



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Montpellier 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.

# CONSIGNES

**VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC VOTRE COPIE :**

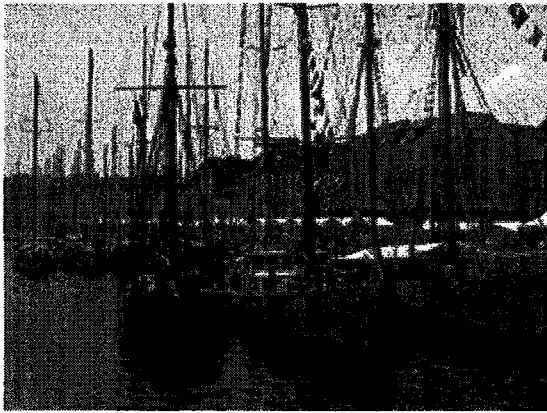
**Les annexes 1 à 7 pages 10 à 16**

## 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.*

<b>SUJET</b>		
<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL RESTAURATION</b>	<b>E2 Épreuve : Économie, Gestion de l'entreprise et Mathématiques</b>	
	<b>Sous-épreuve A2 : Économie et gestion de l'entreprise U21</b>	
<b>Session : 2011</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Durée : 2 heures</b>
Repère : 1106-RESEGMA	Ce sujet comporte 16 pages	Page 1/16



## **La Croix du Sud**

Spécialités de poissons

65 quai de Caligny  
50100 CHERBOURG  
02 33 74 XX XX

SARL au capital au 10 000 €  
RCS CHERBOURG B  
867 720 661  
L'établissement est ouvert toute l'année  
Fermeture hebdomadaire le dimanche soir  
L'exercice comptable coïncide avec l'année civile  
Régime du réel normal de la TVA

Carole et Ludovic MARTIN viennent de reprendre « LA CROIX DU SUD », un restaurant situé à Cherbourg, dans la Manche. Le restaurant est placé au cœur de la ville, le long des quais du port. Il est proche de la gare maritime, où arrivent les ferries en provenance d'Angleterre.

C'est un établissement implanté de longue date à Cherbourg, avec une bonne notoriété.

Le restaurant bénéficie, à parts égales, d'une clientèle locale et d'une clientèle de touristes, en majorité britanniques.

Bien que réputé et rentable, le restaurant a connu l'an passé une légère régression de son chiffre d'affaires.

Les repreneurs souhaitent lui donner un nouvel essor en procédant à différentes transformations :

- faire évoluer la carte qui n'a pas changé depuis longtemps,
- rénover l'agencement du restaurant qui est vieillot et défraîchi,
- embaucher un sommelier pour mettre en valeur la cave.

Vous avez été engagé(e) par Carole et Ludovic MARTIN qui vous chargent de les seconder dans l'évolution de l'établissement. Ils vous confient cinq dossiers :

N° dossier	Thème	Barème
1	TECHNIQUES COMMERCIALES	8 points
2	ÉTUDE DE POPULARITÉ ET RENTABILITÉ	11 points
3	COÛT MATIÈRES ET PRIX DE VENTE	7 points
4	INVESTISSEMENT ET AMORTISSEMENT	7 points
5	EMBAUCHE D'UN SOMMELIER	7 points

## DOSSIER 1

### TECHNIQUES COMMERCIALES

#### Le contexte

Carole et Ludovic MARTIN ne veulent pas modifier la carte sans réflexion ni méthode. Ils vous soumettent une documentation trouvée dans le magazine Néorestaurant **DOCUMENT 1** et vous demandent de répondre à leurs questions sur le renouvellement de la carte.

#### Votre rôle

Répondez aux questions de Carole et Ludovic MARTIN en complétant l'**ANNEXE 1**.

## DOSSIER 2

### ÉTUDE DE POPULARITÉ ET RENTABILITÉ

#### Le contexte

Le restaurant a acquis sa renommée sur sa carte de poissons.

