

Annexe 1 : Extraits des états de synthèse de l'exercice 1999

	1999	1998
Prestations restaurant HTSC (1)	2 060 000	2 420 000
Prestations hébergement HTSC	1 050 000	1 100 000
Prestations petits déjeuners	140 000	158 000
Prestations diverses	60 000	62 000
Production consommée (2)	75 000	73 000
<i>Total des produits</i>	3 385 000	3 813 000
Achats nourriture et boissons	729 000	872 000
Variation de stocks (nourriture & boissons)	-15 000	5 000
Achats de produits d'accueil	26 000	29 000
Variation de stocks (produits d'accueil)	3 000	-2 000
Autres achats et charges externes	785 000	850 000
Impôts, taxes et versements assimilés	80 000	78 000
Salaires et traitements	920 000	970 000
Charges sociales	270 000	290 000
Dotations aux amortissements	150 000	190 000
<i>Total des charges</i>	2 948 000	3 282 000
Résultat d'exploitation	437 000	531 000
Produits financiers		
Charges financières	- 69 000	- 73 000
Résultat financier	-69 000	-73 000
Produits exceptionnels	3 000	
Charges exceptionnelles		- 7 000
Résultat exceptionnel	3 000	-7 000
Résultat net	371 000	451 000

(1) HTSC : hors taxe, service compris

(2) Coûts matières des repas du personnel et des prestations offertes

	1999	1998	
<i>Détail des autres achats et charges externes</i>			
Locations immobilières	96 000	96 000	Coûts d'occupation
Redevances de crédit-bail	24 200	24 200	Coûts d'occupation
Entretiens et réparations	76 000	72 000	Frais généraux
Énergie	128 000	135 000	Frais généraux
Blanchissage	113 900	120 000	Frais généraux
Divers	346 900	402 800	Frais généraux
Total " Autres achats et charges externes "	785 000	850 000	
<i>Détail des charges financières</i>			
Intérêts des emprunts	40 000	42 000	Coûts d'occupation
Commissions sur moyens de paiement	29 000	31 000	Frais généraux
Total " Charges financières "	69 000	73 000	

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	6/ 19

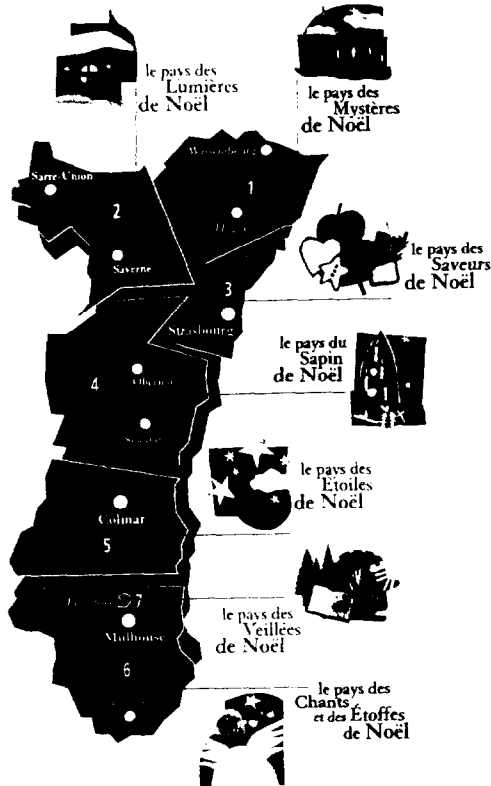
Annexe 2 : Noël en Alsace

Source : *Tourisme-Alsace, juste pour vous (Comité Régional du Tourisme d'Alsace)*

Depuis le Moyen Âge, des foires accompagnent les fêtes.

Les marchés de Noël existent encore de nos jours et l'on trouve dans des baraques des confiseries traditionnelles, des décorations de crèches et de sapins, de l'artisanat et des spécialités régionales.

Les 7 Pays du Noël Alsaciens



Chacun des 7 pays du Noël alsacien donne sa tonalité particulière aux célébrations de Noël.

