

CONSIGNES



VOUS DEVEZ REMETTRE AVEC LA COPIE :

- | | |
|-------------------|------------|
| - Annexes 1 et 3, | page 5/15 |
| - Annexe 2, | page 6/15 |
| - Annexe 4, | page 7/15 |
| - Annexes 6, | page 9/15 |
| - Annexe 7, | page 10/15 |
| - Annexe 8, | page 11/15 |
| - Annexe 10, | page 13/15 |
| - Annexe 12, | page 15/15 |

MATERIEL AUTORISE

- ↳ 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

**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
RESTAURATION**

Session : **2001**

Repère : 0106-RESEGMA

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

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

Coef : **2**

Durée : **2 heures**

Ce sujet comporte 15 pages

Page 1/15



La Belle de Cadix

Restaurant
Rue du vieux port
64750 Hendaye

Téléphone : 05 29 90 91 55
Télécopie : 05 29 90 91 57

RCS Bayonne B 702 310 568
Siret 702 310 568 00030 Naf : 551A

SARL 200 000F
Banque Populaire : Agence 5454
Compte n° 41245

Vous travaillez dans cette entreprise, Monsieur PIERRE vous demande de l'aider dans sa gestion. Il vous fournit les dossiers suivants :

- DOSSIER 1 : Travaux d'inventaire.**
- DOSSIER 2 : Etude de la carte.**
- DOSSIER 3 : Etat de rapprochement.**
- DOSSIER 4 : Droit social.**
- DOSSIER 5 : Techniques commerciales.**

CHAQUE DOSSIER EST INDEPENDANT

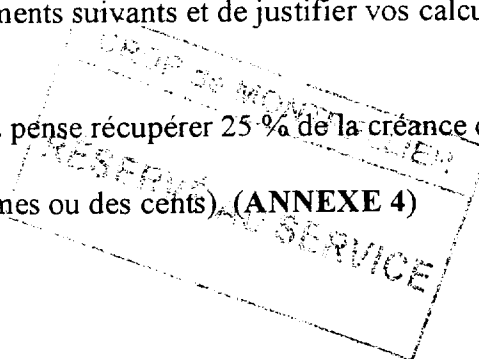
DOSSIER N°1 : TRAVAUX D'INVENTAIRE

Monsieur PIERRE vous fournit le tableau des immobilisations (ANNEXE 1), deux plans d'amortissement (ANNEXE 2), un tableau de créances douteuses (ANNEXE 3) et un extrait du bilan au 31/12/00 (ANNEXE 4)

Il vous rappelle que l'exercice comptable correspond à l'année civile.

Il vous demande de compléter les pointillés sur les documents suivants et de justifier vos calculs :

1. Les plans d'amortissement (ANNEXE 2)
2. Le tableau des immobilisations (ANNEXE 1)
3. Le tableau de créances douteuses (Monsieur PIERRE pense récupérer 25 % de la créance du client GERMAIN). (ANNEXE 3)
4. L'actif du bilan (ne pas reporter le montant des centimes ou des cents). (ANNEXE 4)



DOSSIER N°2 : ETUDE DE LA CARTE

Monsieur PIERRE vous demande de réaliser pour la gamme des VIANDES, l'étude commerciale de sa carte présentée au restaurant. Il vous communique :

- La carte du restaurant (ANNEXE 5)
- Les ventes du mois de mai (ANNEXE 6)

Il vous demande de compléter :

- a. Le Chiffre d'affaires du mois de mai (ANNEXE 6)
- b. La vérification des principes d'OMNES pour la gamme des « Viandes » (ANNEXE 7)

DOSSIER N°3 :
ETAT DE RAPPROCHEMENT

Monsieur PIERRE vous remet en ANNEXE 8, le compte 512 - Banque Populaire ainsi que le relevé bancaire reçu le 5 juin 2001 et vous demande d'établir l'état de rapprochement bancaire du restaurant.

DOSSIER N°4 :
DROIT SOCIAL

A partir de l'article donné en ANNEXE 9, vous répondez aux questions posées sur l'ANNEXE 10.

DOSSIER N°5 :
TECHNIQUES COMMERCIALES

A l'aide de l'ANNEXE 11 et de vos connaissances personnelles, vous répondez aux questions de l'ANNEXE 12 (à remettre avec la copie).

