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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du Bac STHR, veuillez visiter :
bacsthr.fr/annales-sujets-et-corriges

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

SESSION 2022

Série :

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE L'HÔTELLERIE
ET DE LA RESTAURATION (STHR)

ÉCONOMIE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉPREUVE DU MERCREDI 11 MAI 2022

ÉTUDE DE CAS

Durée : 4 heures Coefficient : 16

SUJET

Le candidat sera attentif aux consignes contenues dans le sujet pour traiter les questions obligatoires et les questions au choix.

Documents à rendre avec la copie :

- Annexe A page 14 / 15
- Annexe B page 15 / 15

Document autorisé : aucun

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collège » est autorisé.

Le sujet comporte 15 pages numérotées 1 / 15 à 15 / 15.

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

FLEUR DE SEL

Le sujet comporte 4 dossiers indépendants.		Barème	Page
Dossier 1	**Analyse de la performance**	23	4
Dossier 2	**Adaptation de l'offre de service**	24	4
Dossier 3	**Rentabilité du projet**	36	5
Dossier 4	**Éco-responsabilité de l'établissement**	17	5
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	La restauration limite les dégâts grâce à la vente à emporter		6
Annexe 2	Distribution automatique : un marché en constante évolution		7
Annexe 3	Distribution automatique : un service qui va profondément évoluer à l'avenir		8
Annexe 4	Distributeurs automatiques de produits frais et de repas		8
Annexe 5	Page Facebook de l'offre hebdomadaire du distributeur automatique		9
Annexe 6	Financement : de la propriété à l'usage		10
Annexe 7	Le distributeur en libre-service de plats cuisinés Fleur de Sel		11
Annexe 8	Le pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire		11
Annexe 9	Gestion des déchets alimentaires dans les restaurants		12
Annexe 10	Cafés Merling : les invendus ont la cote		13
Annexe A	Tableau de gestion Fleur de Sel – Exercice 2021 **(à rendre avec la copie)**		14
Annexe B	Compte de résultat par variabilité prévisionnel 2023 du distributeur automatique (**à rendre avec la copie**)		15

AVERTISSEMENT

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou de les) mentionner explicitement dans votre copie.

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

Toute information calculée devra être justifiée.

SUJET

FLEUR DE SEL

Noéline Perbet, jeune cheffe à peine trentenaire, a voulu revenir dans sa région d'origine, le massif central, après une expérience de quelques années chez un traiteur réputé de la région parisienne.

Diplômée d'un BTS Hôtellerie restauration et forte de cette expérience parisienne, Noéline décide de créer sa propre affaire à Aurillac, préfecture du Cantal (25 500 habitants). Elle opte alors pour la création d'une brasserie et s'inspire pour cela des bouillons parisiens (restaurants proposant une cuisine typiquement française, servie rapidement et à des prix abordables).

Elle a choisi pour son restaurant qui a ouvert le 1er janvier 2019, le nom de Fleur de Sel, comme un petit rappel à son précédent employeur auprès duquel elle a beaucoup appris.

Très engagée dans la protection de la nature, Noéline a souhaité donner du sens à sa cuisine. Elle a donc décidé de privilégier les producteurs locaux labellisés et d'inscrire sa brasserie dans une démarche locavore.

Son offre fait la part belle aux classiques de la brasserie (croque-monsieur, œuf cocotte, frites, poitrine de porc, blanquette de veau…), avec une coloration régionale (la truffade y est à l'honneur).

Ouvert du mardi au dimanche midi en continu, la brasserie Fleur de Sel peut servir 100 couverts et propose deux menus. Le premier facturé 13,80 € TTC n'est vendu que le midi du mardi au samedi. Le second est proposé à 24 € TTC et peut être commandé tous les jours, midi et soir.

L'équipe compte 9 personnes, quatre en cuisine, un plongeur et quatre en salle.

En 2020 et 2021, la crise sanitaire a contraint Noéline à fermer son établissement durant plusieurs semaines. Elle souhaite aujourd'hui analyser la performance économique de son établissement et réfléchit à l'opportunité d'élargir son offre commerciale en développant la distribution automatique de plats préparés. Elle se questionne par ailleurs sur les moyens de renforcer l'engagement éco-responsable de son établissement.

