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

Session 2019

Brevet de Technicien Supérieur

HÔTELLERIE-RESTAURATION

OPTION A - MERCATIQUE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉTUDE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET DE GESTION DE L'ENTREPRISE HÔTELIÈRE

Durée : 5 heures *Coefficient : 7*

Documents et matériels autorisés :
- liste des comptes du plan comptable général et du plan comptable hôtelier,
- tables financières et statistiques,
- l'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

Documents à rendre avec la copie :

- **Annexe A page 18/21**
- **Annexe B page 19/21**
- **Annexe C page 20/21**
- **Annexe D page 21/21**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Ce sujet comporte 21 pages numérotées dont 15 pages d'annexes.

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

BTS HÔTELLERIE-RESTAURATION
OPTION A - MERCATIQUE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉTUDE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET DE GESTION DE L'ENTREPRISE HÔTELIÈRE

« Les Deux Rives »

Le sujet comprend quatre dossiers qui peuvent être traités de façon indépendante.
Les temps précisés sont indicatifs.

		Durée	Barème / 140	Pages
	Présentation de l'entreprise			3 et 4
Dossier 1	Réaliser un diagnostic d'exploitation et financier	2 h 30	73 pts	4 et 5
Dossier 2	Pourquoi s'intéresser au tourisme d'affaires ?	0 h 30	16 pts	5
Dossier 3	Comment développer la clientèle séminaire ?	1 h 15	34 pts	6
Dossier 4	Comment améliorer la flexibilité du travail ?	0 h 45	17 pts	6

Annexe 1	Fiche signalétique de l'établissement	7 et 8
Annexe 2	Compte de résultat 2018	9
Annexe 3	Détails de certains postes de produits et charges	10
Annexe 4	Bilan comptable et état des dettes au 31/12/2018	11
Annexe 5	Ratios financiers proposés par « Societe.com »	12
Annexe 6	Le tourisme sur l'île de Ré	12 à 14
Annexe 7	La demande des commanditaires de réunions professionnelles	15
Annexe 8	HOTELcert International	16
Annexe 9	Le temps partiel	17

Annexe A	Tableaux de gestion exercices 2017 et 2018	18
Annexe B	Indicateurs commerciaux	19
Annexe C	Tableau d'analyse fonctionnelle du bilan	20
Annexe D	Ratios financiers	21

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

Avertissement : si le texte du sujet, celui des questions ou encore le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.

« Les Deux Rives »

Entre terre et mer, la côte charentaise offre un chapelet d'îles lumineuses aux multiples facettes : île d'Oléron, île Madame, île d'Aix et île de Ré.

Long de 3 km et culminant à 50 m, le pont de l'île de Ré, trait d'union entre La Rochelle et Rivedoux-plage, dévoile une carte géographique qui invite à larguer les amarres. D'un côté la rive industrieuse et le Port Autonome La Rochelle-Pallice, de l'autre une côte de sable fin caresse un océan au gré des marées.
Préservant une nature fragile, l'île de Ré, a su protéger et valoriser son patrimoine, ses traditions insulaires : ostréiculture, marais salants, vignes, cultures maraîchères, réserves naturelles… Les ressources économiques de l'île sont également touristiques.
Côté terre :

- 100 km de pistes cyclables contribuent à la découverte de l'île tout en respectant l'environnement ;
- l'aménagement des infrastructures d'accueil, d'hébergement et de restauration répond au succès grandissant de cette destination.

Côté mer :

- entre le continent et les petits ports de l'île de Ré, les plaisanciers sont de plus en plus nombreux à goûter les joies de la navigation ;
- l'île propose de nombreux endroits pour la pratique des sports nautiques (surf, windsurf, kitesurf, paddle...).

L'île de Ré, destination de prestige, attire notamment une clientèle de célébrités à la recherche de calme et de discrétion.

Situé à l'entrée de l'île de Ré, face à la plage de Rivedoux, l'hôtel-restaurant « Les Deux Rives », établissement indépendant, référencé 3*, offre à sa clientèle un cadre baigné de lumière.
L'établissement est exploité sous la forme d'une SARL par Pierre et Marie Sorelli qui ont acheté le fonds de commerce en 2007. En 2018, ils ont réalisé des investissements permettant l'accueil des personnes à mobilité réduite.

L'hôtel dispose de 30 chambres climatisées, d'une piscine et d'un jacuzzi. Il propose également une salle de détente éclairée à la lumière du jour pouvant accueillir jusqu'à 20 personnes.
Le restaurant, d'une capacité de 70 couverts (terrasse comprise) accueille les clients de l'hôtel et attire une clientèle locale fidèle tout au long de la période d'ouverture grâce à une cuisine de qualité. En effet, le chef propose chaque jour un menu différent élaboré avec des produits de saison.
Le restaurant a obtenu le titre de « Maître-restaurateur » en 2018.

L'hôtel-restaurant « Les Deux Rives » est un établissement saisonnier ouvert du 1er avril au 30 octobre soit 210 jours par an. Il accueille essentiellement une clientèle loisirs.

Une conjoncture morose a été peu favorable au cours des deux dernières années.

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

Pierre et Marie Sorelli, envisagent de développer l'activité en essayant de capter une nouvelle clientèle. Ils désirent repenser l'utilisation de la salle de détente et l'aménager pour proposer l'organisation de petits séminaires et de réunions alliant séances de travail et pauses détente.

Ils souhaitent également profiter pleinement des divers avantages du titre « Maître-restaurateur » et engager certaines dépenses de modernisation (remise au goût du jour de la décoration des chambres, nouvelle cellule de refroidissement…). La rénovation des salles de bain vieillissantes est également à l'ordre du jour.

À l'aide de vos connaissances et des informations présentées en annexe, vous êtes chargé(e) de conseiller Pierre et Marie Sorelli sur l'évolution de leur offre et les investissements envisagés. À ce titre, ils vous confient l'étude des quatre dossiers suivants :

- **Dossier 1** - Réaliser un diagnostic d'exploitation et financier.
- **Dossier 2** - Pourquoi s'intéresser au tourisme d'affaires ?
- **Dossier 3** - Comment développer la clientèle séminaire ?
- **Dossier 4** - Comment améliorer la flexibilité du travail ?

