

CONSIGNES

VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC LA COPIE :

- les annexes 3 et 4 page 5
- l'annexe 5 page 6
- l'annexe 7 page 8
- l'annexe 9 page 9
- l'annexe 10 page 10
- l'annexe 13 page 13
- l'annexe 15 page 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 : **2005**

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

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

Coef : **2**

Durée : **2 heures**

Repère : 0506-RESEGMA

Ce sujet comporte 15 pages

Page 1/15

Le restaurant "La Symphonie" est situé dans le centre de Charleville-Mézières. Mademoiselle LAURENT, gérante, est propriétaire du fonds de commerce mais pas des murs.

La capacité du restaurant est de 40 couverts et l'établissement réalise régulièrement des prestations "traiteur".



La clientèle est une clientèle d'affaires la semaine et familiale le week-end.

Le ticket moyen est de 28 €.

Le restaurant est ouvert 300 jours par an avec une fermeture hebdomadaire le lundi.

Fermeture annuelle une partie du mois de novembre.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile.

 Restaurant LA SYMPHONIE 
14 Rue du Moulin
08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES
Tél : 03/24/53/12/37
Fax : 03/24/53/18/13

Mademoiselle LAURENT doit effectuer des opérations courantes de gestion. Il vous est demandé de l'aider dans le traitement de quatre dossiers.

DOSSIER 1 : Déclaration de TVA

DOSSIER 2 : Politique des prix

DOSSIER 3 : Analyse du contrat de bail commercial

DOSSIER 4 : Techniques commerciales

CHAQUE DOSSIER EST INDÉPENDANT

SUJET

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
RESTAURATION

Session : **2005**

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

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

Coef : **2**

Durée : **2 heures**

Repère : 0506-RESEGMA

Ce sujet comporte 15 pages

Page 2/15

DOSSIER N° 1 : DÉCLARATION DE TVA

Comme chaque mois, Mademoiselle LAURENT doit remplir la déclaration de TVA CA3, régime du réel normal. Elle vous demande d'effectuer cette tâche à sa place pour le mois de mai 2005.

Vous disposez des documents suivants :

- Tableau récapitulatif des ventes du mois de mai 2005 (**annexe 1**)
- Montant des achats du mois de mai 2005 (**annexe 2**)
- Tableau de calcul de la TVA collectée du mois de mai 2005 (**annexe 3**)
- Tableau de calcul de la TVA déductible du mois de mai 2005 (**annexe 4**)
- La déclaration de la TVA CA3 du mois de mai 2005 (**annexe 5**).

1.1. Compléter le tableau préparatoire de calcul de la TVA collectée pour le mois de mai 2005 (**annexe 3**).

1.2. Compléter le tableau préparatoire de calcul de la TVA déductible pour le mois de mai 2005 (**annexe 4**).

1.3. Compléter la déclaration de TVA CA3 (**annexe 5**) sachant que l'entreprise dispose d'un crédit de TVA à reporter de 318 € du mois d'avril 2005.

L'administration fiscale demande que les chiffres soient arrondis à l'euro le plus proche sur la déclaration de TVA.

RAPPEL

Les taux de TVA applicables dans la restauration sont :

- 19,6 % sur les prestations de restauration
- 5,5 % sur les ventes à emporter
- 19,6 % sur les prestations annexes.

DOSSIER N° 2 : POLITIQUE DES PRIX

Mademoiselle LAURENT vous demande également d'analyser la gamme des entrées sur la carte du mois de mai 2005.

Vous disposez :

- d'un extrait de la carte du restaurant (**annexe 6**)
- du nombre de plats vendus au cours du mois de mai 2005 (**annexe 7**)
- du calendrier du mois de mai 2005 (**annexe 8**).

- 2.1. Compléter le tableau récapitulatif du chiffre d'affaires de l'établissement du mois de mai 2005 (**annexe 7**).
- 2.2. Calculer les indices de popularité du mois de mai 2005 (**annexe 9**) en arrondissant à trois décimales. Commenter ce tableau.
- 2.3. Vérifier les principes d'OMNES pour le mois de mai 2005 (**annexe 10**).

