

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**COMMERCIALISATION ET SERVICES EN**  
**RESTAURATION**

**ÉPREUVE E2 : ÉPREUVE DE GESTION ET DE**  
**DOSSIER PROFESSIONNEL**

**SOUS-ÉPREUVE E21 :**  
**MERCATIQUE ET GESTION APPLIQUÉE**

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

*Le sujet se compose de 16 pages, numérotées de 1/16 à 16/16.  
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.*

**Les annexes 1 à 5 (pages 12/16 à 16/16 incluses)  
sont à rendre agrafées dans une copie anonymée.**

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b> <b>COMMERCIALISATION et</b> <b>SERVICES en RESTAURATION</b>	<b>E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel</b> Sous-épreuve <b>E21 Mercatique et gestion appliquée</b> Coef : <b>2</b> Durée : <b>2 heures</b>	
Repère : AP 1406-CSR GA 21	Session : <b>2014</b>	Page <b>1/16</b>

# le VIEUX LOGIS ★★★

RESTAURANT - HÔTEL

Marie-Pierre et Francis Gaye

Route des Grottes 64800 Lestelle-Bétharram  
Tél. +33(0)5 59 71 94 87 - Fax. +33(0)5 59 71 96 75  
contact@hotel-levieuxlogis.com  
www.hotel-levieuxlogis.com

SARL au capital de 74 700 €

RCS : PAU B 306 906 181

Nombre de salariés : 12

L'établissement est ouvert 330 jours par an

Fermeture en novembre

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile

Régime du réel normal de TVA

L'hôtel restaurant « Le Vieux Logis » est idéalement situé au pied des Pyrénées, dans une nature authentique et paisible, entre Nay en Béarn et Lourdes en Bigorre, près de la vallée du gave de Pau et les célèbres grottes de Bétharram.

Les propriétaires Marie-Pierre et Francis GAYE, 3<sup>ème</sup> génération, vous accueillent dans la tradition béarnaise afin de passer un agréable séjour dans les Pyrénées. L'établissement est réputé pour son attrait touristique et ses spécialités culinaires. Il bénéficie d'une clientèle de touristes, mais aussi d'une clientèle « affaires » tout au long de l'année. Le Vieux Logis propose le « sur mesure » pour les séminaires et conférences. L'hôtel est classé trois étoiles avec une capacité de 26 chambres.

Francis GAYE propose une cuisine de pays mettant les producteurs de la plaine de Nay à l'honneur. Les vignobles des alentours de Pau sont également bien représentés dans le livre de cave.

Marie-Pierre et Francis GAYE, soucieux de fidéliser et d'attirer une clientèle toujours plus exigeante, ont un projet « détente et remise en forme ». Ils souhaitent analyser l'activité de leur établissement, avant de prendre des décisions leur permettant d'assurer son développement.

Si leur projet se réalise, d'une part, ils envisagent l'acquisition d'un jacuzzi, l'offre de menus diététiques et le remplacement du cuisinier actuel qui n'a pas les compétences pour ce style de cuisine. Ils doivent donc s'informer sur les dispositions actuelles concernant la rupture du contrat de travail. D'autre part, ils réfléchissent à un nouveau concept de restauration afin de cibler un autre segment de clientèle et diversifier ainsi leur activité.

Embauché(e) récemment au « Vieux Logis », Marie-Pierre et Francis GAYE vous demandent de les aider dans leurs projets. Ils vous confient les dossiers suivants :

Dossier n°	Thème	Barème
①	L'analyse de l'activité	12 points
②	Le financement d'un investissement	8 points
③	La rupture du contrat de travail	9 points
④	Les nouveaux concepts de restauration	11 points
TOTAL GÉNÉRAL		40 points

**Vous apporterez une attention particulière au soin et à la rédaction de vos réponses.**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION	E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1406-CSR GA 21	Session 2014	Page 2/16

## Dossier 1 : L'ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

### ➤ Situation professionnelle

Avant de s'engager dans leur projet de détente et de remise en forme, Marie-Pierre et Francis GAYE veulent analyser les coûts d'exploitation de leur établissement. Ils vous remettent le compte de résultat au 31/12/2013 **DOCUMENT 1**.