Pour une meilleure compréhension de la situation, il est conseillé de traiter ces dossiers dans l'ordre de présentation.

DOSSIER 1 - Réaliser un diagnostic d'exploitation et financier

Pierre et Marie Sorelli ont différents projets : développer l'activité « petits séminaires » et moderniser l'établissement.

À ce titre, ils envisagent de réaliser les investissements suivants :

- aménagement de la salle de séminaire (mobilier, équipement…) : 15 000 € HT ;
- rénovation des salles de bain (douche à l'italienne, vasque…) : 50 000 € HT ;
- aménagement de l'espace piscine (bain de soleil, pelouse, terrasse en bois) : 20 000 € HT ;
- acquisition d'une cellule de refroidissement pour augmenter les capacités de stockage (10 000 € HT) ;
- remplacement du logiciel existant par le logiciel de gestion VEGA (5.000 € HT), plus performant. L'agence Celtic Diffusion en charge de l'ouest et du nord de la France propose des achats en crédit-bail ou des locations de 24 à 60 mois ;
- remplacement des moquettes des chambres et de la décoration (10 000 € HT) ;
- remplacement des baies vitrées de la salle de restaurant (30 000 € HT).

Afin de déterminer les investissements à réaliser en priorité, Pierre et Marie Sorelli ont besoin d'une analyse précise de l'exploitation et de sa situation financière.
Le cabinet comptable CORALUS Expertise leur a remis les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2018. Ils vous demandent de les aider à les analyser.

Pour mener votre tâche, vous disposez des annexes suivantes :

- **annexe 1** : fiche signalétique de l'établissement,
- **annexe 2** : compte de résultat 2018,
- **annexe 3** : détails de certains postes de produits et charges,
- **annexe 4** : bilan comptable et état des dettes au 31/12/2018,
- **annexe 5** : ratios financiers proposés par « Societe.com ».

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

- **DIAGNOSTIC D'EXPLOITATION**

1.1. Compléter le tableau de gestion de l'exercice 2018 en **annexe A** (***à rendre avec votre copie)****.*

1.2. Compléter l'**annexe B** relative aux indicateurs commerciaux de l'exercice 2018 (***à rendre avec votre copie***).

1.3. Commenter de façon structurée en 30 lignes maximum l'ensemble des résultats obtenus (résultats, chiffres d'affaires, coûts).

1.4. Conclure sur les investissements à réaliser en priorité pour améliorer la performance d'exploitation.

- **ANALYSE DE LA SITUATION FINANCIÈRE**

L'hôtel-restaurant « Les Deux Rives » souhaite analyser sa situation financière pour valider sa politique d'investissement.

1.5. Compléter le tableau d'analyse fonctionnelle du bilan en **annexe C** (***à rendre avec votre copie***).

1.6. Compléter l'**annexe D** relative aux ratios financiers définis en annexe 5.

1.7. Expliquer pourquoi le niveau de l'excédent brut d'exploitation est très inférieur à celui du résultat brut d'exploitation.

1.8. Commenter la situation financière de l'hôtel-restaurant (entre 10 et 15 lignes) ainsi que son évolution depuis 2017.

1.9. Vérifier si l'entreprise peut envisager de contracter un nouvel emprunt pour financer ses différents projets d'investissement à hauteur de 140.000 euros.

DOSSIER 2 - Pourquoi s'intéresser au tourisme d'affaires ?

Pierre et Marie Sorelli envisagent de développer une clientèle affaires, auprès de laquelle ils souhaitent mettre en avant la qualité de leurs prestations.

2.1. Caractériser l'offre hôtelière de l'île de Ré à partir de l'**annexe 6**.

2.2. Présenter les atouts de l'île de Ré pour le tourisme d'affaires en vous appuyant, notamment sur les **annexes 6 et 7**.

2.3. Proposer des partenaires institutionnels qui pourraient aider Pierre et Marie Sorelli à développer cette activité

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

DOSSIER 3 - Comment développer la clientèle séminaire ?

Le couple prévoit de proposer une prestation séminaire et souhaite développer la clientèle entreprise en avant et après-saison, afin de dynamiser l'activité de l'hôtel-restaurant « Les Deux Rives ».

3.1. Analyser de façon structurée l'évolution du comportement d'achat des entreprises en matière de séminaires en vous aidant de l'**annexe 7**.

3.2. Vous souhaitez mettre en avant l'offre de séminaires au sein de l'établissement. Développer un argument sur chacun des axes suivants : destination, restauration, autres prestations proposées par l'établissement.
Structurer la réponse en présentant les caractéristiques, les avantages et les preuves de chacun des arguments.

3.3. À partir de l'**annexe 8**, montrer les intérêts et les limites pour l'hôtel de détenir la certification HOTELcert.

3.4. Afin de mettre en place une démarche de prospection commerciale auprès d'une clientèle séminaire en France, préciser à Pierre et Marie Sorelli les étapes à mettre en œuvre pour aboutir à une négociation en face à face.

3.5. Vous envisagez de concevoir un modèle d'emailing, destiné à un premier contact auprès des entreprises ciblées**.** Rappeler à monsieur et madame Sorelli, trois avantages d'une campagne emailing et expliquer les.

DOSSIER 4 - Comment améliorer la flexibilité du travail ?

Pierre et Marie Sorelli estiment que le ratio personnel de leur établissement reste élevé et se demandent comment ils peuvent, en tenant compte des nouveaux projets pour l'établissement, introduire davantage de flexibilité dans leur organisation.
Après consultation de l'**annexe 9** vous recherchez des solutions à proposer.

4.1. Indiquer pour quelle raison la maîtrise du ratio personnel dans cette entreprise est problématique.

4.2. Donner les principales caractéristiques du contrat de travail à temps partiel.

4.3. Indiquer pour quelles raisons un CDI à temps partiel est peu adapté pour flexibiliser le coût du travail.

4.4. Citer les avantages et inconvénients pour l'entreprise d'adhérer à un groupement d'employeurs.

4.5. Proposer à Pierre et Marie Sorelli trois autres moyens permettant d'améliorer la flexibilité du travail en précisant leurs limites.

