



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Caen pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

<b>EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL</b> <b>SÉRIE : RESTAURANT</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>Corrigé</b>
<b>Épreuve : U30 GESTION APPLIQUÉE</b>	<b>Durée : 2 h 00</b>	<b>Coefficient : 2</b>

**ÉPREUVE E3 : GESTION APPLIQUÉE**

**CORRIGÉ**

**LE PAQUEBOT**

CRDP de l'Académie de Caen

<b>Corrigé</b>		
<b>Épreuve E3 : Gestion Appliquée</b>		
<b>BREVET PROFESSIONNEL</b> <b>RESTAURANT</b> Session : 2009	Coefficient : 2	Durée : 2 heures
Ce corrigé comporte 9 pages		
Barème : 40 points		

**ANNEXE R1 : 3 points**  
(À rendre avec la copie)

<b>Dénomination des PLATS</b>	<b>Quantités</b>	<b>P.Unitaire</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>
Sardines à la plancha aux herbes fraîches avec pommes vapeur et coulis de tomates	25	10 €	250 € (0.25pt par ligne)
Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes	120	16 €	1 920 € (0.25pt par ligne)
Fraîcheur de homard et artichaut, infusion coraillée	80	21 €	1 680 € (0.25pt par ligne)
Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin	170	20 €	3 400 € (0.25pt par ligne)
Gambas flambées et son riz pilaf	170	18 €	3 060 € (0.25pt par ligne)
Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre	150	12 €	1 800 € (0.25pt par ligne)
Julienne en papillote aux parfums de Provence	90	13 €	1 170 € (0.25pt par ligne)
Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines	52	22 €	1 144 € (0.25pt par ligne)
Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée	110	14 €	1 540 € (0.25pt par ligne)
Gratin de fruits de mer	71	15 €	1 065 € (0.25pt par ligne)
<b>TOTAUX</b>	<b>1 038 (0.25 pt)</b>		<b>17 029 € (0.25pt)</b>

**ANNEXE R2 : 7 points**  
(À rendre avec la copie)

PRINCIPES	CALCULS	INTERPRÉTATION
<b>1<sup>er</sup> principe</b> : ouverture de la gamme	$22 \text{ €} / 10 \text{ €} = 2,20 < 2,5 \text{ ou } 3$  <i>1 point</i>	<i>Principe respecté : bonne ouverture de la gamme</i>  <i>1 point</i>
<b>2<sup>ème</sup> principe</b> : dispersion des prix	$22 \text{ €} - 10 \text{ €} = 12 \text{ €}$ $12 \text{ €} / 3 = 4 \text{ € par tranche}$  $10 \text{ €} \quad 14 \text{ €} \quad 18 \text{ €} \quad 22 \text{ €}$ $\left  \text{XXXX} \right  \text{---} \left  \text{XXX} \right  \text{---} \left  \text{XXX} \right $ OU $10 \text{ €} \quad 14 \text{ €} \quad 18 \text{ €} \quad 22 \text{ €}$ $\left  \text{XXX} \right  \text{---} \left  \text{XXX} \right  \text{---} \left  \text{XXXX} \right $ <i>1 point</i>	<i>Principe non respecté : les prix sont trop dispersés alors qu'ils devraient être concentrés dans la zone médiane</i>  <i>1 point</i>
<b>3<sup>ème</sup> principe</b> : indice Réponse/Prix (1)	$\frac{PMD}{PMO} = \frac{17\,029 / 1\,038}{161 / 10} = 16,41 / 16,10 = 1,02$  <i>2 points</i>	<i>Indice légèrement au dessus de la fourchette satisfaisante (0,90 à 1) mais on peut considérer que le principe est respecté car le dépassement est infime.</i>  <i>1 point</i>

(1) Rappel formule =  $\frac{\text{Prix Moyen Demandé}}{\text{Prix Moyen Offert}} = \frac{\text{Chiffre d'affaires total de la gamme}}{\text{Total Quantités vendues}}$

Prix Moyen Offert =  $\frac{\text{Somme des Prix Unitaires de la gamme}}{\text{Nombre de plats dans la gamme}}$

