

Annexe 1 : Fiche signalétique de l'établissement

Dénomination sociale	« Mas du Père Soulas »
Structure juridique	Société Anonyme La SA « Mas du Père Soulas » a été créée courant 2002 par Monsieur Clavel pour reprendre le fonds de commerce d'hôtellerie restauration précédemment mis en redressement judiciaire. La société fonctionne sur le modèle traditionnel avec Conseil d'Administration dont M. Clavel est le Président Directeur Général, Président du Conseil d'Administration. À ce titre, sa rémunération est fiscalement assimilée à un salaire et incluse dans les charges de personnel de l'établissement.
Capital social	204 000 euros
Activités	
♦ Hébergement	40 chambres, de taille standard, dont l'aménagement est moderne et confortable dans un immeuble de 5 étages datant du milieu du 20 ^e siècle. Toutes sont équipées de lits jumeaux, de douches et sanitaires privés, d'une tablette bureau avec une chaise, de la TV, du téléphone et d'une prise de connexion Internet.
♦ Restaurant	Au rez-de-chaussée de l'établissement, salle de 60 places assises dans un décor de jardin méditerranéen et disposant d'un accès direct sur la rue.
♦ Bar	Quelques chauffeuses sont disposées autour d'un comptoir de bar dans le hall de l'hôtel et permettent de prendre un verre.
Personnel	L'effectif moyen à prendre en compte est de 9 personnes. Cet effectif est habituellement ainsi réparti :
♦ En hébergement	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M. Clavel assure l'essentiel de la présence en réception, ✓ 3 femmes de chambres, ✓ 1 personne polyvalente,
♦ En restauration/bar	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1 chef de cuisine, ✓ 1 commis de cuisine apprenti, ✓ 1 chef de rang, ✓ 1 serveur.

SESSION	EXAMEN - BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
2005	Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 7 / 17

Annexe 2 : Comptes de résultat « Mas du Père Soulas »

Compte de résultat 2003

	Hébergement	%	Restauration	%	Total	%	Informations statistiques sur les ventes	Valeurs
Chiffre d'affaires hors taxes	348 930	100,00%	194 984	100,00%	543 914	100,00%	Hébergement	
Achats de denrées et boissons			70 194	36,00%			Nombre de chambres	40
Variation de stocks :							Taux d'occupation	50%
Denrées et Boissons			-3 900	-2,00%			Indice fréquentation	1,20
Achats de produits d'accueil	11 166	3,20%					Nombre de jours d'ouverture	337
Variation de stock :							Nbre chambres louées	6 740
Produits d'accueil	-1 050	-0,30%					Prix moyen chambre HT	51,77
Marge brute	338 814	97,10%	128 690	66,00%	467 504	85,95%	Chiff d'affaires héberg	348 930
Salaires et traitements					157 740	29,00%	Restauration	
Charges sociales					56 600	10,41%	Nombre jours d'ouverture	243
Marge après coût principal					253 164	46,54%	Taux captage Petit déj.	78%
Autres achats et charges externes					63 250	11,63%	Nbre Petit déjeuners	6 309
Impôts, taxes et versements ass.					22 500	4,14%	Prix Petit déj HT	5,94
Résultat brut d'exploitation					167 414	30,78%	Chiff d'affaires P. déj	37 475
Loyer et charges locatives					96 000	17,65%	Nbre couverts annuels	9 460
Dotations aux amortissements					84 000	15,44%	Capacité restaurant	29 160
Charges financières					20 000	3,68%	Taux de fréquentation	32%
Résultat courant avant impôts					-32 586	-5,99%	Prix par couvert HT	16,65
Impôt sur les sociétés					0	0,00%	Chiff d'affaires restaurant	157 509
Résultat net					-32 586	-5,99%	Chiff d'affaires restauration	194 984
							Nbre couverts midi	6 433
							<i>dont clients de l'hôtel</i>	1 051
							Nbre couverts soir	3 027
							<i>dont clients de l'hôtel</i>	2 550

SESSION	EXAMEN -. BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
2005	Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 8 / 17

Annexe 2 (suite) : Comptes de résultat « Mas du Père Soulas »

Compte de résultat 2004

	Hébergement	%	Restauration	%	Total	%
Chiffre d'affaires hors taxes	373 703	100,00%	225 377	100,00%	599 080	100,00%
Achats de denrées et boissons			77 536	34,40%		
Variation de stocks :						
Denrées et Boissons			-2 350	-1,04%		
Achats de produits d'accueil	11 960	3,20%				
Variation de stock :						
Produits d'accueil	-750	-0,20%				
Marge brute	362 493	97,00%	150 191	66,64%	512 684	85,58%
Salaires et traitements					164 200	27,41%
Charges sociales					58 700	9,80%
Marge après coût principal					289 784	48,37%
Autres achats et charges externes					62 000	10,35%
Impôts, taxes et versements ass.					25 000	4,17%
Résultat brut d'exploitation					202 784	33,85%
Loyer et charges locatives					96 000	16,02%
Dotations aux amortissements					84 000	14,02%
Charges financières					18 000	3,00%
Résultat courant avant impôts					4 784	0,80%
Impôt sur les sociétés (1)					1 575	0,26%
Résultat net					3 209	0,54%