Elle vous associe à l'étude et à l'approfondissement de ses projets, son exercice comptable se clôture au 31 décembre de chaque année.

DOSSIER 1 – ANALYSE DE LA PERFORMANCE

L'exercice comptable 2021 de l'établissement Fleur de Sel a été marqué par 5 mois et demi de fermeture administrative. Noéline est consciente que cela a pu compromettre la rentabilité de son entreprise.

Pour évaluer les conséquences de cette situation, elle a commencé à établir son tableau de bord (annexe A), et vous demande de l'aider quant à sa finalisation et à son analyse.

QUESTIONS OBLIGATOIRES

À partir de l'annexe A à rendre avec votre copie ainsi que de vos réflexions, réaliser les deux travaux ci-dessous :

1.1 Compléter le tableau de gestion de l'entreprise Fleur de Sel pour l'exercice comptable 2021.

1.2 Analyser la performance économique de Fleur de Sel au cours de l'exercice comptable 2021.

QUESTION AU CHOIX

Traiter l'une des deux questions suivantes :

1.3 Expliquer en quoi la nature fixe ou variable des charges a un impact sur les ratios dans le cas d'une baisse d'activité.

1.4 Montrer l'importance d'un Résultat Brut d'Exploitation positif et conclure sur la gestion de l'exploitation du restaurant par Noéline en période de crise.

DOSSIER 2 – ADAPTATION DE L'OFFRE DE SERVICE

Lors de la période où son restaurant a été contraint de fermer, Noéline a cherché une solution pour compléter son activité et parer à une éventuelle nouvelle fermeture. Après une recherche documentaire, elle a envisagé de proposer une offre de restauration à emporter. Son choix s'est orienté vers l'installation d'un distributeur automatique de plats à emporter.

À partir de vos réflexions et des informations apportées par les annexes 1, 2, 3 et 4, vous réaliserez les tâches ci-dessous.

2.1 Montrer que la distribution automatique répond à une adaptation durable au comportement du consommateur.

2.2 Présenter les avantages et les limites de la mise en place du distributeur automatique de plats pour l'entreprise Fleur de Sel et ses clients. Votre réponse pourra être présentée sous forme de tableau.

Afin d'informer sa clientèle (actuelle et potentielle) de la mise en place de son distributeur automatique et de l'offre hebdomadaire qui y sera proposée, Noéline a choisi de communiquer sur sa page Facebook.

À l'aide de l'annexe 5 et de vos connaissances, vous répondrez aux questions ci-dessous.

2.3 Présenter les atouts de ce moyen de communication.

2.4 Proposer deux autres moyens de communication adaptés pour informer la clientèle de l'offre hebdomadaire du distributeur automatique. Justifier vos choix.

DOSSIER 3 – RENTABILITÉ DU PROJET

Après avoir longuement hésité, Noéline est décidée à installer un distributeur automatique de plats préparés le premier janvier 2023. Elle y voit un moyen de renforcer ses ventes en période d'activité normale mais aussi d'assurer une activité minimale si l'établissement était de nouveau contraint de fermer ses portes au public.

Elle s'interroge toutefois sur le choix du financement ainsi que sur la rentabilité d'un tel projet.

À partir des annexes 6 et 7 et de vos connaissances, elle vous demande de l'aider à répondre aux questions ci-dessous.

3.1 Relever les avantages de la location du distributeur automatique.

3.2 Calculer le coût annuel HT de la location et indiquer ses conséquences sur le résultat courant.

Noéline préfère s'engager dans une location, et s'interroge sur la pertinence économique du projet de location et d'exploitation du distributeur automatique.

3.3 Compléter le compte de résultat par variabilité en annexe B (à rendre avec votre copie).

3.4 Calculer le seuil de rentabilité du distributeur automatique en euros et en nombre de plats à vendre par jour.

3.5 Conclure sur l'opportunité de la mise en place du projet.

DOSSIER 4 – ÉCO-RESPONSABILITÉ DE L'ÉTABLISSEMENT

Déjà très impliquée dans la protection de l'environnement dans le cadre de la logique locavore de son établissement, Noéline se demande comment éviter le gaspillage dans son activité actuelle (service à table) et dans son activité additionnelle future (proposition de plats cuisinés via un distributeur automatique).

