



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.

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

## RESTAURATION

SESSION 2012

### ÉPREUVE E2 : ÉPREUVE D'ÉCONOMIE, GESTION DE L'ENTREPRISE

*Plan comptable autorisé*

*Calculatrice autorisée, conformément à la circulaire n°99-186 du 16 novembre 99*

*Le sujet se compose de 17 pages, numérotées de 1/17 à 17/17.  
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.*

**Les annexes indiquées en page suivante seront agrafées dans une copie  
anonymée**

<b>SUJET</b>			
<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL RESTAURATION</b>		<b>Épreuve E2 - Épreuve d'économie, gestion de l'entreprise - U2</b>	
Session : 2012		Coefficient : 2	Durée : 2 heures
Repère : 1206-RES EGE		Ce sujet comporte 17 pages	Page 1/17

# CONSIGNES

## **VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC VOTRE COPIE :**

- l'annexe n°1      page 10
- l'annexe n°2      page 11
- l'annexe n°3      page 12
- l'annexe n°4      page 12
- l'annexe n°5      page 13
- l'annexe n°6      page 14
- l'annexe n°7      page 14
- l'annexe n°8      page 15
- l'annexe n°9      page 16
- l'annexe n°10     page 17



**Au Périgord Pourpre**  
**25 route des vignes**  
**24100 BERGERAC**  
**05 53 44 XX XX**  
**www.auperigordpourpre.fr**

**SARL au capital de 12 000 €**  
**RCS : BERGERAC B 580 845 654**  
**L'établissement est ouvert 300 jours par an**  
**L'exercice comptable coïncide avec l'année civile**  
**Régime du réel normal de TVA**

Le restaurant « Au Périgord Pourpre » a été conçu par les époux ALGARIN en 1958. Il s'est imposé comme l'adresse du bien vivre en proposant une cuisine de terroir de qualité à des prix déjà raisonnables pour l'époque.

Leur fils Gérard ALGARIN a pérennisé la cuisine de bistro en garantissant la qualité, la justesse de ses prestations et l'ambiance d'un lieu de vie, de bien-être et d'échanges.

Devant la demande croissante de repas de groupes, Gérard ALGARIN désire investir ce segment de clientèle. Pour ce faire, il doit envisager différentes adaptations :

- mettre en place des outils de contrôle du coût nourriture et boissons, facteur important de la rentabilité des repas de groupes,
- aménager une salle destinée exclusivement aux banquets et étudier le financement de cet investissement,
- étudier les conséquences de cet investissement sur la rentabilité de son entreprise,
- recruter du personnel lors de ces repas de groupes,
- promouvoir la vente de produits du terroir.

Avant de prendre une décision, il souhaite réaliser une étude sur le bien fondé de son projet ; si celui-ci se concrétise, il aura besoin de nouveaux salariés.

Vous avez été embauché(e) par Gérard ALGARIN qui vous associe à la gestion de son établissement et vous sollicite à propos des dossiers suivants :

<b>N° dossier</b>	<b>Thème</b>	<b>Barème</b>
1	FICHE DE STOCK ET ÉCARTS	13 points
2	ÉTUDE D'UN INVESTISSEMENT	5 points
3	ÉTUDE DE LA RENTABILITÉ	8 points
4	CONTRAT D'EXTRA	6 points
5	TECHNIQUES COMMERCIALES	8 points

## DOSSIER 1

### FICHE DE STOCK ET ÉCARTS

#### Le contexte

Le 30 mai 2012, le restaurant a servi le repas qui clôturait l'assemblée générale du club de rugby.

Les convives étaient au nombre de 40 et le menu se composait de :

- millefeuille de légumes grillés,
- bourguignon de canard,
- fromage,
- aumônière aux fraises et son coulis.

Gérard ALGARIN vous demande de compléter la fiche de stock pour le vin utilisé dans le bourguignon de canard et d'étudier si les quantités et les coûts prévus sur la fiche technique ont bien été respectés.

Pour cela vous disposez de la fiche technique du plat **DOCUMENT 1** et des sorties d'économat **DOCUMENT 2**.

#### Votre rôle

1. Complétez la fiche de stock **ANNEXE 1**.
2. Calculez l'écart global matières **ANNEXE 2**.
3. Analysez l'écart global matières **ANNEXE 3**.
4. Commentez les résultats obtenus **ANNEXE 4**.

