Commentez le résultat obtenu.

## **DOSSIER N° 2 : ÉTUDE DE LA CARTE**

L'ancien propriétaire avait axé son concept sur les produits de la mer. Madame GIROIRE, avant de tout bouleverser, souhaite analyser l'ancienne carte pour la gamme des poissons. Pour cela, vous disposez d'un extrait de la carte (**ANNEXE 6**) et du calendrier du mois de décembre 2007 (**ANNEXE 7**).

- 2.1. Complétez le tableau récapitulatif du chiffre d'affaires de l'établissement du mois de décembre 2007 (**ANNEXE 8**).
- 2.2. Calculez et commentez les indices de popularité du mois de décembre 2007 (**ANNEXE 9**) en arrondissant à 3 décimales.
- 2.3. Vérifiez les principes d'OMNÈS pour le mois de décembre 2007 (**ANNEXE 10**).

### Remarques :

- la carte était prévue pour le 4<sup>ème</sup> trimestre 2007.
- la suggestion du jour du mois de décembre 2007 était "Pavé de Thon à la Thaï".

### **DOSSIER N° 3 : RESPONSABILITÉ DU RESTAURATEUR**

Madame GIROIRE, avant l'ouverture de son restaurant, souhaite connaître la législation sur la responsabilité du restaurant envers les biens de ses clients. Vous disposez de l'article extrait du journal «L'Hôtellerie» (ANNEXE 11).

3.1. Analysez le texte et répondre aux questions ANNEXE 12.

### **DOSSIER N° 4 : TECHNIQUES COMMERCIALES**

Madame GIROIRE veut continuer à axer sa carte sur les produits de la mer mais en se démarquant de l'image traditionnelle du restaurant de poisson. Après avoir pris connaissance d'un article sur le « relookage » d'un restaurant (ANNEXE 13), elle envisage de mettre en place un concept innovant et raffiné afin de relancer l'établissement qu'elle souhaite acquérir. Elle désire donc « relooker » le point de vente en travaillant plus particulièrement sur sa décoration intérieure, ses facteurs d'ambiance et adopter un nouveau nom.

Elle fait appel à vous et vous demande des conseils.

Vous répondez aux questions posées en ANNEXE 14.

# ANNEXE 1

D.G.I N°2052

## COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE (En liste)

Désignation de l'entreprise :		LA GAZETTE AU 31/12/2007				
(Ne pas reporter le montant des centimes)		Exercice N			Exercice N-1	
		France 1	Exportation 2	T o t a l 3		
Produits d'exploitation	Ventes de marchandises	FA	FB	FC		
	Production vendue biens	FD	FE	FF		
	Production vendue services	FG	FH	FI		
	Chiffres d'affaires nets	FJ	FK	FL	438 900	
	Production stockée			FM		
	Production immobilisée			FN		
	Subventions d'exploitation			FO		
	Reprises sur provisions (et amortissements), transferts de charges (9)			FP		
	Autres produits (1) (11)			FQ		
	Total des produits d'exploitation (2) (I)			FR	438 900	
Charges d'exploitation	Achats de marchandises (y compris droits de douane) :			FS	38 357	
	Variation de stock (marchandises)			FT	678	
	Achats de matières premières et autres approvisionnements			FU	180 195	
	Variation de stock (matières premières et approvisionnements)			FV	520	
	Autres achats et charges externes (3) (6bis)			FW	41 446	
	Impôts, taxes et versements assimilés			FX	1 720	
	Salaires et traitements			FY	106 513	
	Charges sociales (10)			FZ	26 267	
	Sur immobilisations	Dotations aux amortissements	GA	32 547		
	Sur immobilisations	Dotations aux dépréciations	GB			
	Sur actif circulant	Dotations aux provisions	GC			
	Pour risques et charges	Dotations aux provisions	GD			
	Autres charges (12)			GE		
	Total des charges d'exploitation (4) (II)			GF	428 243	
1. RESULTAT D'EXPLOITATION (I -II)				GG	10 657	
Opérations Commun	Bénéfice attribué ou perte transférée (III)			GH		
	Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)			GI		
Produits financiers	Produits financiers de participation (5)			GJ		
	Produits d'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (5)			GK		
	Autres intérêts et produits assimilés (5)			GL	1 400	
	Reprises sur provisions et transferts de charge			GM		
	Différences positives de change.			GN		
	Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement			GO		
Total des produits financiers (V)			GP	1 400		
Charges financières	Dotations aux amortissements et aux provisions			GQ		
	Intérêts et charges assimilées (6)			GR	7 668	
	Différences négatives de change.			GS		
	Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement.....			GT		
Total des charges financières (VI)			GU	7 668		
2. RESULTAT FINANCIER (V - VI)				GV	-6 268	
3. RESULTAT COURANT avant impôts (I - II + III - IV + V - VI)				GW	4 389	

