



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV](#)®

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Éléments de corrigé

Étude économique, juridique et de gestion de l'entreprise hôtelière

« LE NESTARI »

Proposition de barème sur 140

u 3

Avertissement :

La circulaire d'organisation précise que la nature de l'épreuve **impose**, pour sa correction, la convocation de professeurs d'économie et gestion, qui enseignent l'environnement économique et juridique, la mercatique et la gestion hôtelière.

Il est rappelé aux correcteurs que :

- Les notes sur 20 seront arrondies au ½ point près.
- Les commissions de correction ne peuvent pas remettre en cause le barème porté à la connaissance des candidats : nombre de points attribués à chacun des quatre dossiers.

BARÈME DE CORRECTION sur 140 points * points portés à la connaissance des candidats

Les dossiers	Les points attribués
Dossier 1 : Étude comptable et financière du «Le Nestari » au 31 décembre 2010	*45 points
1.1.	12
1.2.	15
1.3.	18
Dossier 2 : ISO 14 001 ou label clef verte ?	*20 points
2.1.	5
2.2.	12
2.3.	3
Dossier 3 : Un hôtel de charme au domaine de Nestari	*50 points
3.1.	12
3.2.	9
3.3.	3
3.4.	8
3.5.	8
3.6.	8
3.7.	2
Dossier 4 : À quel prix vendre les chambres aménagées dans le moulin du domaine ?	*25 points
4.1.	4
4.2.	1
4.3.	3
4.4.	2
4.5.	3
4.6.	3
4.7.	2
4.8.	5
4.9.	2
TOTAL GÉNÉRAL	*140 points

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 1/9

Dossier 1 : Étude comptable et financière du « Le Nestari » au 31 décembre 2010 (41 points)

1.1. À partir de l'annexe 1, complétez le tableau de l'annexe A « Tableau de gestion » de l'établissement « Le Nestari », année 2010. (12 points)

Annexe A : Tableau de gestion de l'établissement Le Nestari, exercices 2010 et 2009.

Libellés	2010		2009	
	Montants en €	%	Montants en €	%
Chiffre d'affaires global	250 250	100,0%	208 542	100,0%
Coût des matières consommées vendues	70 718	28,3%	59 619	28,6%
Marge brute	179 532	71,7%	148 923	71,4%
Coût du personnel	62 084	24,8%	42 615	20,4%
Marge sur coût principal	117 448	46,9%	106 308	51,0%
Frais généraux	45 122	18,0%	42 541	20,4%
Résultat brut d'exploitation	72 326	28,9%	63 767	30,6%
Coûts d'occupation	46 475	18,6%	47 333	22,7%
Résultat courant avant impôts	25 851	10,3%	16 434	7,9%

Coût matière	Nourriture	Boissons	Total
Achats	54 898	19 690	74 588
Variations de stock nourriture	-4 542	2 242	-2 300
Production consommée	1 320	250	1 570
	49 036	21 682	70 718

Le détail nourriture boisson n'était pas demandé.

Frais généraux

Autres achats et charges externes (1)	58 254
- loyers	- 24 000
Impôts et taxes	6 451
Autres charges	2 407
Commissions sur moyens de paiement	2 010
	45 122

Coûts d'occupation

loyers	24 000
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	21 500
Intérêts et charges assimilées	975
	46 475

1.2. À partir de l'annexe 2, étudiez la situation financière de la S.A.R.L « Y. et L ; Laroche et Cie » en complétant :

1.2.1. l'annexe B qui permet de constater l'impact de l'augmentation de capital sur les comptes de l'entreprise. (3 points)

1.2.2. l'annexe C qui met en évidence les grandes masses du bilan fonctionnel. (12 points)

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 2/9

**Annexe B : Justification de certains postes du bilan de la SARL
« Y et L Laroche et Cie » au 31 décembre 2010 après augmentation de capital**

Justification du compte de Capital		Justification du compte Banque	
	Montants		Montants
Capital avant l'augmentation de capital	50 000	Compte de Banque avant l'augmentation de capital	840
• Terrains apportés	148 000	• Apport en numéraire	50 000
• Bâtiments apportés	252 000	• Concours bancaires courants	-3 500
• Apport en numéraire	50 000	• Comptes courants d'associés	-33 000
		• Frais d'établissement	-9 500
Capital après augmentation de capital	500 000	Compte de banque après augmentation de capital	4 840