**DOSSIER 1
TRAVAUX D'INVENTAIRE**

ANNEXES 1 ET 3 (A rendre avec la copie)	Numérotez vos pages:/.....
--	-------------------------------------

ANNEXE 1

TABLEAU DES IMMOBILISATIONS

Immobilisations amortissables au 31/12/2000	Valeur d'acquisition	Cumul amortissement au 31/12/1999	Annuités d'amortissement pour 2000	Cumul amortissement 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		
Matériel informatique	24 000,00	18 240,00		
Totaux				

CRÉDIT DE MONTA...
 RÉSERVE AU SERVICE

ANNEXE 3

TABLEAU DES CREANCES DOUTEUSES

CLIENTS	Créances TTC	Créances HT	Taux de provision	Montant de la provision
GERMAIN	23 920,00			
Totaux	23 920,00			

NB : Taux de TVA = 19,6 %

- Calcul de la créance H.T. :

.....

- Calcul du montant de la provision :

.....

DOSSIER 1

ANNEXE 2 (A rendre avec la copie)	Numérotez vos pages:/.....
--	--

MATERIEL INDUSTRIEL

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

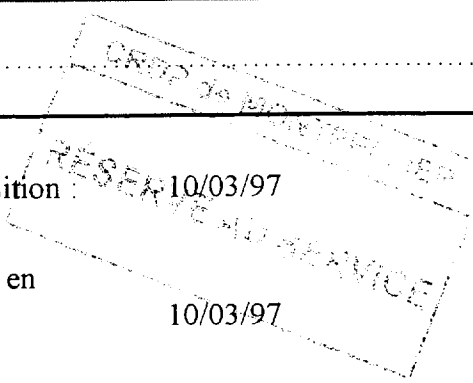
Années	Valeur	Dotation	Cumul	Valeur Comptable Nette
31/12/1997	100 000,00	13 424,66	13 424,66	86 575,34
31/12/1998	100 000,00	20 000,00	33 424,66	66 575,34
31/12/1999	100 000,00	20 000,00	53 424,66	46 575,34
31/12/2000

JUSTIFIEZ LE CALCUL DE LA DOTATION :

.....

MATERIEL INFORMATIQUE

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



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

JUSTIFIEZ LE CALCUL DE LA DOTATION :

.....

DOSSIER 1

ANNEXE 4 (A rendre avec la copie)	Numérotez vos pages:/.....
--	-------------------------------------

EXTRAIT DU BILAN

N° 30-3183

1

BILAN - ACTIF

D.G.I. N° 2050

 Formulaire obligatoire (article 53 A
 du code général des impôts).

Désignation de l'entreprise :	LA BELLE DE CADIX	Durée de l'exercice exprimée en mois* <input type="checkbox"/>
Adresse :	RUE DU VIEUX PORT 64750 HENDAYE	Durée de l'exercice précédent* <input type="checkbox"/>
Numéro SIRET		Code APE <input style="width: 100px;" type="text"/>

(Ne pas reporter le montant des centimes ou des cents)		Brut	Amortissements provisions	Net au 31/12/00	Net au 31/12/99
Capital souscrit, non appelé (0)	AA				
Immobilisations incorporelles :					
Frais d'établissement*	AB		AC		
Frais de recherche et développement*	AD		AE		
Concessions, brevets, droits similaires	AF		AG		
Fonds commercial	AH		AI		
Autres immobilisations incorporelles	AJ		AK		
Avances acomptes immob. incorporelles	AL		AM		
Immobilisations corporelles :					
Terrains	AN		AO		
Constructions	AP	780 000	AQ	156 000	624 000
Installations tech. matériel out. industriel	AR		AS		46 575
Autres immobilisations corporelles	AT		AU		5 760
Immobilisations en cours	AV		AW		
Avances et acomptes	AX		AY		
Immobilisations financières :					
Participations (mise en équivalence)	CS		CT		