**ANNEXE 2**  
**(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

TABLEAU DE RÉPARTITION DES CHARGES

CHARGES	MONTANT	CHARGES VARIABLES		CHARGES FIXES	
Marchandises consommées (détail calcul)		100 %		-	-
Matières premières consommées (détail calcul)		100 %		-	-
Fournitures	725,95	100 %		-	-
Location local	19 254,66	-	-	100 %	
Charges locatives	2 576,49	-	-	100 %	
Entretien	11 186,56	40 %		60 %	
Honoraires	1 820,31	-	-	100 %	
Prime assurance	1 068,70	-	-	100 %	
Publicité et décoration	1 857,60	100 %		-	-
Autres frais généraux	2 955,73	80 %		20 %	
Impôts et taxes	1 720,00	-	-	100 %	
Charges de personnel (détail calcul)		-	-	100 %	
Dotations aux amortissements	32 547,00	-	-	100 %	
Intérêts emprunts	7 668,00	-	-	100 %	
Produits financiers*	- 1 400,00	-	-	100 %	
TOTAUX					

**\*NB : Les produits financiers sont considérés comme des produits fixes et doivent venir en déduction des charges fixes.**

**ANNEXE 3**  
**(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

**COMPTE DE RÉSULTAT DIFFÉRENTIEL**

ÉLÉMENT	MONTANT	%
1. Chiffre d'affaires		100
2. Charges variables		
3. Marge sur coût variable		
4. Charges fixes		
4. Résultat		

Commenter les charges fixes :

**ANNEXE 4 (À RENDRE AVEC LA COPIE)**

Extrait du journal L'Hôtellerie n° 2 606 du 25/03/2000

**LES RESTAURATEURS SUR LE FIL DU RASOIR : RÉDUIRE LES CHARGES FIXES**

On l'aura compris, la gestion d'un restaurant a des règles, mais aucune n'est réellement universelle. Pour calculer son seuil de rentabilité, il ne faut pas perdre des yeux le B.A.-BA qui est l'équilibre à atteindre entre le total des charges. C'est plus facile à écrire qu'à faire. En fait, les expériences font que **la marge sur coût variable doit être au moins égale au montant des charges fixes**. Partant de ce principe, il est préférable de privilégier les charges variables, fluctuantes au gré de l'activité. Mais toute exploitation nécessite un minimum de coûts fixes qu'il est difficile de supprimer bien sûr. Le loyer est une charge souvent incompressible. Approximativement, les charges fixes ne doivent pas excéder **40 % des charges d'un restaurant**.

**ANNEXE 5 – SEUIL DE RENTABILITÉ (À RENDRE AVEC LA COPIE)**

SEUIL DE RENTABILITÉ	PRÉSENTATION DES CALCULS ET DES RÉSULTATS
SEUIL DE RENTABILITÉ EN VALEUR	-
SEUIL DE RENTABILITÉ EN NOMBRE DE COUVERTS	-

COMMENTAIRE :

## ANNEXE 6

EXTRAIT DE LA CARTE

### LES POISSONS

FILET DE LIEU JAUNE AU SÉSAME	13,50 €
PIÈCE DE CABILLAUD DORÉ À LA PLANCHA	14,50 €
SAINT-JACQUES À LA PLANCHA SALADE FOLLE	15,00 €
PIÈCE DE BARBUE À LA DUQUESNOY	16,50 €
ROTI DE LOTTE À LA CRÈME LÉGÈRE DE CRUSTACÉS	17,50 €
SOLE MEUNIÈRE	22,00 €
DOS DE BAR POÊLÉ	21,50 €