## DOSSIER 2

### ÉTUDE D'UN INVESTISSEMENT

#### Le contexte

Pour développer son activité et répondre à une demande croissante de repas de groupes, Gérard ALGARIN désire aménager une salle à l'étage pour accueillir jusqu'à 50 invités.

Après étude de ses ressources propres, il envisage d'emprunter auprès de sa banque la somme de 30 000 € et vous demande d'étudier la proposition de financement établie par la banque **DOCUMENT 3**.

#### Votre rôle

Répondez aux questions posées **ANNEXE 5**.

## DOSSIER 3

### ÉTUDE DE LA RENTABILITÉ

#### Le contexte

Gérard ALGARIN désire connaître les conséquences de son investissement sur la rentabilité de son restaurant.

En vue de prendre une décision, il met à votre disposition les charges 2011 et les prévisions 2012 **DOCUMENT 4** afin de réaliser l'étude de rentabilité.

#### Votre rôle

1. Complétez le tableau de répartition prévisionnel des charges 2012 **ANNEXE 6**.
2. Présentez le compte de résultat différentiel prévisionnel 2012 **ANNEXE 7**.
3. Complétez l'étude de la rentabilité **ANNEXE 8**.

## DOSSIER 4

### CONTRAT D'EXTRA

#### Le contexte

En prévision de l'accroissement de son activité de repas de groupes, Gérard ALGARIN souhaite recruter davantage de personnel. À cet effet, il s'interroge sur le type de contrat à utiliser. Vous disposez du texte extrait de la Fiducial 2011 sur les extras **DOCUMENT 5**.

#### Votre rôle

Répondez aux questions que se pose Gérard ALGARIN **ANNEXE 9**.

## DOSSIER 5

### TECHNIQUES COMMERCIALES

#### Le contexte

Afin de valoriser son établissement et de promouvoir la cuisine du terroir, Gérard ALGARIN souhaite obtenir une qualification professionnelle, le label officiel des Tables & Auberges de France, qui garantit la qualité sur la base d'une charte nationale d'engagements. Le gérant espère ainsi attirer des groupes de touristes découvrant la région et le patrimoine gastronomique du Périgord.

Gérard ALGARIN vous a demandé de consulter le site internet de l'association Tables & Auberges de France en vue de connaître les différents engagements de la charte liée à l'obtention du label **DOCUMENT 6**.

#### Votre rôle

Répondez aux questions que se pose Gérard ALGARIN **ANNEXE 10**.

## DOCUMENT 1

Fiche technique : Bourguignon de canard				
Quantité : 6 couverts				
Ingrédients	Unité	Quantité	Prix unitaire HT €	Prix total HT €
Magret de canard	Kg	1,2	12,00	14,40
Carotte	Kg	0,8	0,80	0,64
Vin rouge Bergerac 2009	Bouteille	1	4,00	4,00
Lardon fumé	Kg	0,2	6,00	1,20
Gousse d'ail	Kg	0,01	5,20	0,05
Farine	Kg	0,02	0,95	0,02
Coût matières				20,31
Assaisonnement 2 %				0,41
Coût matières total				20,72
Coût matières d'une portion				3,45

## DOCUMENT 2

Les sorties de stock n° **BS 96**, le 30 mai 2012, pour la confection du bourguignon de canard sont les suivantes :

- magret de canard : 7 Kg pour un coût total de 80,50 €,
- vin rouge Bergerac 2009 : 8 Bouteilles,
- carotte : 5 Kg pour un prix de 0,85 € le Kg,
- lardon fumé : 1,5 Kg pour un prix de 5,40 € le Kg.