REMARQUES :

- La carte est valable pour le 2^{ème} trimestre 2005.
- Ce mois-ci, en suggestion du jour, a été proposé le plat "feuille de chêne au saumon fumé".

DOSSIER N° 3 :
ANALYSE DU CONTRAT DE BAIL COMMERCIAL

Suite aux contrôles de sécurité effectués dans les locaux, Mademoiselle LAURENT doit procéder à la mise aux normes de son restaurant. Ces mises en conformité entraînent des dépenses non négligeables. Vous êtes chargé(e) de rechercher des informations afin de déterminer à qui incombe la prise en charge des frais. Elle en profite pour vous demander de vérifier certains éléments du contrat de bail.

Vous disposez :

- du contrat de bail du restaurant (**annexe 11**)
- d'un article du magazine "L'Hôtellerie" (**annexe 12**).

À partir de vos connaissances et des **annexes 11 et 12**, répondre aux questions posées en **annexe 13**.

DOSSIER N° 4 :
TECHNIQUES COMMERCIALES

Mademoiselle LAURENT a remarqué qu'une partie de sa clientèle consommait peu de desserts. Elle s'est renseignée afin de savoir si ce phénomène était répandu. Elle a trouvé un article (**annexe 14**) qu'elle vous demande de consulter afin de l'aider à trouver des solutions pour augmenter la consommation des desserts dans l'établissement.

Répondre aux questions présentées en **annexe 15**.

DOSSIER 1
(À RENDRE AVEC LA COPIE)

ANNEXE 1

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES VENTES DU MOIS DE MAI 2005

PRESTATIONS	CHIFFRE D'AFFAIRES TTC
Restaurant	10 650 €
Banquet	2 658 €
Ventes à emporter	5 890 €
Prestations annexes	531 €

ANNEXE 2

ACHATS DU MOIS DE MAI 2005

- Achats de biens et services HT au taux de 5,5 % : 2 933 €
- Achats de biens et services HT au taux de 19,6 % : 2 387 €
- Achat d'une machine à café : 890 € TTC

ANNEXE 3

TABLEAU PRÉPARATOIRE AU CALCUL DE LA TVA COLLECTÉE DU MOIS DE MAI 2005

PRESTATIONS	CHIFFRE D'AFFAIRES TTC	TAUX DE TVA	CHIFFRE D'AFFAIRES HT	MONTANT DE TVA
Restaurant				
Banquet				
Vente à emporter				
Prestations annexes				
Total				

ANNEXE 4

TABLEAU PRÉPARATOIRE DE CALCUL DE LA TVA DÉDUCTIBLE DU MOIS DE MAI 2005

ÉLÉMENTS	VALEUR TTC	TAUX DE TVA	VALEUR HT	MONTANT DE TVA
Achats à 5,5 %				
Achats à 19,6 %				
Immobilisations				

DOSSIER 1

ANNEXE 5

(À rendre avec la copie)

Les dispositions des articles 34, 35 et 36 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés s'appliquent : elles vous garantissent, pour les données vous concernant, auprès du centre des impôts, un droit d'accès et un droit de rectification.

A MONTANT DES OPÉRATIONS RÉALISÉES			
OPÉRATIONS IMPOSABLES (H.T.)		OPÉRATIONS NON IMPOSABLES	
01	Ventes prestations de services	04	Exportations hors CE..... 0032
	Autres opérations imposables	05	Autres opérations non imposables
03	Acquisitions intracommunautaires 0031 (dont ventes à distance et/ou opérations de montage :	06	Livraisons intracommunautaires
)	07	Achats en franchise