L'expert-comptable vous adresse les ratios de la profession pour ce type d'établissement **DOCUMENT 2**.

### ➤ Votre rôle

1. Compléter le tableau de gestion **ANNEXE 1**.
2. Comparer et expliquer les résultats obtenus par rapport à ceux de la profession **ANNEXE 2**.

## Dossier 2 : LE FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT

### ➤ Situation professionnelle

Marie-Pierre et Francis GAYE pensent que la mise en place d'un jacuzzi d'extérieur en complément de la piscine et d'une salle de remise en forme aura un impact sur la clientèle de leur établissement. Ils hésitent entre le crédit-bail et l'emprunt bancaire pour financer l'acquisition du jacuzzi. Ils se sont adressés à une société de crédit-bail **DOCUMENT 3** et à leur banque **DOCUMENT 4**.

Ils s'interrogent sur ces deux modes de financement et vous demandent de les aider dans leur choix.

### ➤ Votre rôle

Répondre aux questions que se posent Marie-Pierre et Francis GAYE pour le financement de leur jacuzzi **ANNEXE 3**.

## Dossier 3 : LA RUPTURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

### ➤ Situation professionnelle

L'offre de menus diététiques ne satisfait pas le cuisinier de l'établissement. Monsieur CASSAN souhaite donc mettre fin à son contrat de travail à durée indéterminée. Marie-Pierre et Francis GAYE désirent rester en bons termes et envisagent de lui proposer une rupture conventionnelle. Ils vous demandent d'étudier ce dispositif **DOCUMENT 5**.

### ➤ Votre rôle

Répondre aux interrogations de Marie-Pierre et Francis GAYE **ANNEXE 4**.

## Dossier 4 : LES NOUVEAUX CONCEPTS DE RESTAURATION

### ➤ Situation professionnelle

Marie-Pierre et Francis Gaye, avec l'appui de leur fille Caroline, récemment diplômée du lycée hôtelier de Biarritz, décident de cibler un nouveau segment de clientèle et de proposer un nouveau concept de restauration. Ils souhaitent s'inspirer de l'exemple de leurs amis tarbais Alexandra et Damien CAZAUX **DOCUMENT 6**. Ils disposent également d'une documentation extraite du magazine « L'hôtellerie-restauration » **DOCUMENT 7**. Ils vous demandent de les aider dans leurs recherches.

### ➤ Votre rôle

Répondre aux questions **ANNEXE 5**.

**DOCUMENT 1**

**COMPTE DE RÉSULTAT  
HÔTEL RESTAURANT « LE VIEUX LOGIS »  
31/12/2013**

	Montant en €
<b>Produits d'exploitation</b>	
Prestations hébergement .....	213 716
Prestations restauration .....	299 526
Total produits d'exploitation .....	513 242
<b>Charges d'exploitation</b>	
Achats de matières premières (1).....	126 958
Variation de stocks de matières premières (2).....	180
Autres achats et charges externes (3) .....	116 008
Impôts, taxes et versements assimilés .....	21 767
Salaires et traitements.....	137 600
Charges sociales.....	51 168
Dotations aux amortissements et provisions.....	16 245
Total charges d'exploitation.....	469 926
<b>Résultat d'exploitation</b>	43 316
<b>Produits financiers</b> .....	0
<b>Charges financières</b> (4).....	11 606
<b>Résultat financier</b>	- 11 606
<b>Résultat courant avant impôt</b>	31 710
<b>Produits exceptionnels</b> .....	0
<b>Charges exceptionnelles</b> .....	0
<b>Résultat exceptionnel</b>	0
Impôt sur les bénéfices	6 350
<b>Résultat de l'exercice</b>	25 360

Détails des comptes :