QUESTION AU CHOIX

À partir des annexes 8, 9 et 10, et de vos réflexions, traiter une des deux questions suivantes :

4.1 Proposer deux actions permettant de limiter le gaspillage alimentaire pour chacune des étapes d'exploitation suivantes :
- en amont de la production ;
- lors de la production culinaire ;
- lors de la vente au restaurant ou au distributeur.

4.2 Montrer que la lutte contre le gaspillage alimentaire concourt à la performance économique de l'entreprise.

ANNEXE 1 – La restauration limite les dégâts grâce à la vente à emporter

Maria Bertoch, experte foodservice au sein de The NPD Group, commente : « *La vente à emporter est véritablement le segment phare de l'année 2020 et l'on peut dire que la Covid-19 lui a donné un coup d'accélérateur. Elle a doublé ses parts de marché dans le circuit de la restauration à table, passant de 15 % en 2019 à 30 % en 2020, et a permis à de nombreux établissements de limiter leurs pertes. Avec l'arrivée de nouveaux acteurs plus traditionnels, l'offre à emporter s'est élargie pour proposer des plats réconfortants et plus élaborés, tels que poulets rôtis, couscous et autres choucroutes, proposés à des prix attractifs, concurrentiels par rapport à certains menus de la restauration rapide* ». […]

Selon les projections de The NPD Group, […] à l'avenir différents facteurs dynamiseront le marché :

- La restauration rapide continuera à dominer le marché avec les offres à partager économiques et familiales, tels que les buckets en fast-food.
- L'offre de restauration à emporter se développera avec l'introduction de plats français traditionnels en plus grand nombre, tandis que les plats venus d'ailleurs (mexicain, thaï, japonais, etc.) et la street food inédite vont continuer à nous faire voyager dans nos assiettes.
- Restauration à table : avec la réouverture des établissements prévue au printemps, les espaces extérieurs devraient particulièrement bien fonctionner aux beaux jours. Le drive devrait continuer à progresser sur ce circuit.
- La livraison a encore de belles perspectives devant elle. Elle est certes encore sous-développée en France par rapport à d'autres marchés tels que le Royaume-Uni, mais la crise de la Covid-19 a joué un rôle d'accélérateur dans l'adaptation à de nouveaux comportements.
- La déstructuration des repas devrait continuer : avec le télétravail, les pauses déjeuner deviennent plus flexibles et plus ventilées.

Source : www.npdgroup.fr

ANNEXE 2 – Distribution automatique : un marché en constante évolution

Selon les chiffres avancés par la chambre syndicale nationale de ventes et de services automatiques (NAVSA), chaque jour, en moyenne, sont consommés en Distribution Automatique (DA) :

- 14 millions de boissons chaudes,
- 1 million de boissons froides conditionnées,
- 1 million de produits alimentaires (snacks, sandwichs ou plats préparés).

Le marché a été de nombreuses fois ébranlé avec la suppression des distributeurs automatiques dans les collèges et les lycées, l'interdiction de fumer dans les entreprises, l'arrivée des systèmes privatifs de café de type Nespresso, Senseo et enfin le télétravail.

Si, ces dernières années, la DA a réussi à remonter la pente et à se stabiliser, elle le doit à une offre de produits plus diversifiée et au développement des moyens de paiement modernes et multiples notamment les cartes bleues sans contact. Les professionnels de la distribution automatique se montrent attentifs aux nouvelles envies de leurs clients qui sont à la recherche de réelles facilités d'achat et privilégient de plus en plus une alimentation bio.
« *On a assisté à une évolution des produits alimentaires. Aujourd'hui, certains acteurs proposent des plats cuisinés de qualité, des fruits bio, des laitages. Le marché de la distribution automatique évolue et s'adapte aux nouveaux besoins des consommateurs qui souhaitent mieux s'alimenter* », souligne Eric Seigneur, ingénieur d'affaires au sein de Realease Capital, société de location d'actifs technologiques.

Indicateur de ce changement de consommation : depuis plus de 5 ans, le marché se retrouve hors des entreprises et la DA de produits agricoles se multiplie en France. Grâce à la mise en place de ces machines, les fermiers donnent aux consommateurs un accès à des produits de saison frais, de qualité, cultivés localement et disponibles en libre-service sans contrainte horaire.