Afin d'identifier les plats qui sont appréciés des clients et de mesurer leur rentabilité, Carole et Ludovic MARTIN décident d'étudier en détail la popularité et la rentabilité de chaque plat de la carte des poissons, de les classer en quatre catégories, puis de prendre les décisions de modification de la carte en conséquence.

Vous avez à votre disposition la carte des poissons **DOCUMENT 2**.

#### Votre rôle

1. Déterminez la popularité des plats en complétant l'**ANNEXE 2**.
2. Déterminez la rentabilité des plats en complétant l'**ANNEXE 3**.
3. Classez les plats de poissons en quatre catégories, en complétant l'**ANNEXE 4**.
4. Indiquez vos propositions pour modifier la carte des poissons sur l'**ANNEXE 4**.

## DOSSIER 3

### COÛT MATIÈRES ET PRIX DE VENTE

#### Le contexte

À la suite de l'étude de rentabilité, Ludovic MARTIN, le chef, envisage de proposer un nouveau plat de poisson : le turbot poché sauce Hollandaise, en remplacement du plat supprimé. Il souhaite déterminer le prix de vente de ce plat, à partir de son coût matières, sachant que le ratio matières est de 30 %. Il a commencé à établir la fiche technique de ce plat **ANNEXE 5**.

#### Votre rôle

1. Complétez la fiche technique en **ANNEXE 5**.
2. Calculez le prix de vente à la carte en **ANNEXE 5**.
3. Déterminez si le prix de vente du turbot poché sauce Hollandaise respecte la politique de prix du restaurant. Présentez et justifiez votre réponse en **ANNEXE 5**.

*Vous arrondirez les montants au centime le plus proche.*

## DOSSIER 4

### INVESTISSEMENT ET AMORTISSEMENT

#### Le contexte

Le nouvel agencement du restaurant a été achevé le 1er avril 2011. Carole MARTIN vous communique la facture correspondante **DOCUMENT 3**. Cette immobilisation sera amortie selon le mode d'amortissement linéaire, sur une durée de 8 ans. À cette échéance, sa valeur résiduelle sera nulle.

#### Votre rôle

1. Complétez l'en-tête et la première ligne du plan d'amortissement en **ANNEXE 6**.
2. Complétez l'extrait du bilan au 31 décembre 2011 en **ANNEXE 6**.

## DOSSIER 5

### EMBAUCHE D'UN SOMMELIER

#### Le contexte

Afin de mettre en valeur la cave et de répondre aux attentes de la clientèle, Carole MARTIN, responsable de la salle, estime nécessaire l'embauche d'un sommelier. Cependant, elle se pose de nombreuses questions d'ordre juridique liées au droit du travail et vous remet une documentation **DOCUMENT 4**.

#### Votre rôle

Répondez aux questions de madame MARTIN en complétant l'**ANNEXE 7**.

## Savoir renouveler sa carte pour créer la surprise

Changer sa carte de restaurant est un impératif pour fidéliser la clientèle. Mais quand et à quelle fréquence ? Selon les experts, le changement de saison est le meilleur moment, une à quatre fois par an.

Fini le temps des cartes manuscrites. L'usage s'est perdu au profit de cartes imprimées marketées réalisées par des agences de communication. Si les établissements très haut de gamme sont capables d'en changer tous les jours, il n'en va pas de même pour les restaurateurs indépendants ou les chaînes avec service à table qui passent par un imprimeur. Le plus souvent, leur carte change deux fois par an : l'une pour le printemps/été et l'autre pour l'automne/hiver. Quelques restaurateurs la renouvellent quatre fois, au rythme des saisons. « Mais ils sont un peu piégés pour faire de la rotation », commente Bernard Boutboul, directeur de Gira Conseil. La parade ? L'ardoise, de retour depuis six à sept ans. Très vendeuse, elle peut parfois constituer la carte à elle seule.