**SUGGESTION**  
**PAVÉ DE THON À LA THAÏ**  
13,00 €

Servi le lundi uniquement

## ANNEXE 7

CALENDRIER DU MOIS DE DÉCEMBRE 2007

S	1	8	15	22	29
D	2	9	16	23	30
L	3	10	17	24	31
M	4	11	18	25	
M	5	12	19	26	
J	6	13	20	27	
V	7	14	21	28	



**ANNEXE 8**  
**(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

**CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA GAMME DES POISSONS : Mois de décembre 2007**

PLAT	Prix de vente TTC	Nombre de plats vendus	Chiffre d'affaires TTC
Filet de lieu jaune au sésame doré	13,50	290	
Pièce de cabillaud doré à la plancha	14,50	312	
Saint-Jacques à la plancha	15,00	306	
Pièce de barbue à la Duquesnoy	16,50	250	
Rôti de lotte à la crème légère	17,50	353	
Pavé de thon à la Thaï	13,00	159	
Sole meunière	22,00	272	
Dos de bar poêlé	21,50	160	
<b>TOTAUX</b>			

**ANNEXE 9 (À RENDRE AVEC LA COPIE)**  
**ANALYSE DES VENTES DE LA GAMME DES POISSONS**

PLAT	Vente	Indice de vente	Nombre de présentations	Indice de présentation	Indice de popularité
Filet de lieu jaune au sésame doré	290				
Pièce de cabillaud doré à la plancha	312				
Saint Jacques à la plancha	306				
Pièce de barbue à la Duquesnoy	250				
Rôti de lotte à la crème légère	353				
Pavé de thon à la Thaï	159				
Sole meunière	272				
Dos de bar poêlé	160				
<b>TOTAUX</b>					

Quels étaient les trois plats les plus populaires ?

Quels étaient les trois plats qui avaient le moins de succès ?

**ANNEXE 10**  
**(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

**VÉRIFICATION DES PRINCIPES D'OMNÈS**

**GAMME DES POISSONS**

PRINCIPE	VÉRIFICATION	COMMENTAIRE
Dispersion des prix		
Ouverture de la gamme		
Rapport demande/offre		
Mise en avant « Pavé de thon à la Thaï »		

## ÊTES-VOUS BIEN ASSURÉ ENVERS VOS CLIENTS

**La responsabilité des hôteliers et restaurateurs**

Les hôteliers et les restaurateurs sont soumis à un régime spécifique de responsabilité envers leurs clientèles. Pour permettre aux professionnels de mieux apprécier leurs besoins en assurance, nous faisons le point sur le régime applicable à leur profession.

■ **La responsabilité du restaurateur**

La responsabilité du restaurateur peut être engagée sur la base des articles 1927 et 1928 du Code civil relatifs au dépôt volontaire. Elle repose sur l'idée que toute personne qui se voit confier un bien doit apporter dans la garde de ce bien les mêmes soins qu'elle apporte à la garde des choses qui lui appartiennent. Cette obligation de diligence et de surveillance sera appréciée plus sévèrement si le restaurateur a pris en charge les vêtements ou autres effets.

**1. Vestiaire gardé avec délivrance d'une contremarque**

La responsabilité du restaurateur est automatique en cas de non-restitution des effets au client, si ce dernier est en mesure de produire la contremarque qui lui a été délivrée en échange de la remise de son vêtement. Elle est illimitée, c'est-à-dire que le restaurateur (ou son assureur) doit indemniser la valeur réelle des effets qu'il est incapable de restituer.

**2. Vestiaire non gardé**

Le client doit prouver la faute du restaurateur, mais celle-ci est facilement retenue par les tribunaux dans les circonstances suivantes :

- Lorsque le client ne peut apercevoir de sa table le perroquet sur lequel ses affaires sont accrochées, ce qui l'empêche de les surveiller.
- Lorsque le vestiaire est situé trop près d'une sortie ou dans le local des toilettes, ce qui facilite le vol des effets.
- Lorsque le restaurateur ou son personnel a pris d'office les vêtements du client (mais en pratique, le client aura beaucoup de mal à le prouver).
- Lorsque le restaurateur n'a pas affiché de clause déniaut toute responsabilité. Mais pour être valable, une telle clause doit être affichée de façon très apparente à proximité du vestiaire et doit être rappelée en caractères gras sur les cartes et menus.

**3. Véhicule du client garé sur le parking du restaurant**

Les tribunaux reconnaissent facilement la responsabilité du restaurateur, si celui-ci n'a pas affiché à l'entrée du parking une clause de non-responsabilité.