Vous serez séduits par des êtres mythiques, éblouis par mille lumières, vous vous régalez de saveurs variées et plongerez au cœur des forêts de sapins, vous rêverez sous une pluie d'étoiles, vous serez bercés par les chants de Noël et émerveillés par des récits légendaires, en un mot : vous serez transportés !

Petits et grands s'activent dans une douce atmosphère de fête et d'enchantement dès le premier week-end de l'Avent (cette année le 27 novembre), pendant les 4 semaines qui précèdent Noël et jusqu'à l'Épiphanie. Les nombreuses traditions rattachées à cette période sont soigneusement cultivées.

(NB : L'Avent est la période qui précède Noël, l'Épiphanie se fête le deuxième dimanche après Noël)

Les villes et villages s'illuminent et se parent de leurs plus beaux atouts ; les décorations embellissent superbement les maisons ; de multiples animations, comme les cortèges ou les spectacles de rues, les veillées de contes ou de chants, les crèches vivantes ou les expositions de Noël, viennent égayer la torpeur de l'hiver ; les marchés de Noël s'installent, présentent leur lot de délices, de décorations, d'artisanat, et vous invitent à la flânerie et à la gourmandise, au milieu des effluves de vin chaud et de pain d'épices.

Une occasion unique de trouver des idées originales pour vos emplettes de Noël et pour le plus grand plaisir de ceux que vous aimez !

Alors venez en Alsace, rencontrer l'âme de Noël et partager l'émotion des préparatifs de cette fête universelle ...

Le Pays des Saveurs : Strasbourg, Cité Magique

La plus ancienne foire de Noël est celle de Strasbourg. Elle s'est développée au 16ème siècle.

À la veille de l'an 2000, Strasbourg accueille **Bethléem**, berceau de la chrétienté, à qui la métropole alsacienne remettra son titre de capitale de Noël. De nombreuses manifestations marqueront le rapprochement entre ces 2 villes symboliques : le Chemin des 40 Piliers, le Marché de la Nativité, le spectacle " Né à Bethléem "...

Côté saveurs, laissez-vous tenter par le Marché du " Bredele ", ces délicieux petits gâteaux traditionnels de Noël.

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	7/ 19

Annexe 2 : Noël en Alsace (suite)

Les Hôtels de Noël

Vous apprécierez la qualité de leur accueil et de leurs prestations, et leur souci de vous satisfaire. Que vous séjourniez en famille, en couple ou entre amis, vous trouverez toujours un hôtel de charme à votre convenance dans les 7 pays de Noël à travers toute l'Alsace, au cœur des villes ou des villages pour les uns ou entourés de nature pour les autres.

Prix en chambre double petit déjeuner compris :

2 étoiles : à partir de 290 F
3 étoiles : à partir de 360 F
4 étoiles : à partir de 895 F

RÉSERVEZ SUR INTERNET (<http://www.tourisme-alsace.com>)
ou
par téléphone au N° Indigo 0 803 xxx xxx (1.09 la minute TTC)
Pour la Suisse et la Belgique réservez au téléphone au : 00 331 xx xx
(Réduction de 10% en semaine dans certains établissements, renseignez-vous).

La caravane de Noël

Tout le monde ne peut malheureusement pas venir participer aux fêtes de Noël en Alsace. C'est en partant de ce constat qu'est née l'idée de la caravane itinérante des sept Pays du Noël alsacien. Cette caravane est une initiative à la fois forte et généreuse, visant à faire partager au plus grand nombre possible, l'ambiance si caractéristique des fêtes de Noël en Alsace.

Trois semi-remorques reliées entre elles par des passerelles forment, à chaque étape de la caravane, un espace protégé de 130 m² dans lequel sont reconstitués, le long d'un parcours " découverte ", une forêt, un village et une maison alsacienne.

Point commun entre ces trois lieux : l'ambiance liée aux préparatifs de Noël.

Pour cette véritable vitrine de l' "Alsace de Noël", six étapes ont été prévues, dans six grandes villes françaises et européennes.