(1) Impôt forfaitaire annuel

Informations statistiques sur les ventes	Valeurs
Hébergement	
Nombre de chambres	40
Taux d'occupation	53%
Indice fréquentation	1,20
Nombre de jours d'ouverture	337
Nbre chambres louées	7 144
Prix moyen chambre HT	52,31
Chiff d'affaires héberg	373 703
Restauration	
Nombre jours d'ouverture	243
Taux captage Petit déj.	80%
Nbre Petit déjeuners	6 858
Prix Petit déj HT	5,85
Chiff d'affaires P. déj	40 119
Nbre couverts annuels	11 080
Capacité restaurant	29 160
Taux de fréquentation	38%
Prix par couvert HT	16,72
Chiff d'affaires restaurant	185 258
Chiff d'affaires restauration	225 377
Nbre couverts midi	8 311
<i>dont clients de l'hôtel</i>	1 115
Nbre couverts soir	2 769
<i>dont clients de l'hôtel</i>	2 315

SESSION	EXAMEN - BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
2005	Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 9 / 17

Bilan fonctionnel au 31/12/2004

Actif	Valeurs brutes en €	Passif	Valeurs brutes en €
Immobilisations incorporelles		Capital social	204 000
Fonds commercial	598 000	Réserve légale	
Immobilisations corporelles		Report à nouveau débiteur	-32 586
Aménagements	352 000	Résultat de l'exercice	3 209
Installations techniques	150 000	Amortissements et prov de l'actif	168 000
Autres immobilisations corp.	50 000	Comptes courants d'associés (1)	262 627
Total immobilisations brutes	1 150 000	Ressources propres	605 250
Actifs d'exploitation		Dettes financières	450 000
Stock denrées et boissons	4 000	Ressources stables	1 055 250
Stock produits d'accueil	1 000	Dettes d'exploitation	
Créances d'exploitation	21 000	Dettes fournisseurs	69 630
Charges constatées d'avance	4 000	Dettes fiscales et sociales	52 620
Actifs hors exploitation		Dettes hors exploitation	
Autres créances	12 500	Passifs de trésorerie	
Actifs de trésorerie		Soldes créditeurs de banques	20 000
Disponibilités	5 000		
Total 2	47 500	Total 2	142 250
Total général	1 197 500	Total général	1 197 500

(1) Les comptes courants d'associés, bloqués sur 5 ans, sont considérés comme des fonds propres.

SESSION	EXAMEN - BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
2005	Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 10 / 17

Annexe 4 : informations sur l'évolution touristique régionale

« Le Languedoc Roussillon a perdu ses étrangers »

En Languedoc-Roussillon, les saisons estivales accumulent les contre-performances. Les premiers chiffres fiables, présentés par le CRT, révèlent une baisse inquiétante de la fréquentation. « Juillet a été presque catastrophique et août légèrement redressé », estime Dominique Képlandy, délégué général du CRT Languedoc-Roussillon-Septimanie. « C'est la clientèle internationale qui a surtout fait défaut ».

« Ce n'est pas parce qu'ils n'apprécient plus notre région, tempère Bernard Sauvaire, président de la chambre régionale des industries du tourisme, mais le calendrier des départs n'est plus en phase avec notre saison. Les Hollandais ont pris leurs congés à partir du 17 juillet, les Allemands du 22 juillet et les Anglais du 23 juillet ». La livre britannique recule face à l'euro et la clientèle des Pays-Bas a préféré l'ex-Yougoslavie et la Grèce. « Quant aux Allemands, ils vivent un malaise économique et préfèrent rester chez eux ou aller au Tyrol. Rien que pour le voyage aller-retour en voiture Francfort-Languedoc, une famille de quatre personnes doit dépenser 600 euros. Cela fait cher le déplacement ».

Conséquence : troisième région touristique de France (15 millions de visiteurs par an, un chiffre d'affaires annuel de 4,7 milliards d'euros et 65000 emplois directs et indirects) le Languedoc-Roussillon s'attend à un recul de 3 % à 7 %. « Soit entre 2 et 4 millions de nuitées en moins par rapport à 2003 qui n'était pas un bon cru », indique M. Képlandy. Parmi les secteurs les plus touchés : le tourisme

fluvial, les stations thermales, la restauration, la location de meublés et l'hôtellerie. Les campings s'en tirent mieux, ainsi que les hôtels urbains, moins sujets aux fluctuations de la fréquentation estivale.

« Élargir l'offre »

« La crainte d'une nouvelle canicule, l'Euro de football, les Jeux Olympiques, ont aussi incité les gens à rester chez eux », ajoute M. Képlandy. « L'effet 35 heures » est mis en cause. « Cette dépression touristique doit nous inciter à réfléchir et agir pour élargir l'offre touristique au delà de l'été », avance Gérard Borrás, président de la chambre de commerce et d'industrie de Montpellier. « Nous sommes dans une période de mondialisation du tourisme. Notre avenir passe par le tourisme quatre saisons ».

S'ajoutent la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs français, le parc locatif vieillissant, les prix parfois prohibitifs à la terrasse des cafés et dans les restaurants et enfin un tourisme « soleil - sommeil » passé de mode. M. Sauvaire juge donc que le Languedoc-Roussillon doit désormais attirer deux types de vacanciers : le touriste balnéaire et la clientèle de « niche » : randonnées en VTT, plongée sous-marine, filière équestre, arts régionaux, etc. Le tout accompagné d'une politique tarifaire inédite : « les prix ne doivent plus être les mêmes tout au long de l'année ».

Philippe Palat, *Le Monde*, 3/09/2004.

Opération séduction pour le Languedoc

Le Languedoc-Roussillon veut attirer de nouveaux publics, notamment des retraités, en redorant son blason touristique. Les communes sont appelées par les professionnels à créer plus de festivals et animations. Le tourisme culturel et l'arrière-pays sont les seuls à avoir tiré leur épingle du jeu en ce difficile mois d'août.

Extrait de Listes@LEMONDE.FR du 07/09/2004

SESSION	EXAMEN - BTS Hôtellerie Restauration	Durée	5 heures
2005	Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière	Feuille/SUJET	Page 11 / 17