**4. Véhicule confié au voiturier**

Le client doit prouver la faute du voiturier. Par exemple, si le voiturier s'est fait dérober les clés du véhicule, n'a pas branché l'alarme ou ne l'a pas fermé à clé (ce qui ne pourra être établi qu'une fois le véhicule retrouvé !).

**⇒ Le client doit porter plainte**

Dans tous les cas de figure, le client ne peut être indemnisé par l'hôtelier ou le restaurateur ou tout autre assureur qu'à la condition de :

- déposer plainte auprès des autorités de police ;
- fournir des preuves de l'existence et de la valeur des objets dérobés (facture, retrait bancaire récent...) ;
- ne pas avoir commis de faute.

**⇒ Notre conseil**

Vérifiez auprès de votre assureur que votre garantie responsabilité civile inclut bien celle de dépositaire, sans qu'elle soit limitée aux vestiaires avec contremarque pour les restaurateurs ou aux objets mis au coffre pour les hôteliers.

Vérifiez que le montant est suffisant selon le standing de l'établissement.

Prévenez aussi votre assureur de l'existence des garages ou de mise à disposition de parking pour votre clientèle.

# ANNEXE 12 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

- 1) Quel est le type de responsabilité engagée lors du vol du manteau d'un client dans un restaurant ?
- 2) Quelle différence essentielle y a-t-il en matière de responsabilité dans un restaurant entre un vestiaire gardé avec remise d'une contremarque et un vestiaire non gardé ?
- 3) Quelle est la précaution à prendre pour un restaurateur qui dispose d'un parking privé pour sa clientèle ?
- 4) Si un client est malheureusement victime d'un vol dans le restaurant, que faut-il lui conseiller de faire ? (fournir deux réponses)

Néo-restauration janvier 2007 N° 438  
LES NOUVEAUX PORTEURS DE TENDANCES

**RAPHAËL BERANGER**  
**RELOOKE LE RESTAURANT « TANTE ALICE »**

● Il existe déjà les bons petits bouchons et les grandes tables lyonnaises. Entre les deux, il y a Raphaël Beranger. Propriétaire du restaurant Tante Alice, dans le II<sup>e</sup> arrondissement depuis 1998, il a complètement changé son fusil d'épaule en relookant entièrement son établissement en 2004. Le restaurant adopte son nom, et l'agencement et la décoration intérieure sont repensés par Alain Vavro, le célèbre designer de Paul Bocuse. « J'ai décidé de faire une carte haut de gamme avec des prix brasserie. Ici, un client dîne pour 34 € », explique le chef de 35 ans. Le concept s'affiche haut en couleur : le gris domine la salle de restauration et l'ambiance est créée avec un jeu de lumières indirectes. Côté cuisine : les associations salé-sucré ont succédé à la tendance terre et mer. Le turbo est proposé en lasagne de potimarron avec une crème de lentille et un beurre de cerfeuil. Le filet de bœuf est servi avec des épinards frais au beurre échaloté et écailles de pommes de terre charlotte. « Bien sûr, la satisfaction du client est l'une de mes priorités, mais j'aime aussi me faire plaisir, c'est pour cette raison que je ne cherche pas à entrer dans la course aux étoiles. Cette perspective, m'obligerait à prendre plus de personnel et donc à augmenter les prix de la carte », conclut Raphaël Beranger.



Photo: CAD

## ANNEXE 14

### (À RENDRE AVEC LA COPIE)

1) Madame GIROIRE vous demande de déterminer quel est le nom correspondant le mieux au concept qu'elle souhaite mettre en place. Justifiez votre choix dans le tableau suivant.

Proposition	Adaptée*	Non adaptée*	Justification
Le Grilladoux			
Le Bistrot à Huîtres			
La Criée			
Aux Merveilles de la Mer			

\* Répondre par une croix

2) Quelles sont les modifications à apporter pour développer le concept au niveau :

a) du décor

-

-

b) de la tenue du personnel

-

-

c) de l'animation

-

-

3) Citez deux moyens de communication à utiliser pour faire découvrir le nouveau concept.

-

-

4) En utilisant la nouvelle enseigne du restaurant (voir réponse question 4.1) réalisez la maquette de la carte de visite.

A large, empty rectangular box with a thick black border, intended for the student to create a business card layout based on the restaurant's new signage.