Annexe C : Bilans fonctionnels 2009 et 2010 avant et après augmentation de capital

	2009	2010 avant augmentation de capital	2010 après augmentation de capital
Ressources stables	149 329	78 355 + 33 000 + 44 233 155 588	528 355 + 44 233 572 588
Emplois stables	153 000	173 000	582 500
<i>FRNG (Fonds de Roulement Net Global)</i>	-3 671	-17 412	-9 912
Actifs circulants d'exploitation	13 000	13 300 + 1 000 14 300	14 300
Passifs d'exploitation	14 831	12 000 + 11 000 - 3 000 20 000	20 000
<i>BFRE (Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation)</i>	-1 831	-5 700	-5 700
Actifs circulants hors exploitation	0	0	0
Passifs hors exploitation	2 540	3 000 + 6 052 9 052	9 052
<i>BFRHE (Besoin en Fonds de Roulement Hors Exploitation)</i>	-2 540	-9 052	-9 052
Actifs de trésorerie	1 500	840	4 840
Passifs de trésorerie	800	3 500	0
<i>Trésorerie nette</i>	700	-2 660	4 840

1.3. À partir de vos résultats, rédigez un commentaire structuré (30-45 lignes) sur la gestion de la SARL en faisant apparaître :

- L'évolution de l'activité, des coûts et des marges de l'établissement « Le Nestari » ;
- La situation financière de la SARL et son évolution. Dans cette partie, vous devrez commenter :
 - l'équilibre financier des bilans,
 - l'utilité de l'augmentation de capital,
 - la possibilité de s'endetter.

(18 points)

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 3/9

L'ensemble des résultats fait apparaître une amélioration de la situation de la SARL tant du point de vue de l'exploitation que de l'équilibre financier.

A) L'exploitation du bar à vin-restaurant « Le Nestari »

Le résultat courant du Nestari est satisfaisant et la progression tout à fait encourageante (+57%). Le ratio RCAI/CA est en augmentation de 2.4 points.

▪ l'activité :

Elle connaît une progression très forte (+20%) la deuxième année et témoigne de la démarche de qualité de l'entreprise comme de son savoir faire en matière productive et commerciale.

La restauration représente 71.2% du CA.

▪ Les coûts

- **Le ratio matière** est satisfaisant 28.6%→28.3%.
- **Les ratios frais de personnel** sont en augmentation de 4.4 points. Le ratio reste néanmoins très faible, on peut s'interroger sur le niveau de rémunération des sœurs Laroche. L'augmentation de 19 469 € semble correspondre à l'embauche d'un salarié.
- **Le ratio de frais généraux** est en baisse (-2.4 points). Les frais généraux augmentent en valeur mais sont mieux absorbés par une activité en croissance. Le niveau reste toutefois élevé.
- **Les coûts d'occupation** sont stables à un niveau encore élevé mais les loyers versés aux parents représentent près de 52% de ces coûts. À compter de 2011, ces loyers disparaîtront. L'emprunt est soldé à la fin 2010 ce qui entraînera une baisse des frais financiers.

« Le Nestari » maîtrise ses coûts principaux. On peut toutefois noter que, malgré l'amélioration, les frais généraux restent à un taux relativement important.

B) La situation financière

Elle présente des déséquilibres auxquels l'augmentation de capital remédie.

- Il montre un **manque de ressources stables** à travers un **FRNG négatif** qui s'aggrave la deuxième année. Cette baisse provient d'un investissement supplémentaire (20 000 €) non financé par un emprunt (volonté des sœurs Laroche de ne pas trop s'endetter) couplé à un remboursement des comptes courant à hauteur de 15 000 €. La capacité bénéficiaire de l'établissement a limité la dégradation du FRNG.
- Le **BFR est négatif**, ce qui est normal dans ce secteur, puisque les stocks sont traditionnellement peu élevés et les créances rares, représentant de faibles pourcentages du CA. Il dégage donc des ressources qui viennent diminuer le FRNG négatif.
- Le **BFRHE est négatif** du fait d'un financement retardé des immobilisations, mais cela pourrait-il durer ? Son effet est positif sur la trésorerie, mais temporaire et en tout cas, on ne peut pas financer l'investissement à long terme par ce procédé. Ceci implique une augmentation des ressources stables.