(1) <u>Achats de matières</u> :	126 958
Produits d'accueil	6 228
Denrées et boissons	120 730
(2) <u>Variation de stocks</u> :	180
Produits d'accueil	60
Denrées et boissons	120
(3) Loyer	26 400
(4) <u>Charges financières</u> :	11 606
- Commissions sur moyens de paiement	3 460
- Intérêts des emprunts	8 146

**DOCUMENT 2****NORMES DE LA PROFESSION POUR CE TYPE D'ÉTABLISSEMENT  
EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

<b>Éléments</b>	<b>Pourcentages</b>
Ratio matières (denrées et boissons)	35 %
Ratio personnel	40 %
Ratio frais généraux	20 à 27 %
Ratio coût d'occupation	10 à 12 %

**PROPOSITION DE CONTRAT DE CRÉDIT-BAIL**

Entre les soussignés CRÉDIBAIL S.A., société anonyme au capital de 8 000 000 €, RCS Paris B632020614, siège social 6 avenue Victor Hugo 75000 PARIS, ci-après désigné « le bailleur », d'une part et :

Monsieur GAYE Francis  
Restaurant Le Vieux Logis  
Route des Grottes  
64800 LESTELLE BÉTHARRAM

ci-après désigné « le locataire », il a été convenu ce qui suit :

**1. COMMANDE ET ENGAGEMENT DE PRENDRE À BAIL**

Le bailleur passe commande à :

EVERBLUE  
Route de Lourdes  
65000 TARBES

du matériel ci-après, choisi directement par le locataire auprès du fournisseur qu'il a désigné, à savoir :

un jacuzzi Modèle Pro Master d'un prix hors taxes de 25 000 €.

Le locataire s'engage à prendre ce matériel en location.

**2. LOCATION – DATE ET DURÉE**

Les clauses de la location sont arrêtées dès ce jour ; cette location est conclue pour une durée irrévocable de 60 mois.

La valeur résiduelle hors taxes prévue à l'expiration de la période irrévocable de location est fixée à 2 % du prix définitif hors taxes du matériel et sera payée sous stipulation de réserve de propriété.

Le premier terme du loyer sera exigible le jour du commencement de la location.

Le loyer sera payé en 60 termes mensuels.

Chaque loyer est déterminé par l'application d'un coefficient au prix définitif hors taxes mentionné sur la facture :

60 termes hors taxes mensuels de 1,99 % soit 497,50 €

Les termes de loyer seront majorés des taxes en vigueur au jour de l'encaissement.

Date et signature du bailleur,

Date et signature du locataire  
(précédé de la mention « lu et approuvé »)

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION</b>	<b>E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel</b> Sous-épreuve <b>E21</b> Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1406-CSR GA 21	Session 2014	Page 7/16

**DOCUMENT 4**

**BANQUE DE BIGORRE**  
**38, rue Belfort**  
**65100 LOURDES**

**Le VIEUX LOGIS**  
**Route des Grottes**  
**64800 LESTELLE BÉTHARRAM**

Montant emprunté : 25 000 €  
 Durée (en mois) : 60  
 Taux d'intérêt annuel : 3,20 %  
 Mensualités : 458,94 €  
 Taux assurance : 1,80 %

Frais de dossier : 100 €  
 Périodicité : mensuelle

**PROPOSITION D'EMPRUNT**

Échéance	Date	Mensualité	Intérêts	Amortissement du capital	Assurance	Capital restant dû
1	07/2014	458,94	66,66	384,78	7,50	24 615,22
2	08/2014	458,94	65,64	385,80	7,50	24 229,42
3	09/2014	458,94	64,61	386,83	7,50	23 842,59
4	10/2014	458,94	63,58	387,86	7,50	23 454,73
5	11/2014	458,94	62,55	388,90	7,50	23 065,83
6	12/2014	458,94	61,51	389,93	7,50	22 675,90
7	01/2015	458,94	60,47	390,97	7,50	21 892,91
8	02/2015	458,94	59,43	392,02	7,50	21 499,85
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
53	11/2018	458,94	9,52	441,93	7,50	3 126,66
54	12/2018	458,94	8,34	443,10	7,50	2 683,55
55	01/2019	458,94	7,16	444,29	7,50	2 239,27
56	02/2019	458,94	5,97	445,47	7,50	1 793,80
57	03/2019	458,94	4,78	446,66	7,50	1 347,14
58	04/2019	458,94	3,59	447,85	7,50	899,29
59	05/2019	458,94	2,40	449,04	7,50	450,29
60	06/2019	458,94	1,20	450,24	7,50	0