De plus, pour les exploitants, c'est un moyen d'effectuer des ventes additionnelles en dehors des horaires d'ouverture de leur boutique, avec le même niveau de prix. Même si cela reste encore un épiphénomène, la tendance progresse.
Résultat, de nouvelles formes de machines plus performantes commencent à voir le jour. Elles se dotent de nouveaux moyens de paiement :

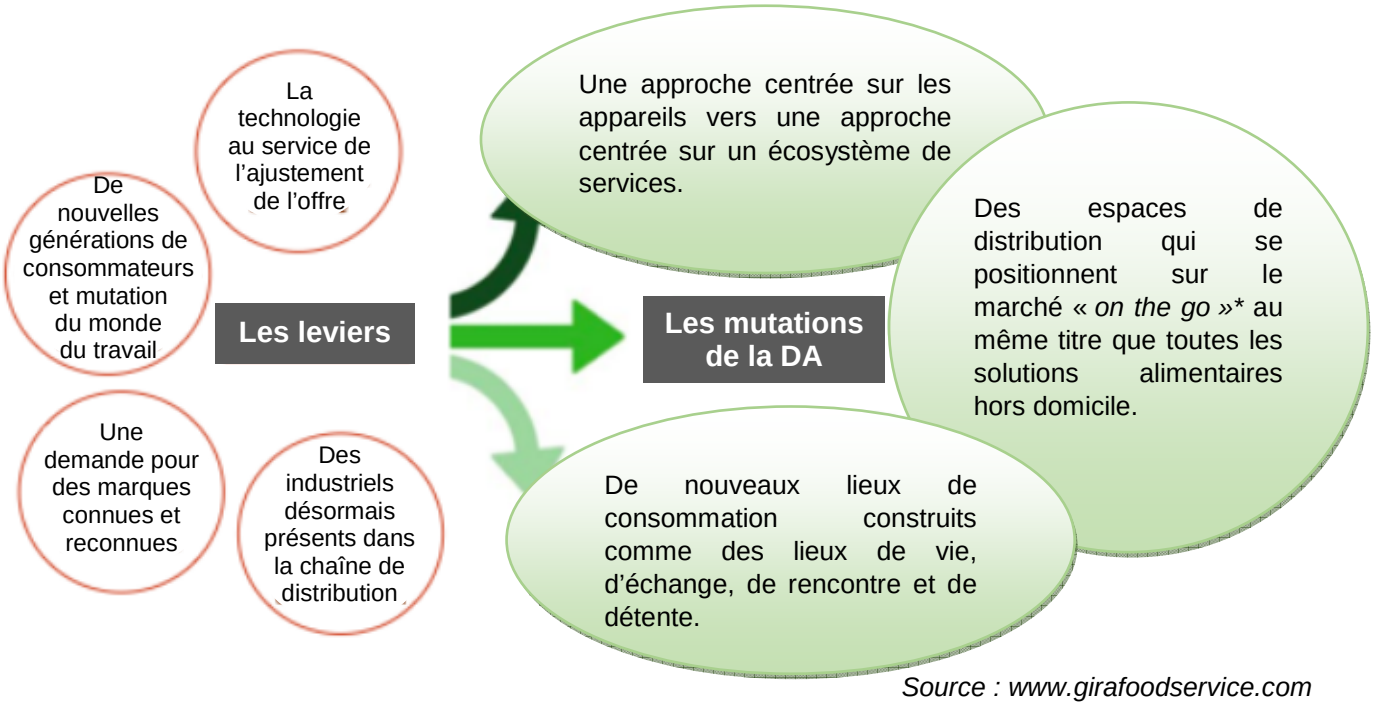
- carte de crédit avec le règlement sans contact qui connaît un réel succès,
- le paiement par Smartphone via des applications du type ApplePay,
- ticket restaurant dématérialisé.

Les consignes réfrigérées et surgelées font également leur entrée en ouvrant de nouvelles opportunités aux secteurs alimentaires et pharmaceutiques. Ces unités assurent la disponibilité de médicaments et de produits frais 24h/24.

Source : www.realease-capital.fr

ANNEXE 3 - Distribution Automatique : un service qui va profondément évoluer à l'avenir

DA : un service qui va profondément évoluer à l'avenir



Source : www.girafoodservice.com

* Le « on the go », ou « sur le pouce », entend satisfaire les envies du consommateur toute la journée.