Les éléments précédents ont un effet mécanique sur la **trésorerie qui devient négative**.

C) L'augmentation de capital

Compte tenu des investissements prévus (hôtel), l'autofinancement sera insuffisant==> augmentation de capital et/ou endettement que les sœurs semblent envisager.

Elle se fait

- grâce à la donation des parents pour l'apport en nature, ce qui permet également de cesser de payer des locations pour les locaux 24 000 € par an et donc d'augmenter d'autant le RCAI.
- grâce à la participation des parents au capital par un apport en numéraire. Ainsi les parents peuvent participer à la vie de l'entreprise de leurs enfants et en recueillir les fruits et apporter ainsi les liquidités dont la trésorerie a besoin.

Les effets :

- augmentation des ressources stables. Le ratio de couverture devient satisfaisant. Le FRNG demeure cependant négatif, mais pourra être amélioré par l'emprunt,

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 4/9

- remboursement des comptes courants d'associés,
- suppression des concours bancaires courants et réapparition d'une trésorerie nette positive (4 840 €).

D) La capacité de s'endetter

L'augmentation de capital permet un élargissement considérable de la capacité d'endettement qui permet de faire face au projet d'hôtel.

Conclusion

La **profitabilité** est bonne et s'améliore exprimant la vitalité de l'entreprise.

La **rentabilité financière** avant augmentation de capital est excellente (du fait, en partie de la faiblesse initiale du capital).

Ainsi, au début 2011, après l'augmentation du capital, la situation est favorable pour envisager la création de l'hôtel.

Dossier 2 : ISO 14001 ou label clef verte ? Une étape de la démarche de développement durable. (20 points)

2.1. Identifiez au moins 3 informations capitales qu'apportent les résultats de cette enquête (**annexe 3**) pour le projet d'inscrire l'hôtel dans une démarche de développement durable ? (5 points)

Deux manières de répondre sont proposées ci-dessous :

Le développement durable (DD) est une des préoccupations actuelles des français. Ils sont impliqués, mobilisés et acteurs (pour 1/3). Une entreprise qui met en œuvre une telle démarche et qui le fait connaître sera en cohérence avec les résultats de cette étude. Le comportement d'achat des clients français sera influencé par la démarche DD de l'entreprise et la prise de décision du client se fera en faveur de cette entreprise. La sensibilité des Français génère des comportements civiques (recyclage, prise de conscience du gaspillage,...)

Il est possible de répondre à cette question en prenant appui sur le comportement de réponse (modèle théorique du comportement du consommateur) qui se décline en trois niveaux de réponse :

- Le développement durable est pour plus des trois quarts des sondés une réalité. Ils connaissent et en mesurent les dimensions, les applications au quotidien (niveau cognitif).
- Le développement durable est évoqué par 84 % comme une idée d'avenir, d'équilibre social, de générations futures... C'est une des préoccupations actuelles des français : (niveau affectif)
- Les français s'engagent, agissent. (niveau conatif).

En conclusion : Les français sont acteurs dans le domaine du DD. Une entreprise qui intègre une telle démarche satisfera les clients et répondra aux attentes actuelles des Français.

2.2. Pour chacune des relations présentées ci-dessous, **proposez et illustrez** deux exemples précis permettant de prendre en compte ou de mettre en œuvre la préoccupation du développement durable. (12 points)

- les rapports entre la direction (Y. et L. Laroche) et leurs collaborateurs :
 - transparence de l'information en interne : briefing, réunions, information ascendante, espaces et temps réservés à l'échange, à l'écoute.
 - démarche qualité en interne : bonnes conditions de travail, de rémunération, programmes de formation qualifiante pour un accroissement des compétences (escalier professionnel), programmes de stimulation et de motivation... Connaître et reconnaître chacun...

