

BAREME

DOSSIER 1 : Travaux d'inventaire.	10 points
* Amortissement linéaire	1,5 point
* Amortissement dégressif	2 points
* Tableau immobilisations	2 points
* Créances douteuses	1,5 point
* Bilan	3 points
DOSSIER 2 : Etude de la carte.	10 points
Chiffre d'affaires	1 point
* Omnès	8 points
* Commentaire	1 point
DOSSIER 3 : Etat de rapprochement.	7 points
* Etat de rapprochement	7 points
DOSSIER 4 : Droit social.	5 points
* Question 1	1,5 point
* Question 2	1 point
* Question 3	1,5 point
* Question 4	1 point
DOSSIER 5 : Techniques commerciales	8 points

CORRIGE

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL		E2 Epreuve : Economie, Gestion de l'Entreprise et	
RESTAURATION		Mathématiques	
Session : 2001		Sous-épreuve A2 : Economie et gestion de l'entreprise U21	
		Coef : 2	Durée : 2 heures
Repère : 0106-RESEGMA-COR		Ce corrigé comporte 7 pages	Page 1/7

**DOSSIER 1
TRAVAUX D'INVENTAIRE**

ANNEXE 1

TABLEAU DES IMMOBILISATIONS

245

Immobilisations amortissables au 31/12/2000	Valeur d'acquisition	Cumul amortissements au 31/12/1999	Annuités d'amortissement pour 2000	Cumul amortissements au 31/12/2000
Constructions	780 000,00	117 000,00	39 000,00	156 000,00
Instal. Tech. Mat. et Out. Industriel	100 000,00	53 424,66	20 000,00	73 424,66
Matériel informatique	24 000,00	18 240,00	2 880,00	21 120,00
Totaux	904 000,00	188 664,66	61 880,00	250 544,66

ANNEXE 3

TABLEAU DES CREANCES DOUTEUSES

1,5 pt

CLIENTS	Créances TTC	Créances HT	Taux de provision	Montant de la provision
GERMAIN	23 920,00	20 000,00	75 %	15 000,00
Totaux	23 920,00	20 000,00		15 000,00

NB : Taux de TVA = 19,6 %

$23\ 920 / 1,196 = 20\ 000$

$20\ 000 \times 75\ \% = 15\ 000$

NIPPELLIER
RÉSERVÉ AU SERVICE

DOSSIER 1 (10 pts)
ANNEXE 2

MATERIEL INDUSTRIEL

Durée d'utilisation : 5 ans Date d'acquisition : 01/01/97
 Mode : linéaire
 Taux linéaire : 20 % Date de mise en service : 01/05/97
 Coefficient :
 Taux dégressif :

0,5

Λ

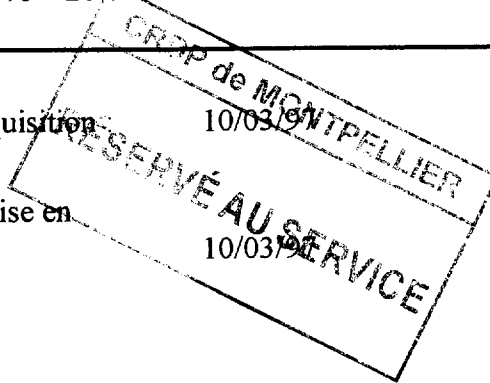
Années	Valeur	Dotation	Cumul	Valeur Comptable Nette
31/12/1997	100 000,00	13 424,66	13 424,66	86 575,34
31/12/1998	100 000,00	20 000,00	33 424,66	66 575,34
31/12/1999	100 000,00	20 000,00	53 424,66	46 575,34
31/12/2000	100 000,00	20 000,00	73 424,66	26 575,34

JUSTIFIEZ LE CALCUL DE LA DOTATION :

$100\ 000 \times 20\ \% = 20\ 000$

MATERIEL INFORMATIQUE

Durée d'utilisation : 5 ans Date d'acquisition : 10/03/97
 Mode : dégressif
 Taux linéaire : 20 % Date de mise en service : 10/03/97
 Coefficient : 2
 Taux dégressif : 40 %