ANNEXE 4 – Distributeurs automatiques de produits frais et de repas

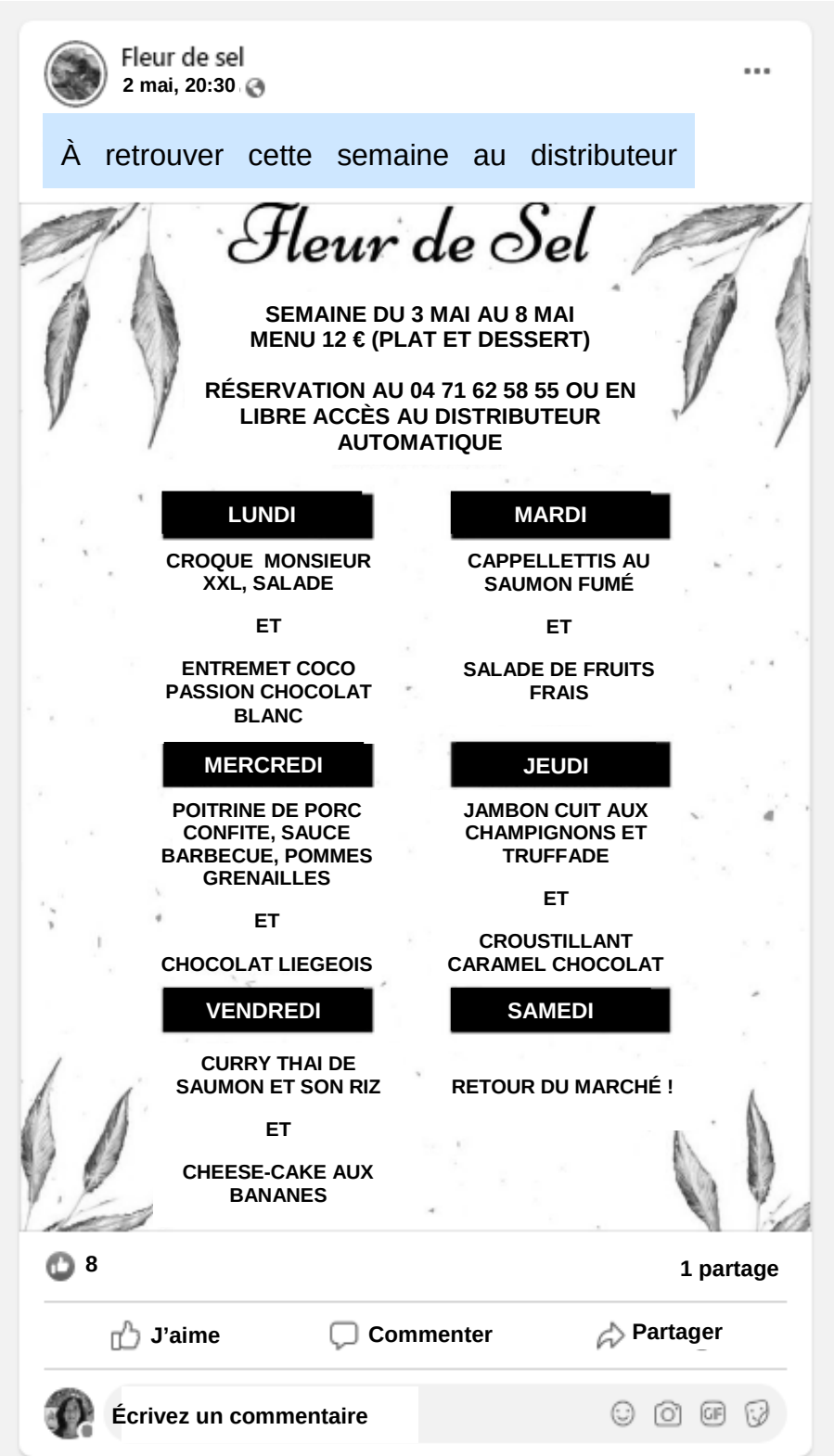
[…] La gestion d'un distributeur automatique multi-produits sur bord de route représente donc une activité plus ou moins lucrative en fonction de l'emplacement. Mais un seul bémol peut ruiner cette activité et vous contraindre à arrêter les frais : la sécurité. En effet, plus d'un artisan avouent subir des actes de vandalisme et de vols perpétrés sur leurs distributeurs automatiques.