Venez donc faire un voyage enchanteur au cœur des 7 Pays du Noël alsacien, et découvrez l'atmosphère merveilleuse de la préparation de Noël en Alsace, sous toutes ses formes.

L'alliance d'une scénographie d'exception, d'une sonorisation d'ambiance, d'audiovisuels parfaitement intégrés dans le décor, d'un environnement olfactif vous entraîneront à la découverte d'un univers fantastique, à la frontière de la réalité et de l'imaginaire.

Cette découverte se déroule en trois tableaux, comme une lente progression d'un extérieur mystérieux à la convivialité d'une place de village, pour se terminer dans un intérieur chaleureux :

- du 13 au 17 octobre : **Bruxelles** (Quartier Mérode)
- du 20 au 24 octobre : **Utrecht** (Emplacement Neudeplein)
- du 27 au 31 octobre : **Lille** (Place Rihourt)
- du 3 au 7 novembre : **Barcelone**
- du 10 au 14 novembre : **Milan** (Piazza Duca d'Aosta)
- du 17 au 21 novembre : **Lyon** (Place Ambroise Courtois)

Le grand jeu concours de Noël (organisé par le Comité Régional du Tourisme)

Toutes les semaines vous trouverez 7 questions portant sur Noël en Alsace.

Répondez alors aux 7 questions posées uniquement par courrier électronique (e-mail).

Chaque semaine, ceux ayant répondu correctement seront tirés au sort.

Les gagnants seront avertis directement sur le site.

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	8/ 19

Annexe 3 : Brochure de présentation de la chaîne MULTI HÔTEL

MULTI HÔTEL ET VOUS

MULTI HÔTEL, POUR MÉMOIRE

Créée en 1972, à l'initiative d'une poignée d'hôteliers indépendants du Sud Est de la France, la chaîne volontaire regroupe actuellement 190 hôtels 2 & 3 étoiles à travers la France.

À la base, sous la forme juridique d'une association loi de 1901, la chaîne MULTI HÔTEL affirme très tôt sa vocation internationale en étendant ses ramifications dans 9 pays européens.

En 1991, l'association loi 1901 fait place à une **Société Anonyme à capital variable**.

Ce changement se traduit également par une plus grande implication des hôteliers concernant les orientations générales puisqu'une structure, le **Conseil de Surveillance**, composé d'hôteliers élus représentant les 12 régions françaises est mise en place. Ce même conseil nomme le Directoire et la Direction Générale.

QUE PEUT MULTI HÔTEL POUR VOUS ?

Les établissements MULTI HÔTEL sont l'image même de l'hôtellerie traditionnelle dont le concept est articulé autour de 3 maîtres mots :

- * **QUALITÉ** : 85% de nos hôtels sont mentionnés dans les guides les plus réputés.
- * **TRADITION** : Fidèles reflets du caractère typique de leur région, nos hôtels offrent chacun leur style et leur charme traditionnels.
- * **SERVICE** : Chaque hôtelier garantit un accueil personnalisé, chaleureux et s'engage à respecter notre charte de qualité.

MULTI HÔTEL est destiné à aider ses adhérents à mieux rentabiliser leurs établissements.

MUTI HOTEL ET VOTRE COMMERCIALISATION

MULTI HÔTEL commercialise ses 190 adhérents sur l'ensemble des principaux marchés français et étrangers, auprès d'une clientèle Tourisme et Affaires, grâce à une **équipe commerciale professionnelle présente au siège MULTI HÔTEL**.

Cette équipe jeune et dynamique (7 personnes) assure la signature et le suivi des contrats auprès des prescripteurs de clientèle individuelle ou groupe, Tourisme, Affaires et Séminaires.

À L'ÉCHELLE NATIONALE :

- Prospection et négociation de contrats (Autocaristes, Sociétés, Réceptifs, Comités d'entreprises).
- Référencement des hôtels de la chaîne dans les guides des voyageurs des sociétés, dans les bases de données des agences de voyages.
- Référencement des hôtels dans les brochures des autocaristes.