**ANNEXE R3 : 8 points**  
(À rendre avec la copie)

Dénomination des PLATS	Qtés vendues	Indices de vente (1)	Présentations	Indices de présentation (2)	Indices de popularité (3)
Sardines à la plancha aux herbes fraîches avec pommes vapeur et coulis de tomates	25	0,02 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	0,18 (0.25 pt)
Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes	120	0,12 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	1,09 (0.25 pt)
Fraîcheur de homard et artichaut, infusion coraillée	80	0,08 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	0,73 (0.25 pt)
Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin	170	0,16 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	1,45 (0.25 pt)
Gambas flambées et son riz pilaf	170	0,16 (0.25 pt)	50	0,1 (0.25 pt)	1,45 (0.25 pt)
Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre	150	0,14 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	1,27 (0.25 pt)
Julienne en papillote aux parfums de Provence	90	0,09 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	0,82 (0.25 pt)
Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines	52	0,05 (0.25 pt)	18	0,04 (0.25 pt)	1,25 (0.25 pt)
Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée	110	0,11 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	1,00 (0.25 pt)
Gratin de fruits de mer	71	0,07 (0.25 pt)	50	0,11 (0.25 pt)	0,64 (0.25 pt)
<b>TOTAUX</b>	<b>1 038</b>		<b>468(0.5pt)</b>		

(1) Formule = Quantités vendues du plat/Total des quantités vendues de la gamme

(2) Formule = Nombre de présentations du plat/Nombre de présentations totales de la gamme

(3) Formule = Indice de vente/Indice de présentation

**ANNEXE R4 : 4 points**  
(À rendre avec la copie)

**VOTRE JUGEMENT**

**PLATS APPRÉCIÉS PAR LA CLIENTÈLE :**

*La sole façon meunière, les gambas flambées, les huîtres de Marennes Oléron, l'aile de raie poêlée à la grenobloise, le carpaccio de Saint-Jacques au romarin et le dos de saumon cru mariné ont un bon indice (> à 1) et forment la structure de la carte : il faudra donc maintenir le niveau de qualité et de prix.*

*L'aile de raie poêlée à la grenobloise ayant un bon indice (1,25), il faut envisager de la présenter plus souvent.*

*2 points*

**PLATS À AMÉLIORER :**

*La julienne en papillote, la fraîcheur de homard et le gratin de fruits de mer doivent être améliorés : recette, présentation ou prix.*

*1 point*

**PLATS À SUPPRIMER :**

*Les sardines à la plancha ont un très mauvais indice et doivent être supprimées de la carte.*

*1 point*

**ANNEXE R5 : 6 points**  
(À rendre avec la copie)

FICHE DE STOCK : CHÂTEAU DE MARSANNAY												
Stock Maximum :		100		Méthode : Premier Entré – Premier Sorti					Stock Minimum :		30	
ENTRÉES				SORTIES				STOCKS				
Date	N° de bon	Qtés	Prix unitaire	Valeur	N° de bon	Qtés	Prix unitaire	Valeur	Qtés	Prix unitaire	Valeur	
01/07/08									46	13,50	621,00	
12/07/08					124	15	13,50	202,50	31	13,50	418,50 (0.5 par ligne)	
08/07/08					145	10	13,50	135,00	21	13,50	283,50 (0.5 par ligne)	
20/08/08	55	36	13,75	495,00					21	13,50	283,50 (0.5 par ligne)	
									36	13,75	495,00 (0.5 par ligne)	
27/08/08					175	5	13,50	67,50	16	13,50	216,00 (0.5 par ligne)	
									36	13,75	495,00 (0.5 par ligne)	
05/09/08					210	16	13,50	216,00	-	-	(0.5 par ligne)	
						2	13,75	27,50	34	13,75	467,50 (0.5 par ligne)	
09/09/08	83	60	13,30	798,00					34	13,75	467,50 (0.5 par ligne)	
									60	13,30	798,00 (0.5 par ligne)	
20/09/08					299	23	13,75	316,25	11	13,75	151,25 (0.5 par ligne)	
									60	13,30	798,00 (0.5 par ligne)	