B DÉCOMPTÉ DE LA TVA À PAYER			
TVA BRUTE		Base hors taxe	Taux due
Opérations réalisées en France métropolitaine			
	Taux normal 19,6 %	0206	
	Taux réduit 5,5 %	0105	
Opérations réalisées dans les DOM			
	Taux normal 8,5 %	0201	
	Taux réduit 2,1 %	0100	
Opérations imposables à un autre taux (France métropolitaine ou DOM)			
	Ancien taux	0900	
14	Opérations imposables à un taux particulier (décompte effectué sur annexe 3310 A)	0950	
	TVA antérieurement déduite à reverse:	0600	
	La ligne 11 ne concerne que les DOM. Les autres opérations relevant du taux de 2,1 % continuent d'être déclarées sur l'annexe 3310 A.		
	16 Total de la TVA brute due (lignes 06 à 15)		
	17 Dont TVA sur acquisitions intracommunautaires	0035	
	18 Dont TVA sur opérations à destination de Monaco	0038	
TVA DÉDUCTIBLE			
	Biens constituant des immobilisations	0703	
20	Autres biens et services	0702	
21	Autre TVA à déduire	0059	
	Report du crédit apparaissant ligne 27 de la précédente déclaration (A convertir si ce crédit est en francs et votre déclaration en euros)	8031	
	Indiquer ici le pourcentage de déduction applicable pour la période s'il est différent de 100 % <input style="width: 50px;" type="text"/> %		
	24 Total TVA déductible (lignes 19 à 22)		

CRÉDIT		TAXE À PAYER	
25	Crédit de TVA (ligne 24 - ligne 16)	0705	
	Remboursement demandé sur formulaire n° 3519 joint	8032	
	Crédit à reporter (ligne 25 - ligne 26)	8003	
	<i>(Cette somme est à reporter ligne 22 de la prochaine déclaration.)</i>		
	Attention! Une situation de TVA créditrice (ligne 25 servie) ne dispense pas du paiement des taxes assimilées déclarées ligne 29.		
	28 TVA nette due (ligne 16 - ligne 24)		
	29 Taxes assimilées calculées sur annexe n° 3310 A	9979	
	30 Sommes à imputer y compris acompte congés	9989	
	31 Sommes à ajouter y compris acompte congés	9969	
	32 Total à payer (lignes 28 + 29 - 30 + 31) <i>(N'oubliez pas de joindre le règlement correspondant)</i>		

Si vous réalisez des opérations intracommunautaires, pensez à la déclaration d'échanges de biens à souscrire auprès de la Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects (Cf. notice de la déclaration CA3)

DOSSIER 2

ANNEXE 6
EXTRAIT DE LA CARTE

LES ENTRÉES

SALADE DE CROUSTILLANT DE CHÈVRE	7 €
ASSIETTE DE FOIE GRAS MAISON (*)	13 €
ESCARGOTS AU BEURRE D'AIL	10 €
FEUILLE DE CHÊNE AU SAUMON FUMÉ	11 €
POÊLÉE DE SAINT JACQUES ET SA FONDUE DE POIREAUX	14 €
SALADE DE MAGRET FUMÉ ET SON FOIE GRAS	13 €
GRATIN DE SAINT-JACQUES AUX PETITS LÉGUMES (*)	8 €
BAMBOU DE VOLAILLE ET SA SALADE	9 €

(*) PLATS PROPOSÉS UNIQUEMENT LE SAMEDI ET LE DIMANCHE

SUGGESTION DU JOUR : FEUILLE DE CHÊNE AU SAUMON FUMÉ

DOSSIER 2

ANNEXE 7

(À rendre avec la copie)

TABLEAU RÉCAPITULATIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU MOIS DE MAI 2005

Entrées	Prix Unitaire	Nombre de plats vendus	Chiffre d'affaires
Salade de croustillant de chèvre		128	
Assiette de foie gras maison		112	
Escargot au beurre d'ail		126	
Feuille de chêne au saumon fumé		80	
Poêlée de St-Jacques et sa fondue de poireaux		200	
Salade de magret fumé et son foie gras		65	
Gratin de St-Jacques aux petits légumes		130	
Bambou de volaille et sa salade		73	
TOTAL			