### **En quoi consiste la rupture conventionnelle ?**

La rupture conventionnelle est une procédure qui permet à l'employeur et au salarié de convenir en commun des conditions de la rupture du contrat de travail qui les lie. Elle n'est possible que pour les contrats de travail à durée indéterminée (CDI). [...]

Cette rupture résulte d'une convention signée par les parties au contrat, c'est-à-dire l'employeur et le salarié ; cette convention est soumise aux dispositions impératives fixées par le Code du travail, destinées à garantir la liberté du consentement des parties. [...]

L'employeur et le salarié conviennent du principe d'une rupture conventionnelle lors d'un ou plusieurs entretiens. Au cours de cet entretien (ou de ces entretiens), le salarié peut se faire assister. [...]

La convention de rupture élaborée entre l'employeur et le salarié définit les conditions de cette rupture, notamment le montant de « l'indemnité spécifique de rupture conventionnelle » qui sera versée au salarié. Ce montant ne peut pas être inférieur à celui de l'indemnité légale de licenciement prévue à l'article L. 1234-9 du Code du travail. Cette convention fixe également la date de rupture du contrat de travail, qui ne peut intervenir avant le lendemain du jour de l'homologation de la convention par l'autorité administrative [...] Sous cette réserve, les parties sont libres de fixer, à leur convenance, la date de la fin du contrat de travail. [...]

Afin d'éviter les décisions trop hâtives, et afin de permettre à chaque partie de mesurer la portée de sa décision, la loi impose un délai minimum entre la signature de la convention et sa transmission à l'autorité administrative pour homologation ou pour autorisation et permet à chaque partie de revenir sur sa décision durant ce délai (ce que l'on appelle « droit de rétractation »).

Ainsi, à compter de la date de signature de la convention par l'employeur et le salarié, l'un et l'autre disposent d'un délai de 15 jours calendaires (tous les jours de la semaine sont comptabilisés) pour exercer ce droit de rétractation. [...] Le délai de rétractation mentionné ci-dessus démarre au lendemain de la signature de la convention de rupture. [...]

L'autorité administrative dispose d'un délai d'instruction de 15 jours ouvrables (c'est à dire que sont exclus les dimanches et les jours fériés), à compter de la réception de la demande, pour s'assurer du respect de la liberté de consentement des parties et des conditions prévues par le Code du travail : respect des règles relatives à l'assistance des parties, au droit de rétractation, au montant minimal de l'indemnité spécifique de rupture conventionnelle. [...]

Aucun « préavis » n'est prévu dans le cadre de la rupture conventionnelle du contrat de travail à durée indéterminée, ce terme étant réservé au licenciement et à la démission. [...]

Au moment du départ de l'entreprise, l'employeur doit remettre au salarié un certificat de travail et un exemplaire de l'attestation Pôle emploi. Il doit également établir un solde de tout compte dont il demandera au salarié de lui donner reçu.

**Source :** <http://travail-emploi.gouv.fr> consulté le 15 octobre 2013 à 15h14

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION</b>	<b>E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel</b> Sous-épreuve <b>E21</b> Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1406-CSR GA 21	Session <b>2014</b>	Page <b>9/16</b>

En Vedette  
Parution le 26 avril 2013

### **Petit clin d'œil rock'n'roll pour un camion gastronomique**

« ACDC...sur le pouce », comprenez, Alexandra Cazaux et Damien Cazaux, a choisi de faciliter la vie des employés. En allant au-devant des entreprises, ils proposent un snacking de haute qualité, avec des produits du terroir.