**ANNEXE R6 : 4 points**  
(À rendre avec la copie)

**QUESTIONNAIRE**  
**ÉTUDE D'UN PLAN D'AMORTISSEMENT**

1. Donnez le détail des calculs pour les éléments suivants de la première année :

- Intérêts de 225 € =  $5\,000,00\text{ €} * 4,50\%$  = 225,00 € (1 point)
- Remboursement du capital de 1 000 € =  $5\,000,00\text{ €} / 5\text{ ans}$  = 1 000 € (1 point)

2. Déterminez le coût total de l'emprunt :

$$\text{Intérêts} + \text{Capital remboursé} = 675,00\text{ €} + 5\,000,00\text{ €} = \underline{5\,675,00\text{ €}} \text{ (1 point)}$$

3. Au 01/09/2011, après paiement de l'annuité, quel est le capital restant dû ?

$$\underline{\text{Capital emprunté} - \text{le cumul des remboursements de capital} = 5\,000\text{ €} - (3 * 1\,000\text{ €}) = 2\,000\text{ €} \text{ (1 point)}}$$

**ANNEXE R7 : 8 points**  
(À rendre avec la copie)

1. Déterminez le coût de la franchise sachant que les Droits d'entrée sont de type classique, que le CA HT est estimé à 450 000 € et que l'investissement est évalué à 500 000 € :

Remarque : ne pas tenir compte de la TVA

1. Droits d'entrée = 45 000 € (0.5 point)

2. Redevance de marque =  $450\,000\text{ €} * 3\% =$  13 500 € (0.5 point)

3. Redevance de communication = 7 000 € (0.5 point)

4. Investissement = 500 000 € (0.5 point)

Coût de la franchise = 565 500 € (1 point)

2. À qui s'adresse ce type de franchise ?

*Aux professionnels de la restauration (1.5 points)*

3. Citez 3 points forts de cette franchise (accepter 3 réponses parmi les solutions suivantes) :

- *Personnalisation possible du restaurant (décor, carte évolutive...),*
- *Concept attractif et rassurant,*
- *Expérience et savoir faire du réseau,*
- *Services et techniques aux franchisés qui ont fait leurs preuves (en cuisine, en salle, en gestion, en communication et en formation),*
- *Exclusivité territoriale et protection de la marque.*

*1.5 points (0.5 point \* 3)*

4. Donnez la définition d'un contrat de franchise en faisant ressortir pour chacune des parties une obligation à respecter :

*Contrat par lequel un franchiseur s'engage à mettre à disposition son nom, son enseigne et son savoir faire au profit d'un franchisé en échange du paiement d'une redevance.*

*2 points (0.5 point \* 4)*

**BAREME**  
**40 points**

**ANNEXE 1 : 3 points**

*0.25pts 10 lignes soit 2.5pts*  
*0.50pt pour les totaux*

**ANNEXE 2 : 7 points**

*1pt \* 2 premiers calculs + 2pts pour le 3ème calcul + 1pt \* 3 interprétations*

**ANNEXE 3 : 8 points**

*0.25pt \* 10 indices de vente*  
*0.25pt \* 10 indices de présentation*  
*0.25pt \* 10 indices de popularité*  
*0.50pt pour le total de colonne présentation*

**ANNEXE 4 : 4 points**

*2pts pour les plats appréciés*  
*1pt pour les plats à améliorer*  
*1pt pour le plat à supprimer*

**ANNEXE 5 : 6 points**

*0.5 points par ligne sauf la première non évaluée*

**ANNEXE 6 : 4 points**

*Emprunt :*

- 1) 1 pt par réponse soit 2 pts*
- 2) 1 pt*
- 3) 1 pt*

**ANNEXE 7 : 9 points**

- 1) 0.5pt \* 4 éléments de réponse soit 2pts + 1pt pour le coût de la franchise*
- 2) 1,5 pts*
- 3) 1,5 pts*
- 4) 0.5pt par information soulignée*