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

**DOSSIER 2
ETUDE DE LA CARTE
ANNEXE 5
NOTRE CARTE**

PRIX EN F

Nos Entrées

Elzekaria.....	30
Tripoxa Maison.....	50
Pimientos del Piquillo de Lodosa.....	50
Xingar eta arroltze.....	45
Assiette de Crudités.....	30
Piperade au Jambon du Pays.....	55
Jambon du Pays "Ibaimia".....	65
Feuilleté de Ris de Veau.....	90
Terrine de Foie Gras.....	70
Salade de gésiers Confits.....	60

Nos Poissons

Ttoro.....	75
Crevettes à l'ail.....	70
Gambas à l'Espagnole.....	75
Merluza Salza Verde.....	75
Morue Biscayenne.....	75
Saumon aux Deux Poivrons.....	75
Filet de Truite au Coulis de Piments Verts.....	60

Nos Viandes

Axoa d'Espelette.....	65
Agneau du Pays Rôti Haricots Blancs.....	75
Filet de Bœuf Garni aux Pimientos del Piquillo.....	95
Magret de Canard Gratin Dauphinois.....	90
Emincés de Canard aux Cèpes.....	110
Cuisse de Confit de Canard Gratin Dauphinois.....	85

Nos fromages

Plateau de fromages.....	32
Ardi Gasna et Confiture de Cerises Noires.....	42

Nos Desserts

Gâteau Basque.....	32
Koka Maison.....	32
Coupe de Sorbets.....	32
Marquise au Chocolat à la Crème au café.....	32
Bavarois Poires au Coulis de Framboises.....	32

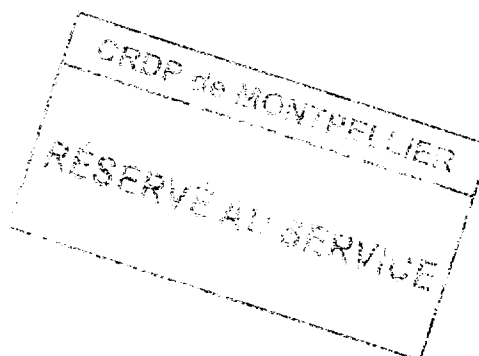
PRIX NETS TTC - BOISSONS NON COMPRISES

DOSSIER 2

ANNEXE 6 (A rendre avec la copie)	Numérotez vos pages:/.....
---	--

ANNEXE 6 CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA GAMME DES VIANDES POUR LE MOIS DE MAI

Nbre de plats vendus	Plats	PV TTC	Chiffre d'affaires
57	Axoa d'Espelette		
20	Agneau du Pays Rôti Haricots Blancs		
30	Filet de Bœuf Garni aux Pimientos del Piquillo		
38	Magret de Canard Gratin Dauphinois		
36	Emincés de Canard aux Cèpes		
17	Cuisse de Confit de Canard Gratin Dauphinois		
	← TOTAUX →		



ANNEXE 7
(à rendre avec la copie)

VERIFICATION DES PRINCIPES D'OMNES GAMME "VIANDES"

PRINCIPE	VERIFICATION DU PRINCIPE	COMMENTAIRES
1 ^{er} principe : dispersion des prix		
2 ^{ème} principe : ouverture de la gamme		
3 ^{ème} principe : demande/offre		
4 ^{ème} principe : mise en avant		

Proposition éventuelle d'amélioration :

.....

.....

.....

.....

.....

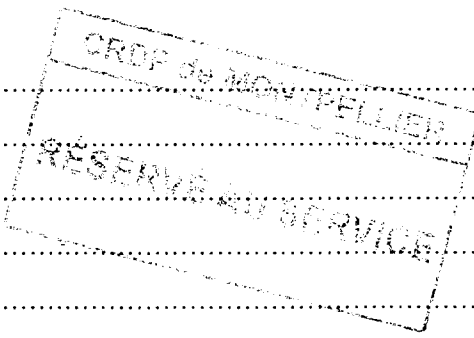
.....

.....

.....

.....

.....