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 5/9

- les rapports entre l'hôtel (des sœurs Laroche) et ses principaux partenaires dont les fournisseurs, mais pas exclusivement,
 - sélection des fournisseurs du commerce équitable pour certains produits, sélection d'autres fournisseurs dans l'environnement local (agriculture raisonnée, Bio.)...
 - engagement auprès des établissements scolaires à l'occasion de stages d'élèves ou d'étudiants (respect des contenus de stage, des horaires... par exemple).
 - sélection des intermédiaires impliqués dans la même démarche (qui luttent contre le tourisme sexuel, l'exploitation des enfants...)
 - relations avec les partenaires qui reposent sur une approche gagnant/gagnant et qui s'inscrit dans la durabilité.
- les rapports entre l'hôtel (des sœurs Laroche) et ses clients.
 - transparence de l'information destinée aux clients : pas de messages tendancieux, pas de tentative de tromperie... par exemple sur l'origine des produits ou l'absence d'information sur l'origine des produits.
 - intérêt et prise en compte de l'information émise par les clients : gestion des réclamations, mise en place d'un CRM...

2.3 *Conseillez-les, en justifiant en quelques mots votre proposition (au moins deux arguments sont attendus) (3 points)*

Le candidat doit obligatoirement choisir. Tout choix peut convenir à condition qu'il soit justifié. Les points ci-après pourront être retenus lors de l'argumentation : le degré de connaissance et de reconnaissance, les contraintes liées à l'obtention, au renouvellement, le coût, l'image véhiculée...

Dossier 3 : Le Moulin du domaine Nestari (50 points)

3.1. Recherchez quels enseignements les deux sœurs Laroche pourront tirer de leur rencontre avec les acteurs, les partenaires... suivants : (12 points).

les professionnels de la filière vitivinicole	<ul style="list-style-type: none"> - avoir un panorama des initiatives dans ce domaine, - en connaître les objectifs, les modalités d'action, les résultats, - recueillir le témoignage de ces professionnels, leur vécu dans le domaine de l'œnotourisme.
les institutionnels du tourisme	<ul style="list-style-type: none"> - obtenir des conseils, une aide de la part des CRT, CDT et OTSI, - obtenir les résultats d'études de marché sur cette forme de tourisme, ses perspectives d'évolution, le profil type de l'œnotouriste, la clientèle étrangère... - mesurer concrètement leurs implications dans des projets déjà mis en œuvre.
les autres hôtels de charme (en France)	<ul style="list-style-type: none"> - mener une étude de type benchmark, - définir une stratégie : suiveuse ou de différenciation, - trouver des idées, confronter leurs idées, - positionner leur offre, - trouver des partenaires.
le grand public : les œnotouristes	<ul style="list-style-type: none"> - connaître leurs attentes pour proposer une offre en réponse, - repérer leurs habitudes de consommation (quand, combien, comment : achat en ligne, via des agences de voyage...) pour communiquer et commercialiser l'offre, - tester leur projet.

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 6/9

3.2. **Présentez trois arguments en faveur d'un partenariat entre l'établissement des sœurs Laroche et d'autres hôtels de charme, et une contrainte ou une limite à prendre en compte par les sœurs avant de prendre une telle décision. (9 points)**

3 arguments en faveur du partenariat :

- apporte une activité donc un chiffre d'affaires supplémentaire.
- apporte une notoriété et une image. En effet ce partenariat fera l'objet d'actions de communication et de commercialisation. De plus il donnera une image dynamique, valorisante des établissements qui le composent.
- conforte un positionnement. En effet ce partenariat regrouperait des hôtels de charme. Le positionnement hôtel de charme des sœurs Laroche s'en trouverait renforcé, d'autant plus si la thématique retenue est en cohérence avec le positionnement de l'hôtel situé sur le domaine de Nestari.
- l'offre globale : un circuit organisé dans lequel les étapes sont les hôtels de charme liés par ce partenariat est une réponse aux attentes actuelles des clients : une offre « clé en mains » mais qui lui laisse de la liberté, permet au client de gagner du temps (recherche, réservation, négociation...) et sera une offre forfaitaire (donc prix avantageux pour le client). Le projet de partenariat a de grande chance d'être un succès ; satisfaction des attentes de la demande, satisfaction des différents établissements selon les indicateurs CA, notoriété, image.

Par contre il faudra consacrer du temps, de l'argent pour organiser, planifier, concevoir et commercialiser l'offre élaborée par ce partenariat. La composante humaine n'est pas à négliger : savoir se mettre au service d'un objectif commun, collectif, savoir arbitrer...

3.3. **Rappelez quels acteurs institutionnels (3 sont à citer sans plus de précision) du tourisme pourraient aider ce partenariat d'hôtels de charme en France à élaborer et à commercialiser une offre, y compris auprès d'une clientèle étrangère. (3 points)**

CRT, CDT, OTSI et Odit.