À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE :

- Référencement de nos hôtels dans les brochures de voyagistes, pour des programmes " Étapes ", " Circuits Touristiques ", et " Séjours " dans les pays suivants :

=> ALLEMAGNE	25 % de notre chiffre d'affaires
=> GRANDE BRETAGNE	21 % de notre chiffre d'affaires
=> BENELUX/SUISSE	12 % de notre chiffre d'affaires
=> ITALIE/ESPAGNE	10 % de notre chiffre d'affaires
=> Scandinavie, Pays-Bas, etc.	

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	9/ 19

Annexe 3 : Brochure de présentation de la chaîne MULTI HÔTEL (suite)

En plus de cette équipe commerciale, MULTI HÔTEL contrôle **2 bureaux de représentation** (un en Allemagne et un en Grande-Bretagne). Ces bureaux ont en charge de renforcer la promotion du réseau MULTI HÔTEL sur leur marché respectif et font office de centrale de réservations dans leur pays.

PROSPECTION DE PROXIMITÉ :

Un service commercial de proximité est en place. Chaque hôtelier peut ainsi faire appel à nos commerciaux pour une valeur de 3 500 FF HT la semaine. Le but est de vous commercialiser localement (prospection des entreprises, des administrations, des magasins de votre ville, de votre zone d'activité, etc.)

La **CENTRALE DE RÉSERVATION** est un élément important de la commercialisation des hôtels MULTI HÔTEL.

La centrale de réservations MULTI HÔTEL, dans les locaux du siège, est informatisée (système Vatel 7), en connexion directe avec :

- nos clients étrangers, ce qui permet à nos hôteliers de recevoir directement par fax dans leur établissement, les réservations émises,
- les hôtels MULTI HÔTEL par le simple biais du Minitel. Ce système apporte à nos clients et à nos hôteliers sécurité et souplesse de travail.

COMMUNICATION DE LA CHAÎNE ET POLITIQUE DE PRIX :

- L'établissement est libre de sa politique de prix publics (par rapport à la concurrence). Cependant, chaque membre de la chaîne s'engage à respecter les prix et les procédures négociés par le siège MULTI HÔTEL pour les clients sous contrat.
- Dans le cadre de notre politique de commercialisation de l'ensemble de la chaîne auprès des Voyageurs, Agences de Voyages, Autocaristes, Sociétés, etc., en France et à l'étranger, vos prix publics seront parfois commissionnables jusqu'à 20 %.
- Réductions (jusqu'à 15 %) sur votre prix affiché en chambre single et petit déjeuner (marché société).
- Tarifs corporate unifiés ** et *** étoiles permettant aux sociétés de bénéficier des mêmes tarifs.
- Priorité aux réservations en provenance de la Centrale de Réservations MULTI HÔTEL et mise à disposition à la Centrale de Réservations MULTI HÔTEL, d'un contingent de chambres calculé en fonction de votre nombre de chambres.
- Respect des allotements négociés par MULTI HÔTEL auprès des voyageurs.
- Participation aux réunions régionales et à l'Assemblée Générale. Le but étant de renforcer l'esprit de chaîne, de se connaître entre adhérents et de prendre part aux décisions de votre chaîne.
- Fournir au minimum 300 dépliants de votre établissement lors de votre adhésion (stock à renouveler sur demande) et au minimum 2 diapositives de qualité (vues extérieures et intérieures de l'hôtel), au siège MULTI HÔTEL.

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	10/ 19

Annexe 4 : Analyse de la demande touristique en Alsace

Base :
échantillon total 1 537 personnes
(valeurs en pourcentage)

1. ORIGINE DE LA CLIENTÈLE

TOTAL FRANCE	70	TOTAL ÉTRANGER	30
Alsace	12	Allemagne	12
Lorraine	9	Belgique	4
Franche Comté	3	Suisse	4
Ile de France	11	Hollande	3
Rhône Alpes	7	Italie	1,5
Reste de la France	28	Grande Bretagne	2
		Reste Europe	2,5
		Reste du Monde	1