## DOCUMENT 3

**BANQUE OCCITANE**  
**38 cours Victor Hugo**  
**24100 BERGERAC**

**Restaurant Au Périgord Pourpre**

**25 route des vignes**

**24100 BERGERAC**

Compte n° 2045651223

Plan d'amortissement de l'emprunt n° 1455454

Type d'amortissement : Périodicité mensuelle – Échéances constantes

Frais de dossier : 450,00 €

1<sup>ère</sup> échéance : 1<sup>er</sup> jour du mois suivant la mise à disposition des fonds

Durée (en mois)	60	Mise à disposition	01/07/2012	Montant emprunté	30 000 €
Taux d'intérêt annuel	3.95 %	Assurance mensuelle	3,75 €/10 000 €	Mensualités	563,07 €

N°	Mois	Échéance	Intérêt	Assurance	Amortissement	Capital restant dû
1	08/2012	563,07	98,75	11,25	453,07	29 546,93
2	09/2012	563,07	97,26	11,25	454,56	29 092,37
3	10/2012	563,07	95,76	11,25	456,06	28 636,31
4	11/2012	563,07	94,26	11,25	457,56	28 178,75
5	12/2012	563,07	92,76	11,25	459,06	27 719,69
6	01/2013	563,07	91,24	11,25	460,58	27 259,11
7	02/2013	563,07	89,73	11,25	462,09	26 797,02
8	03/2013	563,07	88,21	11,25	463,61	26 333,41
...	...	...	...	...	...	...
55	02/2017	563,07	10,77	11,25	541,05	2 731,99
56	03/2017	563,07	8,99	11,25	542,83	2 189,16
57	04/2017	563,07	7,21	11,25	544,61	1 644,55
58	05/2017	563,07	5,41	11,25	546,41	1 098,14
59	06/2017	563,07	3,61	11,25	548,21	549,93
60	07/2017	563,07	1,89	11,25	549,93	0,00

## DOCUMENT 4

### Charges 2011 :

- matières premières consommées : 154 080 €
- autres achats et charges externes : 75 520 €
- charges de personnel : 153 027 €
- dotations aux amortissements : 16 000 €

En 2011, le chiffre d'affaires était de 422 400 € pour un ticket moyen de 22 €.

### En 2012, on prévoit :

- une augmentation de 15 % du chiffre d'affaires,
- une dotation supplémentaire aux amortissements de 5 000 €,
- une augmentation des charges de personnel de 12 000 €,
- une augmentation des autres postes de 10 %.

## DOCUMENT 5

### EXTRAS

Il existe des conditions spécifiques pour conclure un contrat d'extra.

Il s'agit d'une forme de contrat à durée déterminée (CDD) qualifié de contrat d'usage et dont on se sert dans certaines branches d'activité et notamment dans le secteur des cafés-hôtels-restaurants **en raison de la nature de l'activité exercée et du caractère par nature temporaire des emplois**. Cela signifie qu'on ne peut pas prendre un extra pour un travail relevant d'un besoin permanent de l'entreprise. C'est la raison pour laquelle des serveurs sont, par exemple, recrutés en tant qu'extras pour des événements précis. Il n'est pas possible d'embaucher un serveur comme extra s'il doit travailler tous les week-ends pour l'entreprise. Dans ce cas, il doit être embauché en CDI à temps partiel.

Il faut établir un contrat de travail écrit pour chaque mission. Si plusieurs missions sont effectuées au cours d'un même mois civil, un seul bulletin de paie doit être établi.

Lors de l'embauche d'un extra, il est important de vérifier le nombre de jours où il a déjà travaillé pour le même employeur, au cours du trimestre civil. En effet, selon la convention collective des hôtels-café-restaurants, le salarié qui a travaillé plus de 60 jours au cours du trimestre peut demander la requalification de son contrat en CDI devant le conseil des prud'hommes. Si le salarié obtient gain de cause, l'employeur est alors condamné à lui verser des dommages et intérêts.

### **Un extra peut-il bénéficier d'une prime de précarité en fin de contrat ?**

Selon la loi, l'employeur n'a pas à verser de prime de précarité en fin de contrat (cf article L1243-10 du Code du travail). Toutefois, il convient de se renseigner sur les usages locaux car, dans certaines localités, il est d'usage que les entreprises versent cette prime. Le même principe s'applique aux saisonniers.

<http://chr.fiducial.biz> consulté le 18/07/2011 à 16:59

**LABEL TABLES ET AUBERGES DE FRANCE**

**Extrait de la charte**

**PRÉAMBULE**

Le label national des Tables & Auberges de France a pour mission la valorisation et la promotion, en France et à l'étranger, du savoir-faire des professionnels indépendants qui exercent leur activité au sein d'un restaurant ou hôtel restaurant de type traditionnel [...]