Si les chaînes de restauration associent beaucoup carte et ardoise, les étoilés, et même les brasseries, travaillent avec le menu du jour. Pour le reste, les stratégies varient. Certains établissements ne changent jamais de carte... « Or, fidéliser le client impose de faire de la rotation journalière. Qu'il s'agisse de la pizzeria du coin ou d'un restaurant gastronomique », reprend Bernard Boutboul. Le consommateur aime la nouveauté, et l'effet de surprise fait toujours recette. Il suffit de voir combien de clients demandent d'emblée à connaître le plat du jour. Alors pourquoi ne pas changer de carte en plein mois de février ? « On peut toujours s'inventer un anniversaire... »

### Une évolution en douceur

« Mais attention, prévient Jean Castell, fondateur du cabinet Neghotel. Les clients choisissent souvent un restaurant en fonction d'un plat qu'ils savent pouvoir y trouver. » Bon nombre d'établissements traditionnels ont bâti leur réputation sur des recettes transmises de père en fils. Mieux vaut donc miser sur une évolution de la carte plutôt que sur un changement radical. « On peut travailler avec les suggestions, avec les plats du jour en utilisant l'ardoise, le chevalet sur la table, ou le conseil oral. » Et renouveler les menus avec les saisons. Surtout si l'on travaille du frais. « C'est durant leur saison que les produits sont les meilleurs et les moins chers. » Quant aux opérations à thème ou aux actions événementielles (Beaujolois Nouveau, Saint-Valentin...), elles sont l'occasion de faire parler de soi, sans imposer de modifier la carte.

Jean Castell met l'accent sur un autre point. « Un changement de carte est un traumatisme pour l'établissement. » Renouveler les recettes, les présentations, les produits, les fournisseurs... : c'est un bouleversement pour les cuisiniers. « Ils ont des automatismes dans les commandes, la préparation, lors du coup de feu... » Le personnel de salle doit lui aussi apprendre à mettre en avant les nouveaux plats. Le patron doit s'assurer que son équipe suive. Alors changer de carte, oui, mais dans les limites du raisonnable.

### Comment procéder ?

- Garder les plats leaders en termes de vente et les plats « hyper rentables », l'idéal étant qu'un plat très populaire apporte aussi une forte contribution à la rentabilité du restaurant. Pour faire le tri, se référer à ses statistiques de ventes.
- Changer les recettes qui ne sont plus de saison.
- Ne pas reprendre la carte de l'année précédente, même si le restaurant est situé en zone touristique.
- Ne pas profiter du changement de carte pour augmenter les prix : le ticket moyen est le premier indicateur du positionnement d'un établissement.
- Jouer la carte de la baisse de la TVA en respectant au minimum l'accord collectif.

Hélène Suaudeau

Source : Néorestaurations juin 2010

**DOCUMENT 2****Carte des poissons**

Poêlée du pêcheur	22,00 €
Lotte à la crème	27,00 €
Sole à la crème de courgettes	21,00 €
Ravioles au homard	28,00 €
Filet de bar au beurre citronné	24,00 €
Marmite de poissons aux petits légumes	22,00 €
Couscous de la mer	25,00 €

**DOCUMENT 3**

RÉNOV DÉCOR

43, rue du Val de Saire

50100 CHERBOURG

RCS Cherbourg A 665981501

Date : 01/04/2011

**FACTURE n° 8481****« LA CROIX DU SUD »**65 quai de Caligny  
50100 CHERBOURG

Désignation	Quantité	Prix unitaire HT €	Montant HT €
Remplacement revêtement mural	1	6 000,00	6 000,00
Changement des parquets	1	4 500,00	4 500,00
		Montant total HT	10 500,00
		Remise 5 %	525,00
		Montant net	9 975,00
		TVA à 19,6 %	1 955,10
		Montant TTC	11 930,10

Règlement sous 8 jours



## **NOUVELLES RÈGLES DE LA PÉRIODE D'ESSAI**

Les règles relatives à la période d'essai ont été profondément modifiées par la loi de modernisation du marché du travail du 25 juin 2008. Si certaines de ces dispositions étaient applicables dès l'entrée en vigueur de la loi, c'est à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2009 que les employeurs peuvent appliquer les périodes d'essai plus longues prévues par le code du travail, alors même que les durées instaurées par la convention collective des CHR sont plus courtes.

[...]