Alexandra connaît bien les habitudes des travailleurs « pendant 10 ans, employée dans une boulangerie, j'ai vu beaucoup de personnes acheter, tôt le matin, leur sandwich en guise de déjeuner »

Damien a forgé sa réputation aux cuisines du célèbre restaurant l'Aragon. Puis une évidence s'est imposée : « pourquoi ne pas proposer une restauration savoureuse aux personnes qui n'ont pas le temps de se déplacer au restaurant, entre midi et deux, ou qui ne rentrent pas chez elles ? »

« Nous voulions à tout prix éviter la notion de « malbouffe » dans la rue. Pour cela, nous proposons une carte variée. Tout est préparé dans une cuisine équipée : des plats en passant par les sauces, du pain au dessert. Nos fournisseurs sont les mêmes que ceux de l'Aragon, réputé pour sa cuisine gastronomique ». [...]

Le concept est simple : vous n'avez pas le temps d'attendre la préparation de votre repas. Rendez-vous sur le site internet [www.surlepouce.eu](http://www.surlepouce.eu). Vous prenez connaissance de la carte, de l'emplacement du jour du camion, un coup de fil, tout est préparé. Alexandra et Christiane vous accueillent, vous prenez votre commande et repartez travailler.

Vous préférez prendre l'air pendant la pause déjeuner, des tables vous attendent. Une tonnelle protège du froid l'hiver et des grosses chaleurs l'été, la vue sur les Pyrénées en plus !

Besoin d'originalité ? Le week-end ou l'après-midi, le camion restaurant se déplace, à la demande, au sein des entreprises ou chez les particuliers, pour tous les cocktails et événements festifs, en guise de traiteur.

**Source :** Hautes-Pyrénées Mag consulté le 04/07/2013 à 18h12

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION</b>	<b>E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel</b> Sous-épreuve <b>E21</b> Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1406-CSR GA 21	Session <b>2014</b>	Page <b>10/16</b>

## Les food trucks démarrent en trombe

Aux États-Unis, se restaurer dans la rue est un mode de consommation on ne peut plus courant. Si le phénomène a tardé à franchir l'Atlantique, c'est sans doute en raison des préjugés qui accompagnent ces camions ambulants (nommés food trucks) : malbouffe, manque d'hygiène, sempiternels burgers-frites, etc. Il y a un an et demi, l'américaine **Kristin Frederick** osait pourtant implanter le premier food truck - Le Camion qui fume- en plein cœur de Paris. Cette arrivée est un succès. *"Les gens font même plus d'une heure de queue pour commander !"* Envolées, les idées reçues. *"Le food truck offre la possibilité de manger sain, bon et varié, à moindre prix"*, insiste la chef.

On dénombre désormais une cinquantaine de camions en France, signe d'un véritable engouement. [...]

### Cuisine sur mesure

Malgré une météo capricieuse, de nombreux visiteurs sont venus pour manger, mais aussi pour recueillir renseignements et conseils pour ouvrir leur propre food truck. Car le concept séduit, notamment parce que l'investissement de départ est beaucoup moins conséquent que pour l'achat d'un fonds de commerce. *"Il faut compter entre 50 000 et 80 000 € pour l'achat et l'aménagement d'un camion"*, notent **Cécile Kosman** et **Delphine Suarez**. [...]