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 1 - Fiche signalétique de l'établissement (1/2)

DÉNOMINATION SOCIALE : Hôtel-restaurant « Les Deux Rives*** »

SITUATION DE L'ÉTABLISSEMENT

- **Localisation** : commune de Rivedoux-Plage située sur l'île de Ré dans le département de la Charente-Maritime.
- **Accès** : l'établissement se situe à 5 minutes de La Rochelle, ville située à mi-chemin entre Nantes et Bordeaux. Un pont de 3 km relie l'île de Ré à La Rochelle.
    - o Par le train : la gare SNCF de La Rochelle assure des liaisons quotidiennes par TGV Atlantique avec Nantes, Bordeaux, Poitiers et Paris Montparnasse (trajet d'environ 3 h 00).
    - o Par la route : l'île de Ré est à 500 km de Paris - Autoroute A10.
    - o Par avion : l'aéroport de La Rochelle-Ile de Ré, situé à 20 minutes de l'hôtel, dessert régulièrement Lyon et Paris-Orly et propose en été de nombreuses lignes directes internationales (Bruxelles, Londres, Dublin, Oslo, Genève…).

STRUCTURE JURIDIQUE

SARL créée en 2007 par Marie (gérante majoritaire) et Pierre Sorelli, au capital de 100 000 €. Leur fils, Antoine Sorelli, est également associé.

PRESTATIONS

- **Amplitude d'ouverture** : l'établissement est ouvert d'avril à octobre soit 210 jours.
- **Hébergement** :
    - o 30 chambres climatisées classées 3* dont 1 pour personnes à mobilité réduite. Toutes les chambres disposent de la climatisation, d'un accès Internet Wifi gratuit et d'un coffre-fort.
    - o Tarifs
        - Chambres doubles (vue cours, vue mer ou vue piscine) de 65 à 160 €
        - Chambres triples (vue cours, vue mer ou vue piscine) de 85 à 190 €
        - Chambres quadruples (vue cours ou vue piscine) de 109 à 245 €
        - Suites Junior et Senior, vue sur piscine ou mer, disposant d'un balcon privatif, et pouvant accueillir de 2 à 5 personnes de 210 à 325 €.
- **Équipements et services** : piscine chauffée et jacuzzi, salle de détente équipée en Wifi pouvant accueillir 20 personnes. L'établissement propose les services suivants : réception 24h/24, bagagerie, journaux, photocopies, blanchisserie.
- **Restauration :**
    - o Restaurant : salle de 30 couverts + 40 en terrasse (ouverte 60 jours). Deux services sont proposés (un service à midi et un le soir). Ouvert tous les jours 12 h-14 h, 19 h-22 h. Le ticket moyen est de 34 €.
      Marie Sorelli justifiant d'une des conditions de qualification fixées par décret pour l'obtention du titre de maître restaurateur et répondant aux cahiers des charges, est devenue « maître restaurateur » en 2018.
    - o Petit-déjeuner : servi en salle ou sur la terrasse du restaurant, chaque matin de 7 h 30 à 10 h.

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

ANNEXE 1 - Fiche signalétique de l'établissement (2/2)

- **Données d'activité**

Hébergement			
	Nombre de chambres louées	Nombre de clients	Nombre de petits-déjeuners servis
2017	3 276	5 733	4 758
2018	3 150	5 670	4 820

Restauration - Nombre de couverts servis								
	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Octobre	**Total**
2017	795	1 310	1 285	1 740	2 545	1 125	540	**9 340** (1)
2018	846	1 271	1 381	1 840	2 561	1 286	495	**9 680** (2)

(1) 7 659 couverts ont été servis à des clients extérieurs.
(2) 7 922 couverts ont été servis à des clients extérieurs.

RESSOURCES HUMAINES

- **Effectif** : 14 salariés : cuisine (3 salariés), salle (4 salariés), réception (3 salariés dont 1 temps partiel), chambres (3 salariés), entretien (1 salarié).

  + 2 contrats saisonniers (un plongeur et un employé aux étages) en juillet et août. Un logement est proposé aux saisonniers.

  L'entreprise fait également appel à une agence d'intérim en cas de surcroît d'activité au restaurant lors d'évènements particuliers, tels que mariages, fête des mères, des pères…

  L'hôtel-restaurant a conclu un contrat de sous-traitance pour le traitement du linge.

- **Recrutement** :
  Marie et Pierre Sorelli reçoivent de nombreuses candidatures spontanées. Si nécessaire, ils utilisent le journal de « l'Hôtellerie » et « Le Phare de Ré » pour pourvoir certains postes.

CLIENTÈLE

- **Segmentation** : 90 % loisirs, 10 % affaires.
- **Origine géographique** : clientèle française à 75 %, étrangère à 25 % (essentiellement clientèle belge et anglaise).

COMMERCIALISATION

- Booking, Expédia
- Propre site internet
- Office de tourisme de l'île de Ré
- Adhésion au site officiel « Ile de Ré tourisme » *(http://www.iledere.com/)*

CONCURRENCE

Sur le même segment (3*), un seul concurrent se trouve à Rivedoux-Plage. C'est un hôtel-restaurant d'une capacité de 26 chambres et qui dispose 2 salles de réunion. Il adhère à la chaîne volontaire Logis de France et est classé 3 cheminées.
Les autres concurrents sont des 4 * situés à Ste Marie et St Martin de Ré (12 km).

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

ANNEXE 2 - Compte de résultat 2018

	2018
Produits d'exploitation :	
Ventes de marchandises	0
Production vendue [biens et services]	814 625
Sous-total - Montant net du chiffre d'affaires	**814 625**
Production stockée	0
Production immobilisée et consommée	8 250
Subventions d'exploitation	0
Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions	0
Autres produits	0
Total I	**822 875**
Charges d'exploitation :	
Achats de marchandises	0
Variation de stock (marchandises)	0
Achats de matières premières et autres approvisionnements	125 732
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)	-456
Autres achats et charges externes	330 557
Impôts, taxes et versements assimilés	9 382
Salaires et traitements	189 760
Charges sociales	59 989
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	70 724
Autres charges	2 478
Total II	**788 166**
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	**34 709**
Produits financiers	0
Charges financières	27 939
RÉSULTAT FINANCIER	**-27 939**
RÉSULTAT COURANT avant impôts	**6 770**
Produits exceptionnels	1 460
Charges exceptionnelles	420
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL	**1 040**
Participation des salariés aux fruits de l'expansion	0
Impôts sur les bénéfices	0
Total des produits	824 335
Total des charges	816 525
RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE	**7 810**

Renseignements complémentaires :

- Les produits et les charges exceptionnels concernent uniquement des cessions d'éléments d'actif.
- L'entreprise n'est pas redevable de l'impôt sur les bénéfices sur cet exercice du fait du report des déficits antérieurs.

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

ANNEXE 3 - Détails de certains postes de produits et charges

Postes détaillés	2017 Montants	2018 Montants
Production vendue :		
706020 - Recettes Hôtel (chambres)	465 192	434 700
706021 - Recettes Petits-déjeuners	52 749	53 020
706110 - Transfert Restaurant (*clients hôtel*)	49 235	48 384
706610 - Recettes Restaurant (*clients extérieurs*)	271 832	278 521
Total	**839 008**	**814 625**
Production immobilisée ou consommée :		
726200 - Prestations offertes Restaurant	0	0
726400 - Avantages en nature nourriture et boissons	8 100	8 250
Total	**8 100**	**8 250**
Achats de matières premières et autres approvisionnements :		
601000 - Achats solides et liquides	123 533	122 180
602110 - Produits d'accueil	4 350	3 552
Total	**127 883**	**125 732**
Variation de stock :		
603100 - Variation de stock matières premières	-3 855	-389
603200 - Variation de stock produits d'accueil	-2 401	-67
Total	**-6 256**	**-456**
Autres achats et charges externes :		
606000 - Achats non stockés de matières et fournitures	31 523	30 116
613000 - Locations	112 079	113 447
614000 - Charges locatives	6 095	6 735
615000 - Entretien et réparations	63 145	71 265
Dont entretien jardin et piscine	*23 227*	*33 709*
616000 - Primes d'assurance	4 316	5 146
621000 - Personnel extérieur à l'entreprise	36 900	36 500
622100 - Commissions EXPEDIA, Booking…	35 346	32 944
622600 - Honoraires	18 616	17 613
623000 - Publicité	9 751	8 917
626000 - Frais postaux et de télécommunications	11 414	7 874
Total	**329 185**	**330 557**
Charges financières :		
661100 - Intérêts des emprunts et dettes	27 800	25 015
668000 - Commission sur moyens de paiement	3 662	2 924
Total	**31 462**	**27 939**

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

Renseignements complémentaires :

Autres achats et charges externes :

- les charges locatives sont à intégrer aux coûts d'occupation ;
- les charges relatives au personnel extérieur à l'entreprise sont à considérer comme des charges de personnel ;
- les commissions Expedia et Booking sont des frais généraux.

ANNEXE 4 - Bilan comptable et état des dettes au 31/12/2018

BILAN AU 31/12/2018

ACTIF	2018 Brut	2018 Amort. et dépréc.	2018 Net	PASSIF	2018
Actif immobilisé :				**Capitaux propres :**	
Immobilisations incorporelles :				Capital	100 000
Concessions	4 365	4 365	0	Réserves	10 000
Fonds commercial	450 000		450 000	Report à nouveau	- 5 600
Immobilisations corporelles :				Résultat de l'exercice	7 810
Terrains	0		0	**Total I**	**112 210**
Constructions	0		0	Provisions pour risques	0
Installations techniques	191 792	167 099	24 693	**Total II**	0
Autres	610 135	416 263	193 872		
Immobilisations financières :					
Autres	11 487		11 487		
Total I	**1 267 779**	**587 727**	**680 052**		
Actif circulant :				**Dettes :**	
Stocks :				Emprunts auprès des éts de crédit	339 395
Matières premières	7 323		7 323		
Créances :				Emprunts et dettes financières diverses (2)	242 127
Clients	15 168		15 168		
Valeurs mobilières de placement	0		0	Dettes fournisseurs	31 565
Disponibilités	37 621		37 621	Dettes fiscales et sociales (3)	19 200
Charges constatées d'avance (1)	4 582		4 582	Autres dettes (4)	249
				Produits constatés d'avance	0
Total II	**64 694**		**64 694**	**Total III**	**632 536**
TOTAL GÉNÉRAL	**1 332 473**	**587 727**	**744 746**	**TOTAL GÉNÉRAL**	**744 746**

(1) Sont entièrement liées à l'exploitation.
(2) Comptes courants d'associés, bloqués sur 5 ans, sont considérés comme des fonds propres.
(3) Dettes d'exploitation en totalité.
(4) Dettes hors d'exploitation en totalité.

ÉTATS DES DETTES AU 31/12/2018

	Montant brut	Échéances à moins d'un an	Échéances à plus d'un an	Échéances à plus de 5 ans
Emprunts auprès des éts de crédit (*)	339 395	35 000	173 995	130 400
Emprunts et dettes financières diverses (**)	242 127			242 127
Dettes fournisseurs	31 565	31 565		
Dettes fiscales et sociales	19 200	19 200		
Autres dettes	249	249		
Total	**632 536**	**86 014**	**173 995**	**372 527**

(*) La totalité des emprunts est considérée comme des ressources stables.
(*) Concours bancaires et soldes créditeurs de banque : 0.
(**) Comptes courants d'associés, bloqués sur 5 ans, sont considérés comme des fonds propres.

Banque nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 5 - Ratios financiers proposés par « Societe.com »

Niveau d'endettement financier

Ce ratio permet de vérifier que les associés d'une entreprise sont plus impliqués financièrement que les banquiers. Si les *dettes financières* représentent sensiblement plus que 100 % des *fonds propres hors amortissements*, ce déséquilibre peut signifier que les associés disposent de peu de moyens financiers ou ne souhaitent plus investir dans l'entreprise.

Ce ratio doit rester inférieur à 100 % pour garder la confiance des banquiers.

Capacité de remboursement

Ce ratio évalue le nombre d'années théorique nécessaire pour rembourser la totalité de la *dette bancaire* de l'entreprise grâce à sa *capacité d'autofinancement*. Au-delà de 5 à 7 années, qui constitue la durée maximale courante des financements bancaires, ce ratio alerte sur la difficulté possible à rembourser ses banquiers.

Charge de la dette (poids de l'endettement)

Ce ratio permet d'évaluer si le coût annuel de la dette bancaire capte une part trop élevée de la rentabilité de l'entreprise. Si les *intérêts de la dette* représentent plus d'un tiers de *l'Excédent Brut d'Exploitation*, on peut considérer que l'entreprise est :

- soit trop endettée,
- soit ne parvient pas à dégager assez de résultat pour pouvoir payer les intérêts de la dette et continuer dans le même temps à se développer normalement.

Source : societe.com

ANNEXE 6 - Le tourisme sur l'île de Ré (1/3)

L'île de Ré est l'endroit idéal pour les amateurs de la petite reine, avec un point culminant à 19 mètres et plus de 100 kilomètres de pistes cyclables aménagées.
En passant le pont, vous remarquez tout de suite que vous arrivez sur une île toute plate.
Très tendance, le vélo est respectueux de l'environnement sans utilisation de carburant, ni émission de carbone. Tôt le matin et tard le soir, en dehors des heures d'affluence, il n'est pas rare de croiser les plus sportifs sur un vélo de course qui entretiennent leur forme. Car le vélo est un sport à part entière. Pendant la saison d'été, les centres des villages sont pour la plupart fermés à la circulation. C'est surtout un excellent moyen de promenade et de multiples circuits permettent de découvrir à son propre rythme l'Île sous de nouvelles facettes ainsi que la variété de ses paysages : campagne et forêt alternent avec marais et littoral, parmi lesquels se dressent vestiges historiques et monuments remarquables.

Ici, la nature est généreuse, elle offre les produits nécessaires à une alimentation de qualité
Pêcheurs, paysans, vignerons, maraîchers, tous travaillent dans le respect des éléments et des traditions. Ajoutez à cela le savoir-faire des chefs de nos restaurants, vous obtiendrez une cuisine délicieuse frappée du sceau « Qualité ».
Au menu, les fruits de mer et les poissons sont incontournables – Ré est une île –, mais aussi les produits de terroir comme la pomme de terre accommodée selon un trésor d'imagination déployée par les cuisiniers, relevés d'une pointe de fleur de sel.
L'huître est immanquable, elle aura un goût différent si elle est élevée sur de la roche ou sur du sable et selon son mode d'affinage. Mariez-la aux vins de Ré pour un accord parfait.

Banque de sujets d'Examens académiques et professionnel

ANNEXE 6 - Le tourisme sur l'île de Ré (2/3)

Et aussi pour son passé historique et architectural passionnant et foisonnant !

À la fin du XVIIe siècle, les menaces des puissances maritimes anglaises et hollandaises obligèrent Louis XIV à confier la défense de l'île de Ré à son meilleur ingénieur, Vauban**,** commissaire général des fortifications du royaume. L'enceinte urbaine est par conséquent exceptionnellement vaste : c'est une gigantesque étoile de pierre de plus de 14 km de muraille. Une citadelle, transformée en prison au XIXe siècle, est également érigée au nord-est pour accueillir une garnison de 1 500 hommes.

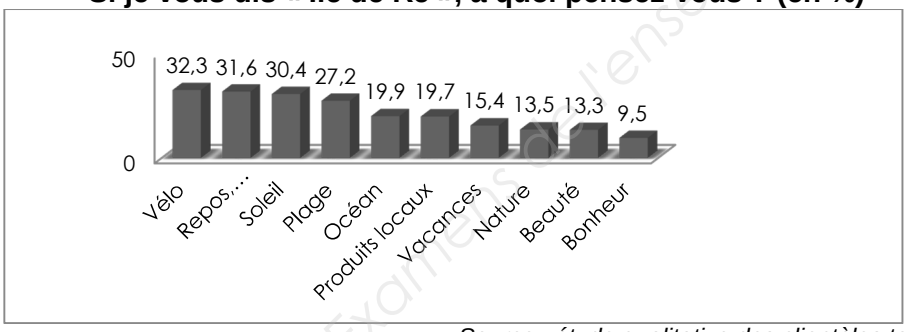
Cette place forte, magnifiquement préservée dans son écrin de glacis non urbanisés, est l'une des 160 forteresses érigée ou rénovée par Vauban en cinquante années de carrière au service du royaume. Depuis 1925, ce patrimoine est protégé au titre des monuments historiques et bénéficie chaque année d'importants travaux de restauration. Les remparts de Saint-Martin-de-Ré, ainsi que les onze partenaires du Réseau des Sites Majeurs de Vauban sont aujourd'hui inscrits sur la prestigieuse liste du patrimoine mondial de l'UNESCO en tant que bien culturel exceptionnel et universel.

Source : extrait du site http://www.iledere.com/

Représentations de l'île de Ré

Lorsque nous avons posé la question « *si je vous dis Île de Ré, à quoi pensez-vous en 3 mots ?* », les réponses « *vélo, détente et soleil* » furent les plus souvent citées avec plus de 30 % chacune. Il est à noter que « *l'océan* » ainsi que les « *produits locaux* » (sel, huîtres, pineau, etc.) sont également souvent cités dans près de 20 % des cas.

Si je vous dis « Île de Ré », à quoi pensez-vous ? (en %)



Source : étude qualitative des clientèles touristiques - Ré Obs'

Chiffres clés Tourisme - l'île de Ré au 1er janvier 2018

Nombre et capacité des hôtels

	Hôtels	Chambres
Ensemble	**36**	**891**
1 étoile	0	0
2 étoiles	5	110
3 étoiles	22	517
4 étoiles	7	203
5 étoiles	2	61
Non classé	0	0

Nombre et capacité des campings

	Terrains	Emplacements
Ensemble	**49**	**7814**
1 étoile	2	363
2 étoiles	16	1 954
3 étoiles	13	2 223
4 étoiles	15	2 648
5 étoiles	2	525
Non classé	1	101

Nombre d'autres hébergements collectifs

	Hébergement	Nombre de places lit
Ensemble	**11**	**3 414**
Résidence de tourisme – Résidence hôtelière	5	890
Village vacances – Maison familiale	6	2 524
Auberge de jeunesse – Centre sportif	0	0

Source : Insee.fr

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

ANNEXE 6 - Le tourisme sur l'île de Ré (3/3)

Les stations balnéaires les plus chères en France

Une étude conduite par Allovoyages.fr a comparé les stations balnéaires en France pour l'été 2016, en fonction du coût du logement. Le tableau suivant montre les 20 stations les plus chères, selon le prix qu'il faut dépenser en moyenne pour la chambre double (minimum 3 étoiles) la moins chère disponible, pendant la période du 1er au 31 août.