Le professionnel indépendant agréé s'engage à accepter le principe des visites inopinées par des représentants mandatés par la Fédération afin de garantir le respect du présent label national et l'image de marque des Tables & Auberges de France vis-à-vis des pouvoirs publics et des consommateurs.

**SECTION I : PROFESSIONNALISME**

Article 1 : Le professionnel doit justifier d'une qualification professionnelle dans le secteur de l'hôtellerie [...] et doit être expérimenté dans le secteur de l'Hôtellerie Restauration tout en faisant preuve d'un réel professionnalisme. [...]

Article 2 : Le professionnel s'engage à assurer et à développer :

- l'accueil de la clientèle par une politique de services et de prestations de qualité, y compris pour l'accessibilité des personnes à mobilité réduite (sauf dérogation préfectorale) et les enfants ;
- la promotion, l'authenticité et la mise en valeur des produits du terroir ainsi que des vins de régions différentes ;
- la bonne tenue de son établissement en matière d'hygiène et de sécurité incendie ;
- l'information touristique sur la région par des brochures, dépliants ou cartes touristiques ;
- le soutien à la formation de son personnel.

Article 3 : Le professionnel s'engage à répondre aux réclamations de ses clients [...]

Article 4 : Le professionnel est tenu de fournir à sa clientèle une information loyale et objective sur les prestations de service qui sont proposées (lisibilité au niveau de l'affichage des prestations et des prix).

Les dénominations commerciales en matière culinaire doivent être conformes à la réglementation en vigueur (les produits du terroir doivent être facilement identifiables par la clientèle).

Les préparations des plats sont assurées par le professionnel qui privilégie, au mieux, les produits alimentaires de qualité [...]

**SECTION II : INFORMATION AUX CONSOMMATEURS**

Article 5 : Dans le domaine de l'information publique, les établissements labellisés Tables et Auberges de France sont présentés à travers quatre classements complémentaires :

- Table de prestige (cuisine remarquable par sa qualité exceptionnelle)
- Table gastronomique (cuisine faisant preuve d'inventivité et de créativité)
- Table de Terroir (cuisine régionale de qualité traditionnelle)
- Bistrot gourmand (cuisine mettant en valeur des spécialités du pays)

**SECTION III : PRESTATIONS DE L'ÉTABLISSEMENT**

[...]

Article 8 : Le personnel qualifié bénéficie d'un savoir-faire professionnel pour assurer efficacement les prestations et offrir le meilleur accueil et services aux clients (la pratique d'une langue étrangère par au moins une personne de l'établissement est recommandée).

[...]

*Source : [www.tables-auberges.com](http://www.tables-auberges.com)  
Consulté le 6 janvier 2012 à 12 h 22*

**ANNEXE 1****(À rendre avec la copie)****FICHE DE STOCK****MÉTHODE DU COÛT MOYEN UNITAIRE PONDÉRÉ APRÈS CHAQUE ENTRÉE**

Article : Bergerac rouge 2009				Unité : la bouteille			Stock mini : 12			
Dates	N° bons	Entrées			Sorties			Stock		
		Qté	PU HT	Valeur	Qté	PU HT	Valeur	Qté	PU HT	Valeur
01 mai	Stock Initial							16	3,60	57,60
04 mai	BS 54				5					
08 mai	BE 27	24	3,70							
10 mai	BS 60				8					
15 mai	BS 70				6					
17 mai	BS 76				8					
20 mai	BE 32	24	3,80							
25 mai	BS 90				6					
30 mai	BS 96									

**Arrondir les calculs au centime le plus proche**

## ANNEXE 2

(À rendre avec la copie)

### ÉCART GLOBAL MATIÈRES

Éléments	PRÉVISIONS			RÉALISATIONS			Écart global en €	(*)
	Quantité prévue	Prix unitaire prévu en €	Coût total prévu en €	Quantité réelle	Prix unitaire réel en €	Coût total réel en €		
Magret de canard								
Vin rouge Bergerac 2009								
Carotte								
Lardon fumé								
	TOTAL			TOTAL				

(\*) Préciser F pour Favorable,  
D pour Défavorable.