### **Une durée maximale à respecter**

Autre modification de taille, la durée de cette période d'essai. Auparavant, la durée de la période d'essai était exclusivement définie par les accords ou conventions collectives, désormais elle est encadrée par le code du travail. En effet, l'article L.1221-19 précise que la durée maximale de la période d'essai est de :

- 2 mois pour les ouvriers et les employés,
- 3 mois pour les agents de maîtrise et les techniciens,
- 4 mois pour les cadres.

### **Les durées prévues par la convention collective des CHR**

L'article 13 de la convention collective des CHR du 30 avril 1997 précise que le contrat de travail peut prévoir une période d'essai qui peut être de :

- 1 mois pour les employés, renouvelable une fois,
- 2 mois pour les agents de maîtrise, renouvelable une fois,
- 3 mois pour les cadres, renouvelable une fois,
- accord de gré à gré pour les cadres supérieurs.

Les durées prévues par la convention collective des CHR sont donc plus courtes que celles instaurées par le code du travail.

### **Restaient applicables jusqu'au 30 juin 2009**

En effet, la loi précise que les durées prévues par le code du travail ont un caractère impératif, cependant dans l'hypothèse où les durées prévues par l'accord collectif sont plus courtes que celles prévues par la loi, celles-ci restaient en vigueur jusqu'au 30 juin 2009.

### **Ces durées légales remplacent celles prévues par la convention collective**

Depuis le 1er juillet 2009, ce sont donc les durées prévues par le code du travail qui s'appliquent dans les CHR. Les employeurs des CHR peuvent mettre à jour leur contrat de travail avec ces nouvelles durées qui sont donc de :

- 2 mois pour les employés (contre 1 mois auparavant),
- 3 mois pour les agents de maîtrise (contre 2 mois auparavant),
- 4 mois pour les cadres (contre 3 mois auparavant).

.../...

## DOCUMENT 4 (SUITE)

Le code du travail fixant la durée maximale de la période d'essai à 8 mois renouvellement compris et ne prévoyant pas la possibilité de conclure d'accord de gré à gré qui permettrait de dépasser cette limite, les cadres supérieurs du secteur sont donc désormais soumis au même régime que les cadres.

### Un délai de prévenance pour rompre la période d'essai

Désormais, en cas de rupture du contrat de travail pendant la période d'essai, l'employeur doit respecter un délai de prévenance, dont la durée varie selon le temps de présence du salarié dans l'entreprise.

Temps de présence	Délai de prévenance
7 jours maximum	24 heures
entre 8 jours et 1 mois	48 heures
après 1 mois	2 semaines
après 3 mois	1 mois

Le salarié qui rompt sa période d'essai doit lui aussi respecter un délai de prévenance mais ce délai est beaucoup plus court. Le salarié doit prévenir son employeur 48 heures à l'avance de sa volonté de rompre la période d'essai, délai qui est réduit à 24 heures si sa présence dans l'entreprise est inférieure à 8 jours.

Source : Journal "l'Hôtellerie Restauration" n° 3154 du 08/10/2009

**ANNEXE 1**  
**(À rendre avec la copie)**

1. Indiquez dans le tableau ci-dessous, trois avantages et trois inconvénients pour un restaurant de renouveler sa carte régulièrement.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

2. Résumez ci-dessous, les principales règles à respecter lors de la conception d'une carte et justifiez vos réponses.

Règles à respecter	Justification
<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

3. Citez, en dehors du renouvellement de la carte, un outil traditionnel de fidélisation de la clientèle.

4. Présentez un autre moyen innovant de fidéliser la clientèle.

**ANNEXE 2**  
**(À rendre avec la copie)**

<b>Répartition des ventes année 2010 et popularité</b>		
	Nombre de plats vendus	% des ventes
Poêlée du pêcheur	3 420	
Lotte à la crème	1 956	
Sole à la crème de courgettes	4 386	
Ravioles au homard	2 990	
Filet de bar au beurre citronné	3 395	
Marmite de poissons aux petits légumes	2 165	
Couscous de la mer	3 442	
<b>TOTAL</b>		

Nombre de plats proposés à la carte : .....