**DOSSIER 3
ETAT DE RAPPROCHEMENT**

ANNEXE 8 (A rendre avec la copie)	Numérotez vos pages:/.....
--	-------------------------------------

COMPTE 512 BANQUE POPULAIRE		MOIS DE MAI 2001	
DATE	LIBELLE	DEBIT	CREDIT
01/05	Solde	17 549,80	
04/05	Ch n° 421795 TVA		6 945,59
10/05	Remise de chèques	11 417,13	
12/05	Ch n° 421797 FR Legros		7 000,00
14/05	Ch n° 421798 Fact. EAU		4 863,06
16/05	Ch n° 421799 FR Poivre		926,30
25/05	Remise d'espèces	6 000,00	
27/05	Ch n° 421800 Fact. EDF		3 434,58
	Solde débiteur		11 797,40
		34 966,93	34 966,93

BANQUE POPULAIRE Relevé mai 2001			
DATE	LIBELLE	DEBIT	CREDIT
01/05	Solde		17 549,80
10/05	Prélèvement France télécom	9 43,60	
13/05	Remise chèques		11 417,13
15/05	Ch n° 421797	7 000,00	
18/05	Ch n° 421795	6 945,59	
20/05	Ch n° 421799	926,30	
27/05	Versement		6 000,00
28/05	Ch n° 421800	3 434,58	
29/05	Prélèvement Bail	1 986,74	
30/05	Intérêts		520,00
	Nouveau solde créditeur	14 250,12	

Etat de rapprochement					
Compte 512 au 30/05/2001			Relevé bancaire au 30/05/2001		
Libellés	Débit	Crédit	Libellés	Débit	Crédit
Solde rectifié :			Solde rectifié :		

**DOSSIER 4
DROIT SOCIAL**

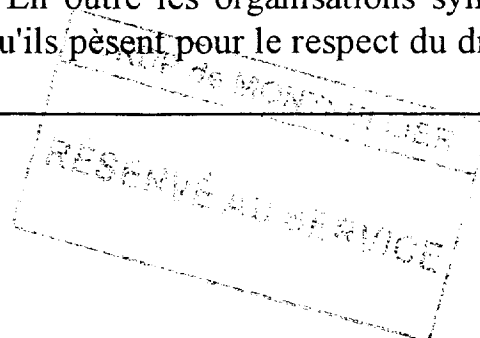
ANNEXE 9

PARIS

Grève à l'hôtel Hilton

Soutenus par l'intersyndicale CGT-CFDT-FO quarante-cinq salariés des services d'étages, banquet et restauration de l'hôtel Hilton, dans le quinzième arrondissement de Paris, observent un mouvement de grève depuis plus d'une semaine. Ils revendiquent notamment l'obtention d'une prime de 1500 francs en raison des efforts consentis par le personnel lors des trois mois d'été, la reprise des négociations sur la réduction du temps de travail à 35 heures et le plein emploi. Plutôt que de négocier, la direction a choisi de sanctionner les grévistes et d'essayer de casser le mouvement en exerçant des pressions pour que des personnels en situation précaire effectuent le travail des grévistes. Elle porte ainsi la responsabilité de la poursuite du conflit. L'inspection du travail a immédiatement été saisie à propos de cette atteinte au droit de grève. En outre les organisations syndicales sont intervenues auprès des Pouvoirs Publics afin qu'ils pèsent pour le respect du droit de grève et que s'ouvrent des négociations. C. Da.

L'hebdo/V.O. n°2925 / du 15 septembre 2000

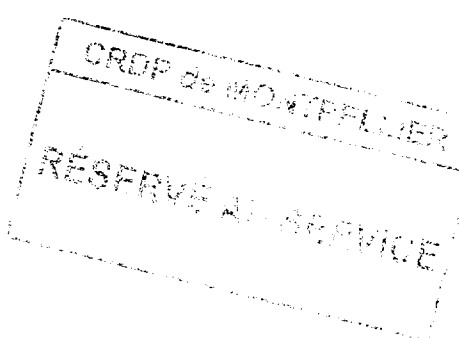


DOSSIER 4

ANNEXE 10 (A rendre avec la copie)

Numérotez vos
pages:
...../.....

1. Définir les sigles des trois syndicats.	-
2. Indiquer la revendication des salariés.	
3. Citer trois autres instances représentatives des salariés dans l'entreprise.	-
4. Donner à ce jour les horaires de travail applicables dans l'hôtellerie-restauration	-



Des promotions pour remplir les hôtels

Depuis une quinzaine d'années, les hôteliers en mal de clients sur la fin de semaine rivalisent d'imagination pour attirer le chaland pendant les week-ends creux. Tous plus originaux les uns que les autres, les produits "week-end" proposés ont pourtant du mal à décoller en France. Souvent peu connus, ils attirent encore trop peu de monde.