Pour remédier à ce problème, il est, bien entendu, indispensable de recourir aux systèmes d'alarmes et de surveillance en temps réel. Et sur ce secteur, les fournisseurs en la matière ne manquent pas.
Concernant le module de paiement, beaucoup de gestionnaires proposent aujourd'hui des solutions de type de monnayeur et mobile. Même si les marchands préfèrent majoritairement le paiement en pièces de monnaie, de plus en plus de propriétaires d'appareils se disent convaincus par les systèmes de paiement dits « sans contact ». En effet, ces technologies sont connues pour être les moins vulnérables aux falsifications.

« Il existe un contrat de maintenance qui vous permet de confier les tâches de l'entretien à un prestataire tiers… »

Source : www.distributeurautomatique.pro

ANNEXE 5 - Page Facebook de l'offre hebdomadaire du distributeur automatique



Source : www.facebook.com/brasseriefleurdesel

ANNEXE 6 - Financement : de la propriété à l'usage

Alors qu'il y a encore peu de temps, il était de règle de financer le matériel sur fonds propres, ou grâce à un crédit bancaire, les choses ont beaucoup évolué en distribution automatique (DA) où désormais le recours au leasing (crédit-bail) et à la location est devenu majoritaire. Avec le concours de Realease Capital et BNP Paribas Leasing Solutions, DA MAG en explore les tenants et aboutissants.

« *Ce qui se développe aujourd'hui, c'est l'usage : voitures, mobilier de bureau, plantes vertes… on peut tout louer, jusqu'à Nespresso qui a mis en place un abonnement pour ses machines* », explique Cyril Marlaud, le directeur général de Realease Capital.

En distribution automatique, les organismes de financement que nous avons sollicités déclarent financer à peu près tout ce dont ont besoin les gestionnaires pour travailler : distributeurs automatiques, bien sûr, mais aussi systèmes monétiques, habillages, matériels bureautiques, véhicules utilitaires, etc. […] Les chefs d'entreprise ont bien compris l'intérêt pour eux de ces solutions de financement comme le fait de ne pas alourdir les bilans ou de calquer la durée de remboursement sur la durée du contrat qu'ils ont signé avec leur client. Selon Cyril Marlaud, environ les trois quarts des financements que Realease Capital consent sont de trois ans, « *la durée la plus sécurisante pour les gestionnaires* ».

Mais il y a aussi d'autres avantages à la location-vente ou à la location pure que de simplement financer un matériel. Ainsi, Éric Huet, évoque l'intérêt qu'il y a à changer de matériel relativement souvent : la nouveauté fait vendre et les nouveaux automates permettent de stimuler la consommation parce qu'ils arborent un « look » actuel attractif pour les consommateurs et intègrent les toutes dernières technologies de paiement et de communication. La location pure, plus particulièrement, est tout à fait adaptée à une rotation plus rapide des matériels et devient un paramètre prépondérant dans la stratégie de développement des sociétés de gestion. Pour lui, la location pure est l'avenir du financement, à condition d'aller un cran plus loin : « *L'avenir du métier, c'est l'économie circulaire. Par exemple, il y a une deuxième vie pour les smartphones, il existe un vrai marché de deuxième main pour ce type de biens. Cette façon de raisonner va s'étendre à d'autres marchés où non seulement nous financerons, mais également nous serons capables de gérer la deuxième vie des matériels. Demain, les professionnels achèteront non plus un produit, mais un service ou un pack de services incluant le produit lui-même.* » […]

En effet, les organismes de financement apportent des services complémentaires comme les assurances, des sites internet pour formuler une demande en ligne et obtenir très rapidement une réponse, voire un système de « *brokers** » pour commercialiser les matériels d'occasion, déchargeant les gestionnaires ou les fabricants de matériel de cette tâche fastidieuse.