Λ

Λ

Années	Valeur	Dotation	Cumul	Valeur Comptable Nette
31/12/1997	24 000,00	8 000,00	8 000,00	16 000,00
31/12/1998	16 000,00	6 400,00	14 400,00	9 600,00
31/12/1999	9 600,00	3 840,00	18 240,00	5 760,00
31/12/2000	5 760,00	2 880,00	21 120,00	2 880,00

JUSTIFIEZ LE CALCUL DE LA DOTATION :

$9\ 600 / 2 = 2\ 880$

DOSSIER 1

ANNEXE 4 (3 points)

Immobilisations corporelles :					
Terrains	AN		AO		
Constructions	AP	780 000	AQ	156 000	624 000
Installations tech. matériel out. industriel	AR	100 000	AS	73 424	26 576
Autres immobilisations corporelles	AT	24 000	AU	21 120	2 880
Immobilisations en cours	AV		AW		
Avances et acomptes	AX		AY		

1 pt
1

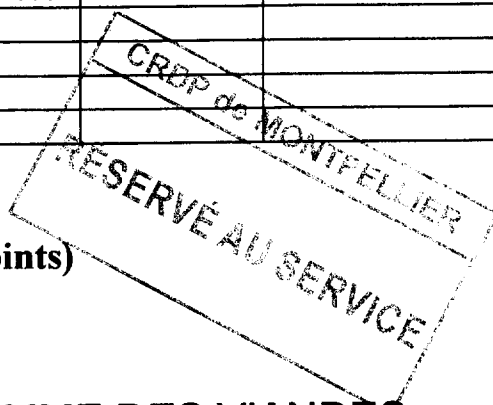
Créances

Avances et acomptes versés/commandes	BV		BW		
Clients et comptes rattachés	BX	50 000	BY	15 000	35 000
Autres créances	BZ		CA		10 000
Capital souscrit et appelé, non versé	CB		CC		
Divers :					

1

DOSSIER 2 (10 points)

ANNEXES 6



CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA GAMME DES VIANDES POUR LE MOIS DE MAI (1 pt)

Nbre de plats vendus	Plats	PV TTC	Chiffre d'affaires
57	Axoa d'Espelette	65	3 705
20	Agneau du Pays Rôti Haricots Blancs	75	1 500
30	Filet de Bœuf Garni aux Pimientos del Piquillo	95	2 850
38	Magret de Canard Gratin Dauphinois	90	3 420
36	Emincés de Canard aux Cèpes	110	3 960
17	Cuisse de Confit de Canard Gratin Dauphinois	85	1 445
198	← TOTAUX →	520	16 880

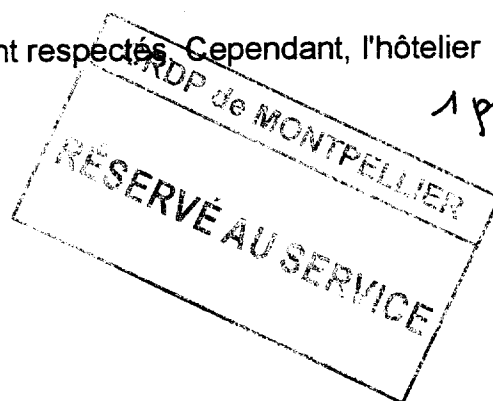
ANNEXE 7 (8 points)

VERIFICATION DES PRINCIPES D'OMNES GAMME "VIANDES"

PRINCIPE	VERIFICATION DU PRINCIPE	COMMENTAIRES
1 ^{er} principe : dispersion des prix	65 80 95 110 2 3 1 <i>1pt</i>	Respecté, zone médiane = Σ des 2 autres zones <i>1pt</i>
2 ^{ème} principe : ouverture de la gamme	110 / 65 = 1,7 <i>0,5</i>	Respecté car il ne dépasse pas 2,5 <i>1</i>
3 ^{ème} principe : demande/offre	Prix moyen demandé 16 880 / 198 = 85,25 Prix moyen offert 520 / 6 = 86,66 R = 85,25 / 86,66 = 0,98 <i>1,8</i>	Rapport satisfaisant R est compris entre 0,90 et 1 Prix moyen offert correspond au prix moyen demandé <i>1</i>
4 ^{ème} principe : mise en avant	Filet de bœuf, magret, cuisse. Il n'y a pas de plat du jour proposé. <i>0,5</i>	Il devrait mettre en plat du jour un des plats cités <i>1</i>