Saint-Tropez 221 €	Bandol 152 €	L'Île-Rousse 133 €	Sainte-Maxime 124 €
Monaco 164 €	Cabourg 147 €	Biarritz 132 €	Juan-les-Pins 124 €
Antibes 162 €	Porto-Vecchio 143 €	Porticcio 131 €	Île de Ré 123 €
Port Grimaud 158 €	Stes-Maries-de-la-Mer 141 €	Saint-Jean-de-Luz 128 €	Ajaccio 121 €
Capbreton 157 €	La Grande-Motte 134 €	Calvi 126 €	Argelès-sur-Mer 120 €

Les destinations les plus chères en Nouvelle Aquitaine

Allovoyages.fr a comparé 20 destinations en région Nouvelle Aquitaine pour l'été 2018 (suivant les mêmes modalités que pour les 20 stations balnéaires les plus chères en France en 2016).

La destination la plus chère de Nouvelle Aquitaine est Hossegor avec 186 €. L'Ile de Ré se trouve en 6ème position avec 130 €, derrière Biarritz (131 €) mais à égalité avec Saint Jean de Luz (130 €). Arrive en 8ème position, l'Ile d'Oléron avec 102 €.

Source : www.allovoyages.fr

Destination Ile de Ré – Note de tendance – Juillet 2018

Une activité touristique en baisse en juillet

Selon le cabinet d'étude Protourisme, sur les 3 premières semaines de juillet, la baisse du chiffre d'affaires atteint 4 % en province. La façade atlantique, notamment la Nouvelle-Aquitaine (dont Les Charentes, destination très dépendante du marché français), est particulièrement touchée avec une chute de 3 à 9 % du chiffre d'affaires des hébergeurs touristiques. Les sites de visites enregistrent une baisse de fréquentation de 12 %.

Plusieurs explications à ce recul :

Selon Didier ARINO, Directeur de Protourisme : parmi les Français qui partent en vacances, un tiers le fait à l'étranger. Les crises géopolitiques et les difficultés économiques avaient poussé nos concitoyens à rester en France. Ce cycle est désormais terminé. Les grèves du printemps et les problèmes de transport, le développement des low cost et l'ouverture de nouvelles destinations ont accéléré ce mouvement.

Il est également avancé que la façade atlantique offre un rapport qualité-prix insuffisant. Les voyageurs décident alors de se rendre dans d'autres régions plus compétitives. Les destinations étrangères séduisent de plus en plus (péninsules ibériques, Méditerranée…).

Plus de 2 millions de Français ont attendu la fin de la coupe du monde pour réserver leur destination de vacances. Mi-juillet près de 25 % des partants en hébergement marchand n'avaient toujours pas effectué leur réservation. La saison estivale a véritablement démarré le 21 juillet.

Ile de Ré : une activité touristique en corrélation avec la tendance nationale et une fréquentation étrangère en hausse.

52 % des répondants annoncent un chiffre d'affaires inférieur à 2017 en juillet (50 % pour les commerces-activités de loisirs et 59 % pour les hébergeurs).

Pour 39 % des répondants, la part des clients étrangers est en augmentation par rapport à juillet 2017.

Chez 35 % des répondants, 1 client sur 5 est étranger.

La fréquentation des touristes étrangers est en hausse, sans toutefois compenser la baisse des visiteurs français.

Août : des réservations en hausse qui laissent augurer de belles perspectives

Les niveaux de réservation constatés en France au lendemain de la finale de la coupe du monde (16 juillet) pour le mois d'août sont particulièrement élevés.

Fin juillet, les taux d'occupation des hébergements de la façade Atlantique s'améliorent franchement (80 % en moyenne).

Les perspectives d'août sont donc positives. Ajouté à cela, une bonne arrière-saison pourrait rétablir une situation correcte au global en 2018.

Source : Réalahune.fr

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 7 - La demande des commanditaires de réunions professionnelles

Coach Omnium réalise pour la 26e année consécutive cette étude conjoncturelle sur l'évolution de la demande sur le marché du tourisme d'affaires de groupes (séminaires, conventions, congrès, incentive), appelé aussi « **MICE** » (Meetings, Incentives, Conventions, Events) ou Meeting Industry.

L'intérêt de ce rendez-vous annuel est, justement, de pouvoir suivre, année après année depuis 1992, l'évolution de la demande et les changements de comportements des clients du tourisme d'affaires. Pour mieux comprendre le marché et agir / s'adapter en tant que professionnel en fonction de ces évolutions. Cette année, nous avons également interrogé des prestataires MICE pour mieux croiser les tendances entre l'offre et la demande. Instructif !

Belle surprise en 2017 : une jolie reprise de la demande par les commanditaires est enregistrée, avec une hausse de 3,8 % de l'activité par rapport à 2016. Il ressort de notre enquête annuelle, réalisée auprès d'organisateurs de réunions professionnelles et agences d'événementiel ciblés et représentatifs du secteur, ainsi que de prestataires MICE, que les dépenses sur le marché français ont atteint 8,37 milliards d'euros estimés en 2017 (hors transport et hors dépenses pour les manifestations se déroulant à l'étranger).
Cette bonne nouvelle ne doit pas masquer le fait que la demande se profile toujours en montagnes russes depuis une quinzaine d'années. L'activité est imprévisible à en perdre son latin, surtout depuis la crise économique de 2008-2009, avec désormais de nouvelles habitudes et comportements d'achat des clients sur ce marché. L'autre aspect positif est que 55 % des professionnels sondés par Coach Omnium pensent que l'année 2018 sera bonne pour eux sur le marché des MICE. Enfin de l'optimisme.

Quoi qu'il en soit, les entreprises confirment qu'elles ont besoin de réunir leurs troupes dans des séminaires, événements et conventions, et que rien ne peut remplacer ces rencontres. Même pas la technologie.



Coach Omnium faisait ressortir dans sa **24ème étude** que par chance, les entreprises établies en France restent davantage dans l'Hexagone afin de faire des économies et de réduire les distances d'acheminement vers les lieux de séminaires et de conventions. À noter que les mesures d'économies ne tournent pas fatalement autour de recherches absolues de réductions de dépenses. Pour preuve, on continue à choisir massivement des hôtels 3 et 4 étoiles, voire 5, et non des gammes économiques. Mais on assiste clairement à des messages d'austérité ou d'épargne faisant partie intégrante de l'image du moment à véhiculer, à tort ou à raison. En somme, on ne cherche pas uniquement ou pas forcément à payer moins cher. Mais, pour des questions d'image, les entreprises évitent ce qui peut paraitre trop ostentatoire, trop voyant, trop « bling-bling » ou trop prestigieux. Ainsi, même en obtenant des tarifs très réduits auprès de prestataires inscrits dans le luxe (soit par l'offre, soit par la destination), l'enjeu depuis ces 5 à 6 dernières années est de ne pas se réunir dans des endroits trop clinquants ou trop « m'as-tu-vu ».
« Quand dans notre entreprise nous passons des messages d'austérité et que nous licencions du personnel, ce n'est pas pour que les cadres se montrent dans des palaces. »

Phénomène qui s'est confirmé encore cette année : les entreprises sont majoritaires à mettre les prestataires systématiquement en compétition.

Source : coachomnium.com

L'assurance de la qualité des services hôteliers

D'un pays à l'autre la qualité de service du secteur hôtelier se révèle peu homogène : inexistence de norme internationale, systèmes de classification inadaptés. Les critères de classification par étoile sont quant à eux spécifiques à chaque pays et se limitent à l'évaluation du niveau de l'équipement de l'hôtel. Ces différences peuvent devenir un frein pour les destinations où le tourisme représente un enjeu majeur pour l'économie du pays. La marque HOTELcert International vous permet d'afficher une certification reconnue par l'ensemble de l'industrie hôtelière et touristique.

HOTELcert International : un système de classement innovant reconnu par les experts de l'industrie touristique

La certification HOTELcert International est reconnue par l'ensemble des experts de l'industrie touristique (tours opérateurs, agents de voyage, offices du tourisme…) comme étant un dispositif crédible et rigoureux, garantissant ainsi que les hôtels certifiés et leurs équipes prennent en compte la satisfaction du client et s'impliquent totalement dans une démarche d'amélioration continue.

Cette certification, qui a une durée de validité de 3 ans, est basée sur la qualité des services hôteliers et s'articule autour du parcours client.

LES SERVICES EVALUES	7 ENGAGEMENTS DE SERVICES
• **L'accueil** (téléphone, mail et réception) • **La réception et les lieux publics** • **L'environnement proche de l'hôtel** • **La chambre et la salle de bain** • **Le petit-déjeuner** • **Les services optionnels** : le service en chambre, le restaurant, le bar, les salles de réunions/séminaires, les activités de loisirs (équipements sportif, la salle de sports, la piscine, le terrain de jeux pour les enfants, etc.)	• **Sourire du personnel**, un personnel accueillant • **Disponibilité du personnel**, à l'écoute des clients, • **Une literie de qualité**, pour une bonne nuit de sommeil • **Propreté** de l'hôtel et des chambres, • **Un environnement calme**, pour assurer la tranquillité des clients, • **Des informations pratiques et touristiques**, à la disposition des clients, • **La qualité contrôlée**, pour garantir la pérennité de la qualité des prestations de services.

L'**évaluation** est réalisée par un spécialiste du secteur touristique et/ou ayant une connaissance approfondie des hôtels de catégorie différente, formé et certifié par AFNOR Certification, et/ou une expérience importante. Lors d'une **visite mystère**, l'évaluateur endosse le rôle du client et examine si les engagements pris par le directeur de l'hôtel selon le « parcours client » sont respectés. Un Comité de Certification examine le rapport d'évaluation. Sur décision favorable, le certificat est délivré pour une période de 3 ans, avec un audit de suivi toujours réalisé sous forme de visite mystère.

Source : hotelcert.com

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

ANNEXE 9 - Le temps partiel

DURÉE MINIMALE DU TEMPS PARTIEL : LE CONTOURNEMENT SERA-T-IL LA RÈGLE ?

L'ordonnance du 29 janvier 2015 pose le principe d'une durée minimale de 24 heures par semaine. Dans les faits, beaucoup de dérogations permettent de la contourner.

« *L'enjeu n'est pas de supprimer le temps partiel mais de pousser les entreprises à bien l'organiser*. » C'est l'objectif affiché par une nouvelle loi portée par le ministère du Travail qui est entrée en vigueur le 1er janvier 2014. Conséquence, les entreprises n'ont théoriquement plus le droit d'embaucher un salarié en-dessous de 24 heures par semaine. Et pourtant, une partie des 4,2 millions de salariés concernés, selon l'Institut national de la statistique et des études économiques, continuera à signer des contrats de moins de 24 heures par semaine.

[…] Signé il y a près d'un an entre les partenaires sociaux, sauf par Force ouvrière et la CGT, le texte prévoit notamment que les étudiants de moins de 26 ans puissent continuer à avoir des temps partiels réduits, afin de ne pas les empêcher d'avoir des petits boulots à côté de leurs études. Les particuliers, qui embauchent des nounous, des aides à domicile ou des femmes de ménage, par exemple, pourront également continuer à les faire travailler quelques heures par semaine seulement.
Surtout, le salarié pourra lui-même demander à rester à moins de 24 heures par semaine. Mais cette dernière dérogation contient un « *effet pervers* » pour Agnès Le Bot, qu'avait négocié l'Ani (Accord national interprofessionnel) pour son syndicat. Elle met en doute le « *degré de volontarisme* » réel. Bien sûr, un certain nombre « *d'employeurs vont détourner les textes, il y en aura toujours* », concède Joseph Thouvenel. « *Mais les salariés ont à présent un cadre pour aller en justice, dans ces cas-là* ». Du côté des employeurs, on doute également de la pertinence de cette mesure dérogatoire. « *L'imprécision du cadre légal de cette demande émanant du salarié met en danger les entreprises* », explique Geneviève Roy, vice-présidente de la CGPME en charge des affaires sociales. « *Le salarié aura-t-il le droit de se retourner contre l'employeur s'il change d'avis ou cette décision est-elle immuable ?* », s'inquiète-t-elle. […]