ANNEXE 8

CALENDRIER DU MOIS DE MAI

MAI 2005					
D	1	8	15	22	29
L	2	9	16	23	30
M	3	10	17	24	31
M	4	11	18	25	
J	5	12	19	26	
V	6	13	20	27	
S	7	14	21	28	

DOSSIER 2

ANNEXE 9 (À rendre avec la copie)

TABLEAU DU CALCUL DE L'INDICE DE POPULARITÉ DU MOIS DE MAI 2005

Désignation des plats	Quantité vendue	Indice des ventes	Nombre de présentations	Indice de présentation	Indice de popularité
Salade de croustillant de chèvre					
Assiette de foie gras maison					
Escargot au beurre d'ail					
Feuille de chêne au saumon fumé					
Poêlée de St-Jacques et sa fondue de poireaux					
Salade de magret fumé et son foie gras					
Gratin de St-Jacques aux petits légumes					
Bambou de volaille et sa salade					
TOTAL		

COMMENTAIRES :

DOSSIER 2

ANNEXE 10 (À rendre avec la copie)

VÉRIFICATION DES PRINCIPES D'OMNES

Principes	Vérification des principes	Commentaires
<u>1^{er} Principe :</u> L'ouverture de la gamme		
<u>2^{ème} Principe :</u> La dispersion des prix		
<u>3^{ème} principe :</u> Le rapport demande/offre		
<u>4^{ème} Principe</u> La mise en avant		

DOSSIER 3

ANNEXE 11

EXTRAIT DU BAIL COMMERCIAL

BAIL COMMERCIAL

(...)

DURÉE

Le présent bail est consenti et accepté pour une durée de NEUF années entières et consécutives à compter du 1^{er} avril 2004. Conformément aux dispositions de l'article 3-1 du décret susvisé, le PRENEUR aura la faculté de donner congé à l'expiration de chaque période triennale. Le bailleur, aura la même faculté s'il entend invoquer les dispositions des articles 10, 13 et 15 du même décret afin de construire ou de reconstruire l'immeuble existant, de le surélever ou d'exécuter des travaux prescrits ou autorisés dans la cadre d'une opération de restauration immobilière. La partie qui voudra mettre fin au bail dans l'un ou l'autre des cas ci-dessus prévus devra donner congé à l'autre par acte extra judiciaire, au moins six mois avant l'expiration de la période triennale en cours.

DESTINATION DES LIEUX LOUÉS

Les biens présentement loués devront servir exclusivement à l'usage suivant :

- exploitation de tous commerces à l'exception du commerce d'optique
- habitation personnelle

(...)

ENTRETIEN ET RÉPARATIONS

Le PRENEUR tiendra les lieux loués de façon constante en parfait état de réparations locatives et de menu entretien ; il supportera en outre celles visées à l'article 605 du Code Civil, le bailleur n'étant tenu que des grosses réparations prévues à l'article 606 du même code. (1)

Le PRENEUR acceptera et laissera faire, sans prétendre à aucune indemnité ni réduction de loyer, toutes les réparations que le bailleur serait amené à faire en vertu de l'alinéa précédent, même pour une durée allant au-delà de quarante jours.

(...)

LOYER

En outre, le présent bail est consenti et accepté moyennant un loyer annuel de dix mille six cent euros (10 600 €) augmenté de la TVA.

(...)

RÉVISION DU LOYER

Les parties conviennent expressément que le loyer sera réévalué tous les trois ans à la date anniversaire de l'entrée en jouissance du présent bail, en fonction de la variation de l'indice national du coût de la construction tel qu'il est établi par l'INSEE.

(1)

Les grosses réparations sont celles des gros murs et des voûtes, le rétablissement des poutres et des couvertures entières.

Celui des digues et des murs de soutènement et de clôture aussi en entier.

Toutes les autres réparations sont d'entretien.

DOSSIER 3

ANNEXE 12

J'exploite un petit établissement hôtelier de 5^e catégorie et les services de la préfecture ont imposé une mise aux normes de sécurité incendie (porte coupe-feu, alarme incendie, mise aux normes de toute l'installation électrique, de la chaudière, etc).

Les travaux de sécurité qui vous sont demandés par les services de sécurité de la préfecture sont des travaux imposés par l'autorité administrative et qui doivent être à la charge du propriétaire, sauf en cas de clause expresse contraire.

La jurisprudence qui a été appelée plusieurs fois à se prononcer sur ce sujet est très claire : elle considère que ces travaux sont à la charge du propriétaire.

À titre d'exemple, nous vous proposons quelques arrêts rendus en la matière.

Les travaux prescrits par l'autorité administrative (dans cette affaire il s'agissait d'un ravalement) sont à la charge du propriétaire, sauf stipulation expresse contraire, alors même que le bail met toutes les réparations y compris le gros œuvre à la charge du preneur. (Cass.civ 3 du 10 mai 2001). La clause stipulant que le locataire accepte les lieux en l'état ne dispense pas le bailleur de prendre à sa charge les travaux prescrits par l'administration. Dans cette affaire, la commission administrative de sécurité

avait exigé, pour ces locaux destinés à recevoir du public, divers travaux dont l'édification d'un mur coupe feu (Cass. Civ. 3 du 27 mars 2002). Seule une clause expresse contraire dans votre bail peut mettre à la charge du locataire ces travaux imposés par l'autorité administrative. Mais dans ce cas la jurisprudence exige alors que la clause soit rédigée de façon très claire et très précise, celle-ci ne devant pas donner lieu à interprétation. Par exemple, une clause qui permettrait de mettre à la charge du locataire les travaux imposés par l'autorité administrative : « Le preneur s'oblige à se conformer à toutes prescriptions de l'autorité administrative pour cause d'hygiène, de salubrité, et autres causes et à exécuter à ses frais tous travaux qui seraient prescrits » (Cass. Civ 3 du 23 juin 1993). Comme vous pouvez le constater, cette clause ne donne pas lieu à interprétation. Elle est très claire et très précise puisqu'elle prévoit que le preneur doit non seulement faire ses travaux, mais qu'en outre, il doit les payer.

L'hôtellerie 08/04/04

DOSSIER 3
ANNEXE 13
(À rendre avec la copie)

Répondre aux interrogations de Mlle Laurent :

- 3.1. Qui devra payer la facture pour la mise aux normes demandée par les autorités administratives ? Justifier votre réponse.

- 3.2. Le chauffe-eau vient de tomber en panne. Qui devra le remplacer et le payer ? Justifier.

- 3.3. Le contrat de bail a été signé en avril 2004. À quelle date sera-t-il échu ?

- 3.4. Mlle Laurent peut-elle décider de rompre le contrat avant la date d'échéance ?
Si oui, à quelle date au plus tôt pourra-t-elle le faire ?

- 3.5. Le montant du loyer est fixé à 10 600 €. Peut-il être augmenté de 10 %, 6 mois après la signature du bail. Justifier votre réponse.

DOSSIER 4 ANNEXE 14

VENDRE PLUS DE DESSERTS AU RESTAURANT

Le dessert bien conçu et bien vendu permet d'améliorer la rentabilité d'un établissement et de parfaire son image de marque. Alors, comment vendre plus de desserts ? Relais d'Or-Miko a fait mener une enquête pour mieux connaître les attentes des convives dans deux contextes : le contexte « repas de midi » et le contexte « plaisirs et loisirs ». Voici ce qui découle des résultats de cette enquête.

Au repas de midi :

D'après l'enquête Relais d'Or-Miko, parmi les personnes qui déjeunent au quotidien au restaurant, la moitié des clients (49 %) pourraient consommer des desserts plus souvent : ce sont notamment les jeunes, les femmes, les sédentaires et les urbains. Voilà les catégories qu'il faut chercher à séduire.

Proposez menus et formules avec desserts et desserts du jour. En effet, d'après l'enquête, le facteur le plus motivant pour prendre un dessert est la proposition des desserts directement dans le cadre de la formule ou du menu.

Travaillez la rédaction de votre carte. Bien choisis, les mots ont un réel pouvoir. Parlez de vos desserts, décrivez-les, donnez des détails sur les textures, les parfums, les ingrédients, la structure (sans tricher car rien n'est plus fâcheux qu'un client déçu).

Soignez la présentation de vos desserts afin qu'ils donnent envie. L'envie suscitée par la vue d'un dessert sur une table voisine arrive en seconde position. Alors, servez un dessert au premier client, ou bien offrez-le lui s'il n'en commande pas a priori, et arrangez-vous pour que les autres aient le temps de le voir passer. 65 % des clients se disent prêts à craquer en voyant le dessert de leur voisin.

Assurez un service rapide pour que vos clients aient le temps de prendre un dessert. Le temps pour prendre un dessert est le 3^{ème} facteur déterminant. Alors pas de temps mort pendant le service. Proposez des desserts légers. 100 % des personnes interrogées considèrent que les salades de fruits et les fruits sont des desserts légers. 82 % considèrent les glaces comme telles. Viennent ensuite les desserts lactés, les tartes, les mousses au chocolat et les gâteaux.

Faites consommer des glaces en hiver à vos clients. En été, 50 % des convives au restaurant prennent des glaces alors qu'ils ne sont que 18 % à le faire en hiver. Près de 30 % des clients aiment les glaces mais n'en prennent pas en hiver, du simple fait de la saison.

Pour les repas plaisirs et loisirs :

Dans le cadre du contexte plaisirs et loisirs, plus de la moitié des convives (52 %) prennent un dessert « toujours » et « le plus souvent ». À vous de convaincre les autres de prendre un dessert plus souvent.

Proposez des desserts créatifs et originaux. L'originalité semble être en effet le seul critère déterminant (sans être néanmoins fondamental) pour qu'un client soit motivé à prendre un dessert dans le cadre « plaisirs et loisirs ». Ce critère est plus important pour les personnes de culture alimentaire actuelle que pour les personnes de culture alimentaire traditionnelle. Il est également important pour les moins de 40 ans que pour les personnes au-delà de ce seuil. Alors faites travailler votre créativité sur la recette, mais aussi sur son appellation et, bien sûr, sur sa visualisation.

Soignez la présentation de vos desserts afin qu'ils donnent envie. La visualisation du dessert sur les tables vient en effet tout de suite après l'originalité du dessert. Alors, si vos desserts sont beaux et bien architecturés, quand vous servez des desserts à une table, arrangez-vous pour que les autres clients aient le temps de les voir passer.

Jouez avec la glace en hiver. Dans le contexte « plaisirs et loisirs », les convives prennent plus de glaces que dans le contexte « repas de midi ». Ils sont 57 % à en prendre « chaque fois », « très souvent » et « souvent » en été, et 29 % en hiver. Cependant, en hiver, 25 % n'en prennent jamais !

ANNEXE 15
(À rendre avec la copie)

4.1. On indique dans l'article de presse, **annexe 14**, "... les personnes qui déjeunent au quotidien au restaurant..."
Rechercher trois raisons qui poussent cette clientèle à déjeuner hors de son domicile.

4.2. Citer trois techniques qui inciteraient les clients "repas de midi" à commander un dessert.

4.3. Proposer trois actions pour augmenter la consommation de glaces en hiver pour les deux types de clientèle.

4.4. Au-delà des actions précitées pour augmenter la consommation de desserts dans son établissement, Mademoiselle LAURENT souhaite faire progresser la présence de la clientèle familiale le week-end. Elle vous demande de lui proposer deux moyens – hors médias classiques – destinés à attirer cette clientèle.