Proposition éventuelle d'amélioration :

La carte des viandes est cohérente car les principes sont respectés. Cependant, l'hôtelier pourrait faire la suggestion d'un plat du jour. *1pt*



DOSSIER 3
ETAT DE RAPPROCHEMENT

ANNEXE 8

(7 pts)

Etat de rapprochement					
Compte 512 au 30/05/2001			Relevé bancaire au 30/05/2001		
Libellés	Débit	Crédit	Libellés	Débit	Crédit
1 pt Solde	11 797,40	1 pt	Solde		14,250,12
Prélèvement bail		1 986,74	Ch n°421798	4 863,06	
Intérêts	520,00	1 pt		1 pt	
Prélèvement EDF		943,60			
		1 pt			
	12 317,40	2 930,34		4 863,06	14 250,12
Solde rectifié : 9 387,06 débiteur			Solde rectifié : 9 387,06 créditeur		

0,5

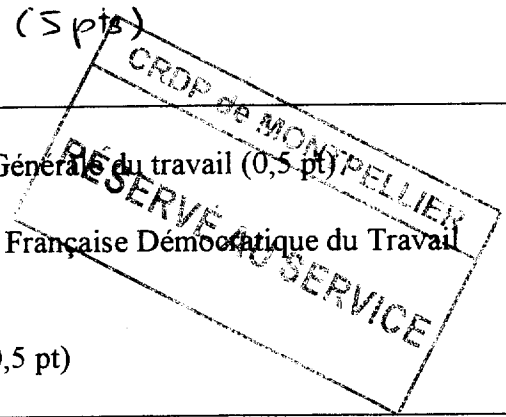
05

DOSSIER 4

ANNEXE 10

- (5 pts)

1. Définir les sigles des trois syndicats.	<ul style="list-style-type: none"> - CGT : Confédération Générale du travail (0,5 pt) - CFDT : Confédération Française Démocratique du Travail (0,5 pt) - FO : Force Ouvrière (0,5 pt)
2. Indiquer la revendication des salariés.	Les salariés revendiquent une prime de 1 500 F et la reprise des négociations sur les 35 heures (1 pt)
3. Citer trois autres instances représentatives des salariés dans l'entreprise.	<ul style="list-style-type: none"> - Délégués du personnel (0,5 pt) - Membres du comité d'entreprise (0,5 pt) - Membres du CHSCT (0,5 pt)
4. Donner à ce jour les horaires de travail applicables dans l'hôtellerie-restauration	43 heures pour les cuisiniers et les serveurs (1 pt)



5^{ème} PARTIE : TECHNIQUES COMMERCIALES

1. (1 point)

Les promotions tarifaires et les forfaits à thème

2. (2 points si les 5 exemples sont cités complètement. Moins ½ point par oubli)

- *Ibis la chambre pour 2 personnes le week-end est 230 F en province, 330 F à Paris du 1^{er} octobre au 31 mars.*
- *Formule du 7 janvier au 2 avril, un système de "couponing" met la chambre pour 1, 2 ou 3 personnes à 119 F.*
- *Novotel des carnets de 4 chèques "week-end à la carte" sont en vente au prix de 150 F, chaque chèque donne une réduction de 100 F sur le prix de la chambre pour 2 personnes.*
- *Sofitel l'invitation week-end permet de bénéficier de réduction allant jusqu'à 40 % sur le prix de la chambre.*
- *Indépendant : hôtel Sévigné à Rennes réduction sur les chambres.*

3. (1 point)

En plus de l'hébergement et du déjeuner les hôtels proposent une activité pendant le week-end à un prix alléchant.

4. (2 points)

- Week-end talassothérapie
- Découverte des grands crus des vins de la région
- Visite de fermes biologiques...

5. (2 points)

C'est un moyen pour faire parler de soi et pour vendre son établissement :

- diffusion de mailing, publipostage
- Internet
- médias : magazines et journaux avec rubrique touristique, radio locale, radio nationale et affichage pour les grands groupes)
- bouche à oreille