2. ÂGE DE LA CLIENTÈLE

Moins de 25 ans	8
25 à 39 ans	33
40 à 49 ans	25
50 à 64 ans	24
65 ans et plus	10
TOTAL	100

3. COMPOSITION DU GROUPE

Seul	21
En famille	53
Avec des amis	12
En groupe organisé	14
TOTAL	100

4. REVENUS DU MÉNAGE

Moins de 2 500 F à 4 999 F	3
De 5 000 F à 9 999 F	20
De 10 000 F à 14 999 F	29
De 15 000 F à 20 000 F	16
Plus de 20 000 F	32
TOTAL	100

5. PROFESSION DE LA CLIENTÈLE

Agriculteur exploitant	3
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	7
Cadre, profession intellectuelle supérieure, profession libérale	25
Profession intermédiaire	21
Employé	11
Ouvrier	14
Inactif	19
TOTAL	100

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	11/ 19

Annexe 5 : Données prévisionnelles d'exploitation des " Cigognes "

I. LES COÛTS D'OCCUPATION

- Les prévisions de coûts d'occupation sont les suivantes, sans tenir compte des augmentations de charges liées à l'adhésion à la chaîne MULTI HÔTEL :

- Dotations aux amortissements : 140 000 F
- Intérêts des emprunts : 38 000 F
- Loyers : 96 000 F
- Redevances de crédit-bail : 24 200 F

- L'adhésion à MULTI HÔTEL occasionne les investissements et financements suivants :

▪ **Droit d'entrée :**

Lors de l'adhésion, versement d'un droit d'entrée de 20 000 FHT. Cette somme sera inscrite en immobilisations incorporelles et **amortissable linéairement en 5 ans.**

▪ **Installation d'un ascenseur :**

Coût prévu : 200 000 FHT

Date d'acquisition : 01/06/2000

Amortissement : linéaire sur 10 ans

▪ **Financement :**

Le financement sera réalisé par un emprunt de 150 000 F à 6% sur 7 ans remboursable par annuités constantes. Pour l'exercice 2001, les intérêts de cet emprunt s'élèveront à 8 800 F.

II. LA REDEVANCE ANNUELLE

Le montant de la redevance annuelle est calculé de la façon suivante :

- **Cotisation fixe** : 8 000 F HT par an ;

et,

- 300 F HT par chambre et par an pour les hôtels 2 étoiles (limité à 50 chambres)

- 720 F HT par chambre et par an pour les hôtels 3 étoiles (limité à 50 chambres)

- 120 F HT par chambre et par an pour les hôtels 2 et 3 étoiles au delà des 50 premières chambres.

- **Cotisation variable** : elle est fonction du chiffre d'affaires hébergement hors taxe, service compris réalisé au cours du dernier exercice clos. Dans le cas d'une adhésion en 2000, elle sera calculée pour l'exercice 2001 en appliquant directement un pourcentage de 2% au chiffre d'affaires hors taxe, service compris hébergement de l'exercice 1999 (cf. annexe n° 1).

La redevance totale fait partie des charges de l'exercice.

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	12/ 19

Annexe 5 : Données prévisionnelles d'exploitation des " Cigognes " (suite)

III. LES CHARGES DE PERSONNEL, LES IMPÔTS ET TAXES ET LES FRAIS GÉNÉRAUX

- Georges KRAMER considère que le niveau atteint par les charges de personnel en 1999 est un seuil en dessous duquel il n'est pas possible de descendre sans risquer de dégrader le service et de démotiver l'équipe. Il prévoit par conséquent un budget de **charges de personnel** de 1 200 000 F, charges incluses, pour l'année 2001.
- En 2001, il est prévu un budget d'**impôts et taxes** de 82 000 F.
- Georges KRAMER a élaboré un budget des **frais généraux** de 750 000 F. Ce budget est supérieur aux dépenses constatées en 1999 pour tenir compte des dépenses de communication qu'il envisage. Cependant, ce budget n'intègre pas la redevance MULTI HÔTEL.

IV. L'AUGMENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

- La chaîne MULTI HÔTEL a observé que les nouveaux adhérents bénéficiaient au cours de l'année suivant l'adhésion d'une augmentation du taux d'occupation comprise entre 3% et 5%. Georges KRAMER retient un taux d'occupation de 64% pour l'année 2001 avec un prix moyen de 230 F hors taxe, service compris pour tenir compte des commissions plus élevées qu'il sera conduit à accorder. L'hôtel sera ouvert 350 jours par an.
- Georges KRAMER attend des différentes actions qu'il entreprend une amélioration des taux, indices et prix moyens pour l'exercice 2001 :
 - Indice de fréquentation mesuré par **Nombre de nuitées / Nombre de chambres louées** : 1,65.
 - Taux de captage petits-déjeuners : 0,87
 - Taux de captage clients hôtels (repas) : 0,48
 - Addition moyenne repas : 150 F HTSC
 - Prix moyen petit déjeuner : 26 F HTSC
- Chiffre d'affaires prévisionnel des prestations diverses : 65 000 F HTSC

V. L'ESTIMATION DES CONSOMMATIONS DE MATIÈRES ET DE PRODUITS D'ACCUEIL

- L'adhésion à MULTI HÔTEL permet de bénéficier d'une économie sur le montant des achats nourriture et boissons (charges proportionnelles au chiffre d'affaires), ramenant le ratio nourriture et boissons à 27% du chiffre d'affaires HTSC restauration et petits déjeuners.
- l'obligation d'offrir au minimum 10 produits d'accueil comportant le sigle et la mention MULTI HÔTEL devrait entraîner un coût supplémentaire. Le ratio produits d'accueil / Chiffre d'affaires hors taxe, service compris hébergement devenant alors égal à 3,50%.

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	13/ 19

Annexe A : Tableau de bord 1999 (Brouillon à conserver)

Résultats d'exploitation

	1999	1998		1999	1998
RESTAURATION			HÉBERGEMENT		
Prestations restaurant HTSC			Prestations hébergement HTSC		
Prestations petits-déjeuners HTSC			Prestations diverses		
< Coût Denrées et boissons consommées >			< Coût Produits d'accueil consommés >		
Marge brute restauration			Marge brute hébergement		
Marge brute totale					
Charges de personnel					
Marge sur coût principal					
Frais généraux					
Impôts et taxes					
Résultat Brut d'Exploitation					
Dotations aux amortissements					
Intérêts des emprunts					
Loyers					
Redevances de crédit-bail					
Résultat courant avant impôt					

Résultats commerciaux

	1999	1998
Nombre de jours d'ouverture		
<i>Hôtel</i>	350	350
<i>Restaurant</i>	300	300
Nombre de chambres louées	4 220	4 450
Nombre de nuitées	6 700	7 200
Nombre de petits-déjeuners	5 490	6 100
Nombre de repas clients hôtels	2 800	3 020
Nombre de repas clients extérieurs	11 400	13 200
Hôtel		
Taux d'occupation		
Prix moyen chambre vendue (HTSC)		
Restaurant		
Nombre moyen de repas servis par jour		
Taux de captage petits-déjeuners		
Taux de captage clients hôtel (repas)		
Addition moyenne des repas seuls (HTSC)		

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	14/ 19

**Annexe A : Tableau de bord 1999
(À rendre avec la copie)**

N° d'anonymat :

Résultats d'exploitation

	1999	1998		1999	1998
RESTAURATION			HÉBERGEMENT		
Prestations restaurant HTSC			Prestations hébergement HTSC		
Prestations petits-déjeuners HTSC			Prestations diverses		
< Coût Denrées et boissons consommées >			< Coût Produits d'accueil consommés >		
Marge brute restauration			Marge brute hébergement		
Marge brute totale					
Charges de personnel					
Marge sur coût principal					
Frais généraux					
Impôts et taxes					
Résultat Brut d'Exploitation					
Dotations aux amortissements					
Intérêts des emprunts					
Loyers					
Redevances de crédit-bail					
Résultat courant avant impôt					