3.4. **Si ce partenariat se concrétisait, quel positionnement pour l'offre de type circuit retenir : « Cénologie » ou « Patrimoine et Nature ». Faites une proposition de positionnement et justifiez votre réponse. (8 points)**

L'un ou l'autre des positionnements peut être retenu par le candidat.

L'« Cénologie » est seulement plus réducteur que « Patrimoine et Nature ». Le premier concerne une forme de tourisme orientée vers la filière vitivinicole, alors que « Patrimoine et Nature » aborde de nombreuses formes de tourisme (tourisme vert, tourisme culturel...) y compris l'« Cénologie » (sous une forme peut être moins approfondie) ne peut-on pas parler de patrimoine œnologique et de nature : les vignobles ? Même si les deux positionnements sont porteurs d'image valorisante, l'« Cénologie » suggère une offre de spécialistes de toute la filière vitivinicole mais intéressera une demande touristique plus restreinte (en termes de flux physiques) tandis que « Patrimoine et Nature » semble destinée à une demande beaucoup plus large (en termes de flux physiques).

3.5. **À partir de vos connaissances, présentez et expliquez 3 avantages dont pourrait bénéficier l'hôtel des sœurs Laroche s'il rejoignait une chaîne volontaire. (8 points)**

- Une aide pour concevoir le « produit », un hôtel de charme.
- Un portefeuille de fournisseurs référencés (notamment en produits d'accueil, produits d'entretien, produits dérivés...) et des prix compétitifs pour ces produits du fait de tarifs négociés en grosse quantité. Pour les deux sœurs un gain de temps et une réduction de certains coûts, ces derniers leur permettront d'afficher des prix compétitifs.

Session	Examen : BTS HOTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 7/9

- Une commercialisation plus importante : centrale de réservation, présence sur des salons... en France et à l'étranger. Pour les deux sœurs une puissance commerciale accrue.
- Une communication beaucoup plus importante. Cette communication permettra aux deux sœurs d'atteindre beaucoup plus de cibles de clientèle et augmenter la notoriété de leur établissement.

3.6. Trouvez un argument « pour » et un argument « contre » pour chacun des cas suivants : (8 points)

reprise de tout ou partie du nom « le Moulin de Cabiac »	Ce nom est présent sur les prospectus. Il est donc connu. Le terme Moulin seul fait référence à la typicité du bâtiment. Cela peut être un élément de différenciation	Pas de référence nette au positionnement « escapade œnologique » voulue par les deux sœurs. Le lien Nestari/ Moulin de Cabiac est tenu.
intégration du nom du domaine Nestari dans le futur nom de l'hôtel	Cela permettrait de conforter le positionnement voulu par les deux sœurs (escapade œnologique), de profiter de la notoriété du domaine et du bar restaurant.	2 structures portent déjà ce nom. Il peut y avoir risque de confusion, d'amalgame et en fin de compte perdre d'identité propre pour chaque établissement.

3.7. Proposez le futur nom de l'hôtel de charme des sœurs Laroche en justifiant votre choix. (2 points)

Toute proposition peut être acceptée si elle prend en compte les éléments de réponse à la question précédente.

Les auteurs proposent : Le Moulin du domaine de Nestari que pourraient accompagner le logo de l'établissement et le logo du label la clef verte par exemple.

Dossier 4 : À quel prix vendre les chambres aménagées dans le moulin du domaine ? (25 points)

4.1. Calculez le montant de l'emprunt nécessaire et présentez les 3 premières lignes du tableau d'amortissement, après avoir détaillé le calcul de l'annuité constante (vous arrondirez vos calculs à l'euro le plus proche) (4 points)

$$\text{Montant nécessaire : } 520\,000 - 120\,000 = 400\,000 \text{ €}$$

$$\text{Annuité} = 400\,000 \times 0,06 / (1 - 1,06^{-10}) = 54\,347,18 \text{ €}$$

Années	Capital dû	Annuité	Intérêt	Amortissement
2012	400 000,00	54 347,18	24 000,00	30 347,18
2013	369 652,82	54 347,18	22 179,17	32 168,01
2014	337 484,81	54 347,18	20 249,09	34 098,09