A lors que pendant la semaine la majorité des hôtels fait le plein, c'est souvent loin d'être le cas durant les week-ends : les hôteliers ont du mal à remplacer la clientèle d'affaires et de séminaires. Ceci est d'autant plus regrettable pour les professionnels lorsque l'on sait que l'engouement pour les courts séjours de proximité représente un véritable phénomène de société tant en Europe qu'en France. "Evidemment, il y a des hôteliers qui n'arrivent pas à comprendre que s'ils sont situés dans une zone industrielle, pas grand monde n'ira dans leur hôtel durant les week-ends", ironise un hôtelier. Désormais les touristes voyagent plus souvent mais moins longtemps. Pour s'adapter à ces nouveaux com-

portements, les hôteliers ont donc été contraints d'imaginer des produits bien spécifiques pour attirer la clientèle des particuliers, que certains apprennent à connaître. Très marginaux il y a encore quelques années en France, les produits week-end sont désormais de plus en plus structurés. Actuellement, les hôteliers français proposent globalement deux types de produits : les promotions tarifaires et les forfaits à thème.

Les promotions tarifaires

Naturellement plus faciles à mettre en place, les promotions tarifaires sont très répandues, aussi bien dans les chaînes que chez les indépendants. Ainsi, chez Ibis, depuis environ 5 ans du 1^{er} octobre au 31 mars, la chambre pour 2 personnes le week-end est à 230 F dans toutes les unités de province et à 330 F dans tous les Ibis de Paris et de la région parisienne. Depuis 2 ans, chez Formule 1, du 7 janvier au 2 avril, un système de "couponing" met la chambre pour 1, 2 ou 3 personnes à 119 F dans les hôtels de France et de Belgique participant à l'opération. "Nous proposons avant tout des promotions tarifaires, car dans l'hôtellerie économique, la clientèle est surtout attirée par le prix de la chambre", précise-t-on au pôle économique du groupe Accor. Dans l'hôtellerie affaires/loisirs du groupe, ces pro-

motions sont également à l'honneur. Chez Novotel, par exemple, des carnets de 4 chèques "week-end à la carte" sont en vente à la réception, au prix de 150 F. Chaque chèque donne droit, jusqu'au 31 décembre 2001, à une réduction immédiate de 100 F sur le prix affiché de la chambre pour 2 personnes dans tous les Novotel d'Europe. Chez Sofitel, en revanche, "l'invitation week-end" permet de bénéficier de réductions allant jusqu'à 40 % sur la chambre, tous les week-ends de l'année, dans 91 hôtels de la marque à travers le monde. "Grâce aux programmes 'week-end', la chaîne Sofitel accueille désormais 35 % d'individuels loisirs sur l'ensemble de l'année", annonce Annick Briois, de la direction marketing de Sofitel. Du côté des indépendants, les promotions tarifaires consistent le plus souvent à appliquer des réductions - plus ou moins importantes - sur le prix de la chambre. En fait, c'est le plus simple à mettre en œuvre et cela ne nécessite pas une montagne de moyens de promotion. Cela dit, certains vont même jusqu'à s'associer à un célèbre bradeur touristique pour attirer les clients. "Depuis 2 mois environ, nous proposons, via le site Internet de Dégriftour, une réduction de 50 % sur le prix affiché de la chambre le week-end, selon les disponibilités. J'espère bien que cette proposition alléchante va attirer beaucoup de monde", précise Marie-Claire Galpin, directrice de l'hôtel Le Sévigné à Rennes.

DOSSIER 5

ANNEXE 12 (A rendre avec la copie)

Numérotez vos
pages:
...../.....

1. Quels sont les types de produits "week-end" proposés par les hôteliers français ?
2. Citez toutes les caractéristiques de chaque promotion tarifaire présentée dans le texte.
3. Donnez une explication brève du forfait à thème.
4. Donnez 2 exemples de week-end à thème.
5. Donnez votre avis sur ces promotions ; comment les faire connaître à la clientèle actuelle et/ou potentielle de votre établissement (2 réponses précises)