[…] Plus globalement, la loi laisse la porte ouverte à des accords de branche, pour permettre des contrats à temps partiel à moins de 24 heures par semaine. Les négociations sont déjà bien entamées entre les partenaires, pour de nombreux secteurs professionnels. Selon Les Echos, l'enseignement privé, le secteur sanitaire et social et celui de la chaussure ont déjà signé des accords. Dans la branche propreté, qui embauche un grand nombre de travailleurs à temps partiel, les négociations touchent à leur fin (*****). Elles prévoient 16 heures hebdomadaires minimum, ainsi qu'une majoration salariale pour chaque heure complémentaire (l'équivalent des heures supplémentaires pour le temps partiel). […]

[…] Mais au-delà des dérogations prévues, d'autres moyens de contourner la loi existent pour les employeurs qui souhaitent avoir des salariés en temps partiel réduit. Les entreprises pourront-elles donc enchaîner les CDD à très courte durée pour tordre la règle ? Le droit du travail empêche de cumuler les contrats à durée déterminée, même très courts. « *Si une entreprise s'adonnait à ces pratiques, elle prendrait le risque juridique de voir ces contrats requalifiés en CDI* », explique Joseph Thouvenel.

L'intérim, en revanche, peut permettre de contourner les difficultés d'un temps partiel minimum. Car si Geneviève Roy estime cette solution « *trop chère* », une autre organisation patronale ne la trouve pas forcément plus onéreuse que de payer les heures complémentaires. François Roux, délégué général de Prism'emploi, qui regroupe plus de 600 agences d'intérim françaises, doute toutefois que la nouvelle loi débouche sur un recours soudain aux intérimaires. « *Les entreprises n'apprécient pas la rotation régulière des intérimaires* », explique-t-il.
Autres bénéficiaires potentiels : les entreprises de sous-traitance, qui peuvent aussi fournir une femme de ménage ou une secrétaire pour des durées très réduites. Bertrand Castagné ne veut pas se réjouir trop vite, mais les professionnels de la propreté espèrent bien profiter de l'aubaine.

Geneviève Roy évoque pour sa part une « *vraie solution* » face à la contrainte des nouveaux contrats à temps partiel : développer les groupements d'employeurs. Les chefs de petites entreprises peuvent s'associer pour embaucher à temps plein un salarié, qui va travailler un peu pour toutes ces sociétés. La difficulté de ce « *remède miracle* » réside dans la solidarité juridique contractée par les employeurs. « *Il faut bien connaître les autres chefs d'entreprise, car si l'un ne paie pas l'Urssaf, par exemple, son associé écope des problèmes* », explique-t-elle. Un autre frein empêche de développer cette solution, à l'heure actuelle : la question de la confidentialité. Être associé avec un autre employeur n'empêche pas forcément de le considérer comme un concurrent sur son secteur et donc de craindre des fuites de données confidentielles.

***** *l'accord a été signé le 13 mars 2015.*

Source : http://lexpansion.lexpress.fr

ANNEXE A - Tableaux de gestion exercices 2017 et 2018

Activité hébergement	2017		2018	
	Montants	% CA	Montants	% CA
CA chambres HT	465 192	100,0 %		100,0 %
Produits d'accueil consommés **(a)**		0,4 %		
Marge brute				

Activité restauration	2017		2018	
	Montants	% CA	Montants	% CA
CA restaurant HT	321 067	100,0 %		100,0 %
CA petits-déjeuners HT	52 749			
Coût des matières consommées **(b)**		29,6 %		
Marge brute				

Détail des calculs 2018	
(a)	

Détail des calculs 2018	
(b)	

Établissement	2017		2018	
	Montants	% CA	Montants	% CA
Chiffre d'affaires HT	839 008	100,0 %		
Marge brute totale		86,5 %		
Charges de personnel **(c)**		34,1 %		
Marge sur coût principal		52,5 %		
Frais généraux **(d)**		22,5 %		
Résultat brut d'exploitation		29,9 %		
Coûts d'occupation **(e)**		25,8 %		
Résultat courant avant impôts	34 618	4,1 %		

Détail des calculs 2018	
(c)	
(d)	
(e)	

Exemplaire à rendre avec la copie.

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

Exemplaire à rendre avec la copie.

ANNEXE B - Indicateurs commerciaux

Indicateurs commerciaux	2017	2018	
		Détail des calculs	Valeurs
Hébergement			
Part du CA hébergement dans CA total	55,4 %		
Taux d'occupation	52,0 %		
Indice de fréquentation	1,75		
Prix moyen chambre HT	142 €		
REVPAR HT	73,84		
Petit-déjeuner			
Part du CA petit-déjeuner dans CA total	6,3 %		
Taux captage petits-déjeuners	83,0 %		
Prix moyen petits-déjeuners HT	11,09 €		
Restaurant			
Part du CA restaurant dans CA total	38,3 %		
Taux de fréquentation du restaurant	53,7 %		
Ticket moyen HT restaurant	34,38 €		
Taux captage restaurant	29,3 %		

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Exemplaire à rendre avec la copie.

ANNEXE C - Tableau d'analyse fonctionnelle du bilan

Indicateurs d'équilibre du bilan	2017	2018	Variation en €
Ressources stables **(a)**	1 332 951		
Emplois stables	1 287 543		
FRNG			
Actif d'exploitation **(b)**	28 969		
Passif d'exploitation **(c)**	55 000		
BFRE			
Actif hors exploitation	0		
Passif hors d'exploitation	1 197		
BFRHE			
Actif de trésorerie	72 636		
Passif de trésorerie	0		
Trésorerie nette			

FRNG : Fonds de roulement net global
BFRE : Besoin en fonds de roulement d'exploitation

Détail des calculs :

(a)

(b)

(c)

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

Exemplaire à rendre avec la copie.

ANNEXE D - Ratios financiers

Travail préalable au calcul des ratios :

Données nécessaires pour le calcul des ratios	2017	2018
Fonds propres hors amortissements	387 729	
Dettes financières	359 028	
Intérêts des emprunts	27 800	
EBE : Excédent Brut d'Exploitation	137 237	107 911
CAF : Capacité d'autofinancement	104 802	

Détail de calcul de la CAF 2018 :

Calcul des ratios financiers :

Ratios financiers	Formules de calcul	Ratios 2017	Ratios 2018
Niveau d'endettement financier			
Capacité de remboursement			
Poids de l'endettement			

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

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.