Source : www.da-mag.com

* *brokers* = courtiers, intermédiaires

ANNEXE 7 - Le distributeur en libre-service de plats cuisinés Fleur de Sel



- ✓ Installation en extérieur le long du mur du restaurant
- ✓ 40 casiers
- ✓ Sans réservation
- ✓ Règlement par carte bancaire uniquement
- ✓ Plats cuisinés disponibles 24h/24h et 7j/7j

Modes d'obtention du distributeur automatique :

Deux options possibles :

- ✓ Location auprès de la société Release Capital : 420 € TTC par mois maintenance comprise. Durée du contrat de 5 ans. Taux de TVA de 20 %.
- ✓ Acquisition financée par emprunt.

Exploitation du distributeur (dans le cas où il est loué) :

- ✓ CA estimatif : 10 350 € TTC par mois sur 12 mois soit 365 jours, TVA 10 %.
- ✓ Ticket moyen = 11,50 € TTC (en moyenne, les clients dépensent 11,50 € TTC par plat acheté au distributeur).
- ✓ Le coût matière cible est fixé à 30 % du CA HT.
- ✓ Les autres coûts variables (emballages, énergie…) s'élèvent à 15 % du CAHT.
- ✓ Noéline assume seule la préparation des plats à emporter. Son salaire est maintenu, elle n'envisage pas de l'augmenter et ne l'impute pas à cette nouvelle activité.
- ✓ Les charges fixes s'élèvent à 5 800 €. Elles correspondent aux charges de location annuelles du distributeur auxquelles s'ajoutent 1 600 € de frais divers.

ANNEXE 8 - Le pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire

Signé en 2013 entre l'État et les représentants des acteurs de la chaîne alimentaire, le Pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire comporte 11 mesures fondées sur l'engagement de l'ensemble de ces acteurs (producteurs agricoles, marchés de gros, industries agroalimentaires, grande distribution, restauration collective et commerciale, collectivités territoriales). Il fixe notamment l'objectif national de réduction du gaspillage alimentaire à 50 % à l'horizon 2025, soit une diminution moyenne annuelle de 5 % par an entre 2013 et 2025.

Source : www.ecologie.gouv.fr

ANNEXE 9 - Gestion des déchets alimentaires dans les restaurants

En France, en 2018, les déchets alimentaires des restaurants s'élèvent à environ un million de tonnes (soit 756 millions d'euros).

Qu'est-ce que cela signifie pour votre restaurant ?

- ✓ Cela signifie que vous gaspillez près de 22 tonnes de nourriture chaque année…
- ✓ Cela signifie que vous perdez 1 euro entier sur chaque commande pour une perte alimentaire évitable (ou même plus si la taille moyenne de votre commande est supérieure à 15 euros)…
- ✓ Cela signifie que vous vous retrouvez avec des coûts opérationnels supplémentaires qui grignotent les bénéfices, vous coûtant près de 20 000 euros par emplacement et par an.

La gestion efficace du gaspillage alimentaire dans les restaurants commence par comprendre qu'il s'agit d'un processus à deux niveaux :

- ✓ Contrôle opérationnel des déchets dans les restaurants – création d'un système qui suit et enregistre les déchets, élaboration de numéros d'inventaire précis, commande basée sur les tendances de ventes historiques et les registres de déchets, formation du personnel – en bref, toute action qui empêche le gaspillage alimentaire de se produire.
- ✓ Contrôle des déchets au niveau de la cuisine – portionnement des assiettes, conception des menus, popularité des plats… peuvent entraîner un meilleur contrôle des coûts.

Et, oui, bien sûr, vous pouvez également réduire les déchets en réutilisant les parures pour les bouillons et les fonds, en préparant les dîners du personnel à partir des restes et des ingrédients presque périmés, ou en encourageant les doggy bags et les dons de nourriture. Cependant, en tant que propriétaire ou gestionnaire axé sur les performances, ce n'est pas quelque chose sur lequel vous devriez vous concentrer.
Votre objectif est de réduire le gaspillage alimentaire dans vos restaurants afin de réduire vos coûts globaux. Offrir de la nourriture est un acte qui, bien que caritatif, ne vous rapprochera pas de cet objectif.

Vous voulez réduire le gaspillage alimentaire dans votre restaurant ?