Résultats commerciaux

	1999	1998
Nombre de jours d'ouverture		
<i>Hôtel</i>	350	350
<i>Restaurant</i>	300	300
Nombre de chambres louées	4 220	4 450
Nombre de nuitées	6 700	7 200
Nombre de petits-déjeuners	5 490	6 100
Nombre de repas clients hôtels	2 800	3 020
Nombre de repas clients extérieurs	11 400	13 200
Hôtel		
Taux d'occupation		
Prix moyen chambre vendue (HT,SC)		
Restaurant		
Nombre moyen de repas servis par jour		
Taux de captage petits-déjeuners		
Taux de captage clients hôtel (repas)		
Addition moyenne des repas seuls (HTSC)		

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	15/ 19

Annexe B : Démarche type d'animation (Brouillon à conserver)

Nom de l'animation (thème retenu) : ...

Description de l'animation

Préparation de l'animation (n étapes à renseigner) :

	<u>Nom de l'étape :</u>	<u>Détails de l'étape (points importants, problèmes ...) :</u>
• Étape 1 :	* Fixation des objectifs de l'animation	
• Étape 2 :	* Élaboration des budgets par postes	
• Étape 3 :		
• ...		
• ...		

Mesure des résultats

Critères retenus (qualitatifs, quantitatifs) :

Observations à l'issue de l'animation :

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	16/ 19

**Annexe B : Démarche type d'animation
(À rendre avec la copie)**

N° d'anonymat :

Nom de l'animation (thème retenu) : ...

Description de l'animation

Préparation de l'animation (n étapes à renseigner) :

	<u>Nom de l'étape :</u>	<u>Détails de l'étape (points importants, problèmes ...) :</u>
• Étape 1 :	* Fixation des objectifs de l'animation	
• Étape 2 :	* Élaboration des budgets par postes	
• Étape 3 :		
• ...		
• ...		

Mesure des résultats

Critères retenus (qualitatifs, quantitatifs) :

Observations à l'issue de l'animation :

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	17/ 19

Annexe C : Compte de résultat prévisionnel (Brouillon à conserver)

Compte de résultat prévisionnel

	2001		2001
RESTAURATION		HÉBERGEMENT	
Prestations restaurant HTSC :		Prestations hébergement HTSC	
<i>Clients hôtel</i>		Prestations diverses	
<i>Clients extérieurs</i>		< Coût des Produits d'accueil consommés >	
Prestations petits déjeuners HTSC		<i>Marge brute hébergement</i>	
< Coût des denrées et boissons consommées >			
<i>Marge brute restauration</i>			
<i>Marge brute totale</i>			
Charges de personnel			
<i>Marge sur coût principal</i>			
Frais généraux			
Impôts et taxes			
Redevance MULTI HÔTEL			
<i>Résultat Brut d'Exploitation</i>			
Dotations aux amortissements			
Intérêts des emprunts			
Loyers			
Redevances de crédit-bail			
<i>Résultat courant avant impôt</i>	450 000		

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	18/ 19

**Annexe C : Compte de résultat prévision
(À rendre avec la copie)**

N° d'anonymat :

Compte de résultat prévisionnel

	2001		2001
RESTAURATION		HÉBERGEMENT	
Prestations restaurant HTSC :		Prestations hébergement HTSC	
<i>Clients hôtel</i>		Prestations diverses	
<i>Clients extérieurs</i>		< Coût des Produits d'accueil consommés >	
Prestations petits déjeuners HTSC		Marge brute hébergement	
< Coût des denrées et boissons consommées >			
Marge brute restauration			
Marge brute totale			
Charges de personnel			
Marge sur coût principal			
Frais généraux			
Impôts et taxes			
Redevance MULTI HÔTEL			
Résultat Brut d'Exploitation			
Dotations aux amortissements			
Intérêts des emprunts			
Loyers			
Redevances de crédit-bail			
Résultat courant avant impôt	450 000		

SESSION	EXAMEN : BTS Hôtellerie Restauration	Durée	4 heures
2000	Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	3
HRBEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	SUJET/Feuille	19/ 19