Hélène Binet

**Source** : L'hôtellerie-restauration du 2/07/2013 consulté le 04/07/2013 à 16h24

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION	E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel Sous-épreuve E21 Mercatique et gestion appliquée	
Repère : AP 1406-CSR GA 21	Session 2014	Page 11/16

## ANNEXE 1

TABLEAU DE GESTION  
EXERCICE 2013

	€	% (2 décimales)
<u>Hébergement</u>		
Chiffre d'affaires H.T.	213 716	100,00 %
Produits d'accueil consommés	6 288	2,94 %
<b>Marge brute hébergement</b>	207 428	97,06 %
<u>Restauration</u>		
Chiffre d'affaires H.T.		100,00 %
Denrées et boissons consommées		
<b>Marge brute restauration</b>		
<b>Chiffre d'affaires total</b>		100,00 %
<b>Marge brute totale</b>		
Charges de personnel Calcul :		
<b>Marge sur coût principal</b>		
Frais généraux (Autres achats et charges externes – Loyers + Impôts et taxes + Commissions sur moyens de paiement) Calcul :		
<b>Résultat brut d'exploitation</b>		
Coûts d'occupation (Loyer + Dotations aux amortissements + Intérêts d'emprunt) Calcul :		
<b>Résultat courant avant impôt</b>		
Impôts sur les bénéfices		
<b>Résultat net de l'exercice</b>		

## ANNEXE 2

## Commentaires

- Le ratio matières (denrées et boissons) :

.....

.....

.....

.....

.....

- Le ratio personnel :

.....

.....

.....

.....

.....

- Les frais généraux :

.....

.....

.....

.....

.....

- Le coût d'occupation :

.....

.....

.....

.....

.....

**ANNEXE 3**

**QUESTIONNAIRE SUR LE CONTRAT DE CRÉDIT-BAIL**

1. Définir le contrat de crédit-bail.

.....

.....

2. Citer les parties signataires au contrat.

.....

.....

3. Préciser l'objet du contrat.

.....

4. Indiquer le montant hors taxes du loyer mensuel que doivent verser Marie-Pierre et Francis GAYE.

.....

5. Expliquer ce qu'on appelle la valeur résiduelle.

.....

.....

.....

**QUESTIONNAIRE SUR LE PLAN D'AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT**

6. Indiquer le montant que Marie-Pierre et Francis GAYE devront verser chaque mois.

.....

7. Retrouver le montant des intérêts remboursés le premier mois.

.....

8. Préciser ce que signifie le capital restant dû.

.....

.....

9. Expliquer ce que devront payer Marie-Pierre et Francis GAYE en plus du montant emprunté.

.....

.....

<p>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL <b>COMMERCIALISATION et SERVICES en RESTAURATION</b></p>	<p><b>E2 - Épreuve de gestion et de dossier professionnel</b> Sous-épreuve <b>E21 Mercatique et gestion appliquée</b></p>	
<p>Repère : AP 1406-CSR GA 21</p>	<p>Session <b>2014</b></p>	<p>Page <b>14/16</b></p>

**ANNEXE 4**

1. Définir la rupture conventionnelle.

.....

.....

.....

2. Préciser pour quel type de contrat de travail elle s'applique.

.....

3. Citer les deux autres modes de rupture du contrat de travail que vous connaissez.

.....

.....

4. Préciser sous quelle forme la négociation a lieu.

.....

.....

5. Expliquer ce que signifie le délai de rétractation et donner son utilité.

.....

.....

.....

6. Préciser si un préavis doit être respecté.

.....

.....

7. Présenter l'intérêt financier d'une rupture conventionnelle pour le salarié.

.....

.....

8. Énumérer les trois documents que l'employeur doit remettre au salarié à la date de la rupture du contrat de travail.

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

ANNEXE 5

1. Citer le concept de restauration décrit dans les deux documents.

.....

2. Définir le concept.

.....

.....

3. Identifier les clientèles visées par ces formules de restauration.

- .....

- .....

- .....

4. Relever trois attentes du consommateur d'aujourd'hui, pour ce type de restauration.

- .....

- .....

- .....

5. Donner trois raisons qui font du food truck (camion gastronomique) une restauration en pleine expansion actuellement. Argumenter vos réponses.

- .....

.....

.....

- .....

.....

.....

- .....

.....

.....

6. Citer trois actions de communication à mettre en place par la famille GAYE dans le cadre de cette nouvelle activité. Donner pour chacune d'elles des exemples.

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....