- ✓ Mesurez-le : stock initial, achats, produits vendus, gaspillage, stock final.
- ✓ Trouvez des explications aux écarts entre stock réel et théorique (produits périmés, sur-portion, vol…).
- ✓ Appuyez-vous sur un logiciel de gestion du restaurant.
- ✓ Discutez avec votre équipe, formez le personnel. […]

Source : www.get.apicbase

ANNEXE 10 - Cafés Merling : les invendus ont la cote

Les stocks d'invendus ont augmenté ces derniers mois, pour bon nombre d'entreprises de l'agroalimentaire, en raison de l'épidémie de la Covid-19. Le confinement, puis la priorité donnée au télétravail plutôt qu'au présentiel, ont tenu éloigné beaucoup de consommateurs des points de vente habituels, y compris des distributeurs automatiques situés sur le lieu de travail, au stade ou dans les gares. L'occasion pour les Cafés Merling (63 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019, 530 salariés), de franchir une étape dans leur politique de lutte contre le gaspillage alimentaire.

La société familiale propose en effet désormais des paniers sur l'application Too Good To Go très en vogue auprès des jeunes et des familles, aux côtés d'enseignes implantées localement. Une application qui vise à mettre en relation des entreprises qui ont des invendus et des consommateurs désireux d'en profiter à un prix avantageux.

Le principe de Too Good To Go est le suivant. Les paniers proposés sont composés d'articles dont l'acheteur, qui réserve via Internet, ne découvre le détail qu'en venant les chercher. Ces articles ont atteint ou s'approchent de la date de durabilité minimale (DDM) qui apparaît sous la mention « à consommer de préférence avant le... ». À cette date, le produit est toujours consommable, mais certaines caractéristiques (le goût, la consistance...) ne peuvent plus être garanties. Il doit donc être retiré des rayons et devient un invendu mais reste consommable dans un délai variable. Sur l'application, il est commercialisé le plus souvent au tiers, environ, de sa valeur marchande.

« *Pour nous, il ne s'agit pas de faire du business, même s'il vaut mieux vendre à petit prix plutôt que mettre à la poubelle. Il s'agit surtout de lutter, à notre niveau, contre le gaspillage alimentaire et contribuer à réduire notre impact sur l'environnement*. »

L'essentiel des invendus, qui peuvent être de différentes natures (nouveau produit commercialisé qui ne trouve pas son public, erreurs d'étiquetage, etc.), est d'ailleurs offert depuis trois ans aux Restos du coeur et au Samu Social.

Too Good To Go vient donc en plus, pour des quantités plus réduites. […]

Source : Sud-Ouest

Annexe à rendre avec votre copie

ANNEXE A - Tableau de gestion Fleur de Sel – Exercice 2021

Arrondir à l'euro le plus proche

Éléments	Réel 2021 (en €)	% du CAHT
Chiffre d'affaires HT	351 208	100 %
Coût matières		37 %
Marge brute		
Charges de personnel		34 %
Marge sur coût principal		
Frais généraux	77 266	22 %
Résultat brut d'exploitation	24 584	7 %
Coût d'occupation	59 705	17 %
Résultat courant avant impôt	**–**35 121	**–**10 %

Informations complémentaires :

L'exercice comptable 2021 a été marqué par la fermeture de l'établissement sur 5 mois et demi (du premier janvier au 15 juin).

Les principaux ratios et indicateurs de gestion dans les restaurants :

Ratio matière	Entre 25 et 35 %
Ratio charges de personnel	Entre 30 et 40 %
Ratio frais généraux	Entre 10 et 15 %

Source : L'hôtellerie-restauration

Modèle CCYC : ©DNE

NOM DE FAMILLE (naissance) : *(en majuscules)*

PRENOM : *(en majuscules)*

N° candidat :

N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation, si besoin demander à un surveillant.)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Né(e) le : / /

1.2

Annexe à rendre avec votre copie

ANNEXE B – Compte de résultat par variabilité prévisionnel 2023 du distributeur automatique

Arrondir à l'euro le plus proche

Compte de résultat par variabilité prévisionnel 2023			
Éléments	**Calculs des montants**	**Montants (en €)**	**%**
Chiffre d'affaires HT			
Charges variables			
Marge sur charges variables			
Charges fixes			
Résultat courant avant impôt			

Modèle CCYC : ©DNE

NOM DE FAMILLE (naissance) : *(en majuscules)*

PRENOM : *(en majuscules)*

N° candidat :

N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation, si besoin demander à un surveillant.)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Né(e) le : / /

1.2

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.