Pourcentage moyen des ventes : .....

<b>Plats dont la popularité est HAUTE</b>	<b>Plats dont la popularité est BASSE</b>

**ANNEXE 3**  
**(À rendre avec la copie)**

<b>Ventes année 2010 et rentabilité</b>						
	Prix de vente TTC €	Prix de vente HT €	Coût matières €	Marge brute unitaire €	Nombre de plats vendus	Marge brute totale €
Poêlée du pêcheur			7,35			
Lotte à la crème			8,33			
Sole à la crème de courgettes			7,21			
Ravioles au homard			8,46			
Filet de bar au beurre citronné			6,84			
Marmite de poissons aux petits légumes			6,55			
Couscous de la mer			7,11			
<b>TOTAL</b>						

Marge brute moyenne : .....

<b>Plats dont la rentabilité est HAUTE</b>	<b>Plats dont la rentabilité est BASSE</b>

**ANNEXE 4**  
**(À rendre avec la copie)**

Plats du groupe ÉTOILE (plats populaires et rentables)	Plats du groupe VACHE À LAIT (assurent la renommée de l'établissement)
Plats du groupe DILEMME (peu appréciés des clients, rentables)	Plats du groupe POIDS MORT

Vos propositions pour modifier la carte des poissons :

(Justifiez vos choix)

**ANNEXE 5**  
**(À rendre avec la copie)**

**Fiche technique : Turbot poché sauce Hollandaise**

Quantité : 10 couverts

Ingrédient	Unité	Quantité	Prix unitaire hors taxes €	Prix total hors taxes €
Turbot	Kg	2,500	24,00	60,00
Citron jaune	Kg	0,650	2,75	.....
Beurre doux *	Kg	.....	5,16	.....
Lait demi-écrémé *	Litre	.....	0,58	.....
Œufs	Pièce	4	0,12	.....
Persil plat	Botte	0,10	1,42	.....
Coût matières				.....
PM (Pour mémoire) 2 %				
Coût matières total				

\* Beurre doux : 250 grammes    \* Lait demi-écrémé : 5 centilitres

**Calcul du prix de vente du turbot poché sauce Hollandaise**

	Détail des calculs	Résultat
Coût matières unitaire		
Prix de vente HT		
Prix de vente TTC		
Prix de vente à la carte (arrondi à l'euro supérieur)		

**Commentaires sur le respect de la politique de prix (question 3) :**

**ANNEXE 6**  
**(À rendre avec la copie)**

**Plan d'amortissement**

Nature de l'immobilisation :  
 Numéro et intitulé du compte :  
 Date de la facture :  
 Date de mise en service :

Coût d'acquisition :  
 Durée d'utilisation :  
 Taux d'amortissement linéaire :  
 Valeur résiduelle : 0 €

Année	Base amortissable	Annuité d'amortissement	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable

Détailler le calcul de l'annuité :

Bilan au 31 décembre 2011 (Extrait de l'actif)

Actif	Brut	Amortissements, dépréciations	Net
<u>Actif immobilisé</u>			
Agencements			



**ANNEXE 7**  
**(À rendre avec la copie)**

1. Carole MARTIN se demande si elle peut recourir à un contrat à durée déterminée pour l'embauche du sommelier. Répondez à sa question en justifiant votre réponse.
  
2. Sachant que le sommelier aura le statut d'agent de maîtrise, indiquez la durée maximale de la période d'essai à inscrire dans le contrat de travail.
  
3. Expliquez le rôle de la période d'essai,  
pour l'employeur :  
  
pour le salarié :
  
4. Donnez une définition du délai de prévenance.
  
5. Si le sommelier décide de rompre le contrat de travail durant la période d'essai, au bout de deux mois, indiquez le délai de prévenance qu'il doit respecter.
  
6. Si l'employeur décide de rompre le contrat de travail du sommelier durant la période d'essai, au bout de deux mois, indiquez le délai de prévenance qu'il doit respecter.
  
7. Indiquez sous quelle forme doit être conclu le contrat de travail et l'intérêt de cette forme pour les deux parties.