### ANNEXE 3

(À rendre avec la copie)

#### ANALYSE DE L'ÉCART MATIÈRES

Éléments	Écart sur quantité				Écart sur prix				Contrôle écart sur prix + écart sur quantité (*)
	Différence sur quantité	Prix unitaire prévu en €	Écart sur quantité (*)		Différence sur prix en €	Quantité réelle	Coût total réel en €	(*)	
Magret de canard									
Vin rouge Bergerac 2009									
Carotte									
Lardon fumé									
	TOTAL				TOTAL				

(\*) Préciser F pour Favorable,  
D pour Défavorable.

### ANNEXE 4

(À rendre avec la copie)

Commentaire sur les écarts :

<p>.....</p>
---

## ANNEXE 5

(À rendre avec la copie)

1. Indiquez le montant du 1<sup>er</sup> prélèvement et la date à laquelle il se fera.

.....  
.....  
.....

2. Donnez le montant de l'intérêt du 3<sup>ème</sup> mois et son mode de calcul.

.....  
.....  
.....

3. Retrouvez le calcul des frais d'assurance du 3<sup>ème</sup> mois.

.....  
.....  
.....

4. Précisez le calcul du capital restant dû à la fin du 3<sup>ème</sup> mois.

.....  
.....  
.....

5. Déterminez le montant des intérêts pour la 1<sup>ère</sup> année comptable.

.....  
.....  
.....

6. Calculez le coût total de l'emprunt pour Gérard ALGARIN.

.....  
.....  
.....

**ANNEXE 6****(À rendre avec la copie)****TABLEAU DE RÉPARTITION PRÉVISIONNEL DES CHARGES 2012**

Charges	Montant HT en €	Variables en %	Variables	Fixes
Matières premières consommées		100		
Autres achats et charges externes		15		
Charges de personnel		15		
Dotations aux amortissements et aux provisions		0		
<b>TOTAL</b>				

*Arrondir les calculs au centime le plus proche***ANNEXE 7****(À rendre avec la copie)****COMPTE DE RÉSULTAT DIFFÉRENTIEL PRÉVISIONNEL 2012**

	2011		2012	
	Montant en €	%	Montant en €	%
Chiffre d'affaires HT	422 400,00	100 %		100 %
Charges variables	188 362,05			
Marge sur charges variables	234 037,95	55,40 %		
Charges fixes	210 264,95			
Résultat courant	23 773,00	5,63 %		

**ANNEXE 8**

(À rendre avec la copie)

## ÉTUDE DE LA RENTABILITÉ

	2011	2012
Seuil de rentabilité (en valeur) avec calculs		
Seuil de rentabilité en nombre de repas par jour avec calculs		
Commentaire		

*Arrondir les résultats au centime le plus proche*

## ANNEXE 9

**(À rendre avec la copie)**

1. Définissez le contrat d'extra.

.....  
.....  
.....

2. Déterminez dans quel cas un employeur peut avoir recours à ce type de contrat.

.....  
.....  
.....

3. Pouvez-vous vous servir du même contrat écrit si vous embauchez la même personne quatre fois par mois ? Justifiez votre réponse

.....  
.....  
.....

4. Indiquez les sommes versées par l'employeur à l'extra en fin de contrat.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

5. Indiquez dans quel cas le contrat d'extra peut être requalifié en contrat à durée indéterminée et quelles en sont les conséquences.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

6. Expliquez ce qu'est une prime de précarité.

.....  
.....

7. Ce contrat est-il adapté aux nouveaux besoins en personnel liés au projet de M. Gérard ALGARIN ? Justifiez votre réponse.

.....  
.....  
.....

## ANNEXE 10

**(À rendre avec la copie)**

1. Présentez les principaux avantages et inconvénients pour Gérard ALGARIN d'obtenir le label Tables & Auberges de France.

Avantages :

- .....
- .....
- .....

Inconvénients :

- .....
- .....
- .....

2. Indiquez à Gérard ALGARIN une proposition permettant de développer la vente de produits du terroir dans son restaurant et expliquez-en le concept.

Proposition :

- .....
- .....
- .....

Présentation du concept :

- .....
- .....
- .....

3. Citez 4 moyens pour faire connaître ce concept afin d'attirer de nouveaux clients.

- .....
- .....
- .....
- .....