4.2. Calculez les dotations aux amortissements comptables du premier exercice. (1 point)

$$(260\,000 / 20) + (160\,000 / 10) + (100\,000 / 5) = 49\,000 \text{ €}$$

4.3. Remplissez le tableau de l'annexe D (à rendre avec la copie) intitulé « Tableau de calcul des charges fixes prévisionnelles ». (3 points)

Session	Examen : BTS HÔTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 8/9

ANNEXE D : Tableau de calcul des charges fixes prévisionnelles de l'hôtel de charme pour l'exercice 2012

Intitulé des charges	Calcul	Montant
Intérêt de l'emprunt		24 000
Dotations aux amortissements		49 000
Charges fixes d'entretien	400 x 10	4 000
Charges de personnel	5 000 x 12	60 000
Cotisation GIE « Moulin Étape »		3 500
Fleurs		5 000
Frais généraux fixes		20 000
Total charges fixes		165 500

4.4. Déterminez le montant des charges variables par chambre louée. (2 points)

Produits d'accueil+blanchissage+entretien+coût matières petit déjeuner : $3+7+8+5 = 23$ € par chambre louée.

4.5. Calculez le nombre prévisionnel de chambres louées pour chaque saison (basse, moyenne et haute, puis le nombre de chambres louées total. Les mois devront être comptés pour leur nombre réel de jours. (3 points)

Nombre de jours de basse saison : $30+31+31+30+31+31 = 184$

Soit avec un TO de 50 %, $184 \times 6 = 1104$ chambres basse saison

Nombre de jours de moyenne saison : $30 + 30 = 60$

Soit avec un TO de 75 % : $60 \times 9 = 540$ chambres moyenne saison

Nombre de jours de haute saison : $31 + 31 = 62$

Soit avec un TO de 100 % : $62 \times 12 = 744$ chambres haute saison

4.6. En appelant « X » le prix de vente HT de la chambre en basse saison, exprimez en fonction de « X » le chiffre d'affaires prévisionnel annuel. (3 points)

Chiffre d'affaires prévisionnel annuel = $1\ 104X + (540 \times 1,25X) + (744 \times 1,5X) = 2\ 895X$

4.7. Exprimez la marge prévisionnelle annuelle sur charges variables en fonction de « X ». (2 points)

Marge totale sur charges variables = $2\ 895X - (23 \times 2\ 388) = 2\ 895X - 54\ 924$

4.8. Calculez X, le prix de vente hors taxes de la chambre en basse saison, compte tenu des objectifs de rentabilité souhaités par les sœurs LAROCHE, à savoir un RCAI au moins égal à 15% du montant de l'investissement. Vous déterminerez également les prix à pratiquer en moyenne et haute saison. (Vous arrondirez vos calculs à l'euro le plus proche). (5 points)

C'est le prix tel que la marge totale sur charges variables soit suffisante pour absorber le total des charges fixes et dégager 15 % de 520 000 €

d'où $2\ 895X - 54\ 924 = 165\ 500 + 520\ 000 \times 15\% = 165\ 500 + 78\ 000$ et $X = 103,08$ € arrondi à 103 €

d'où prix chambre basse saison = 103 €, prix chambre moyenne saison = 128,75 € arrondi à 129 € et en haute saison 154,5 arrondi à 155 €.

4.9. Concluez sur les perspectives de rentabilité du projet. (2 points)

La rentabilité exigée par les sœurs Laroche est atteinte à un prix qui est très compatible avec les conditions concurrentielles d'autant plus que le taux exigé (15 %) est assez élevé notamment pour une première année d'exploitation. L'effort porté sur la qualité devrait rendre ce prix moyen très attractif dans l'avenir...

Cependant les prévisions se font sur la base des TO moyens d'établissements existant depuis plusieurs années, dont on peut supposer qu'ils ont mis un certain temps à se faire leur clientèle ; pour le MOULIN, ces mêmes TO ne seront peut être pas atteints dès la première année d'exploitation, ce qui laisse peser un doute, pour la première année, sur la validité des résultats.

Session	Examen : BTS HÔTELLERIE RESTAURATION	Durée	5 heures
2011	Option A : Mercatique et Gestion hôtelière	Coefficient	7
HRAEEJ	Étude économique, juridique et de gestion hôtelière	CORRIGÉ	Page 9/9

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN