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

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 13 / 15
- Annexe B page 14 / 15
- Annexe C page 15 / 15
- Annexe D 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.

Chez mes sœurs

Le sujet comporte 3 dossiers indépendants.		Barème	Page
Dossier 1	**Le concept et le marché de la distribution automatique**	32 points	4
Dossier 2	**L'investissement, le financement et la rentabilité**	44 points	5
Dossier 3	**La gestion des invendus**	24 points	6
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	Le restaurant Chez mes sœurs installe un distributeur de produits frais au centre commercial de la Toison d'Or		7
Annexe 2	La distribution automatique – un marché en constante évolution		7 et 8
Annexe 3	Tout connaître du financement participatif		8
Annexe 4	Extrait du site de financement participatif Tudigo		9
Annexe 5	Données prévisionnelles concernant le second kiosque		10
Annexe 6	Too Good To Go, cinq choses à savoir sur cette application anti-gaspillage		11
Annexe 7	10 000 commerces utilisent déjà Too Good To Go		12
Annexe A	Tableau de remboursement d'emprunt **(à rendre avec la copie)**		13
Annexe B	Tableau d'amortissement comptable du kiosque **(à rendre avec la copie)**		14
Annexe C	Tableau de ventilation des charges du projet pour l'année 2023 **(à rendre avec la copie)**		15
Annexe D	Compte de résultat par variabilité du projet pour l'année 2023 **(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

Chez mes sœurs

C'est à Dijon qu'Anne-Sophie, Anne-Claire et Annabelle Grappin, trois sœurs ont décidé de mettre en commun leurs compétences et leur passion commune pour la cuisine du monde et ouvert en 2017 leur entreprise familiale : « Chez mes sœurs ».

Elles proposent un concept original reposant sur une restauration nomade, une librairie solidaire et des cours. La carte est composée de préparations équilibrées, faites maison et gourmandes à base de produits issus de l'agriculture biologique, mais surtout locaux.

Afin d'éviter la routine, l'offre est régulièrement modifiée en fonction des saisons, tout particulièrement le plat chaud qui change chaque semaine. La clientèle a la possibilité de prendre à emporter ou de déguster sur place puisque l'établissement dispose d'une salle d'une vingtaine de couverts et d'une terrasse abritée. Par ailleurs, les sœurs proposent un service de *click and collect* ainsi que des prestations de traiteur et organisent très régulièrement des brunchs.

L'établissement est aussi un lieu de culture où les clients peuvent profiter sur place et gratuitement d'une librairie solidaire présentant un très large choix d'ouvrages et fonctionnant comme une boîte à livres, chacun pouvant prendre ou déposer ce qu'il souhaite. Les sœurs proposent aussi des prestations payantes de cours d'anglais et de français en soutien scolaire ou en apprentissage.

Depuis sa création, l'entreprise a évolué de façon tout à fait satisfaisante. Les dirigeantes ont développé leur activité et investi dans l'installation d'un kiosque automatique de produits frais à La Toison d'Or, le plus grand centre commercial de la région Bourgogne Franche-Comté.



À terme, d'autres automates pourraient être installés dans de nouveaux espaces comme par exemple, des hôtels ne disposant pas de restaurant, des entreprises sans cantine… Cependant, avant de s'engager dans cette voie, les sœurs souhaitent faire le point sur les opportunités et les contraintes liées à ce projet.

DOSSIER 1 – LE CONCEPT ET LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION AUTOMATIQUE

Avant d'installer des distributeurs automatiques de produits frais dans d'autres centres commerciaux, il est important de vérifier si ce concept est toujours innovant et porteur pour le développement de l'activité du restaurant « Chez mes sœurs ».

QUESTIONS OBLIGATOIRES

À partir de la présentation, des annexes 1 et 2 et de vos connaissances, traiter les questions suivantes :

1.1 Expliquer en quoi le concept de « Chez mes sœurs » est toujours innovant.

1.2 Qualifier le ou les types d'innovation dont relève la mise en service du distributeur automatique.

1.3 Montrer que les choix effectués par l'établissement « Chez mes sœurs » s'appuient sur différentes dimensions de la RSE.

QUESTION AU CHOIX

Répondre à une des deux questions suivantes :

1.4 Préciser quels sont les profils de clientèle pouvant être intéressés par l'offre du kiosque automatique que le restaurant « Chez mes sœurs » a installé au centre commercial de la Toison d'Or.

1.5 Évaluer si l'offre proposée par l'entreprise, grâce à ce distributeur, correspond bien aux attentes du marché et aux tendances de consommation actuelles.

DOSSIER 2 – L'INVESTISSEMENT, LE FINANCEMENT ET LA RENTABILITÉ

Le premier kiosque installé a été financé en partie grâce au crowdfunding. Les sœurs Grappin recherchent d'autres solutions pour financer l'installation des prochains distributeurs automatiques.

À l'aide des annexes 3 et 4, et de vos connaissances,

2.1 Présenter les avantages et les limites pour les sœurs Grappin d'avoir eu recours au financement participatif pour leur premier projet de kiosque.

2.2 Proposer d'autres solutions que le financement participatif pour l'acquisition de nouveaux kiosques.

Les résultats de ce premier kiosque s'avérant concluants, les sœurs Grappin envisagent l'installation d'un second appareil d'une valeur de 30 000 €, au sein d'un complexe de loisirs dijonnais en 2023. Elles pensent pouvoir relancer une cagnotte « Tudigo » pour obtenir 10 000 €. Elles emprunteraient le complément, soit 20 000 €. Leur banque leur propose un remboursement par annuités constantes en 5 ans, au taux de 2 %.

2.3 Justifier par le calcul la première ligne du tableau de remboursement de l'emprunt en Annexe A (à rendre avec la copie).

2.4 Déterminer le coût total de cet emprunt.

Ce kiosque devrait faire l'objet d'un amortissement par unité d'œuvre sur 5 ans. L'unité d'œuvre retenue sera le nombre de transactions.

2.5 Justifier les calculs des éléments du tableau d'amortissement du kiosque pour 2023 en complétant l'annexe B (à rendre avec la copie).

Les sœurs Grappin souhaitent s'assurer de la rentabilité d'un second distributeur. Après l'installation de ce kiosque, elles espèrent que le nombre de transactions augmentera rapidement les années suivantes.

À partir de l'annexe 5 et de vos connaissances :

2.6 Compléter le tableau de ventilation des charges proposé en annexe C (à rendre avec la copie).

2.7 Compléter le compte de résultat par variabilité pour l'année 2023 en annexe D (à rendre avec la copie) et calculer le seuil de rentabilité en valeur et en nombre de transactions à réaliser.

2.8 Conclure et conseiller les trois sœurs sur l'opportunité de réaliser ce projet.

DOSSIER 3 – LA GESTION DES INVENDUS

Si l'activité du kiosque est satisfaisante, il reste néanmoins très régulièrement en fin de journée quelques invendus. Ce constat conduit les sœurs Grappin à s'intéresser aux applications « anti-gaspi » et plus particulièrement à l'une des plus connues sur le marché : Too Good To Go.

QUESTIONS OBLIGATOIRES

À l'aide des annexes 6 et 7, et de vos connaissances, traiter les deux questions suivantes :

3.1 Présenter les avantages et les limites pour « Chez mes sœurs » d'adhérer à cette plateforme Too Good To Go.

3.2 Déterminer quel tribunal serait compétent en cas de litige entre l'établissement et la plateforme.

QUESTION AU CHOIX

Répondre à une des deux questions suivantes :

3.3 Montrer que cette adhésion aurait un impact sur différentes dimensions de la performance de l'établissement.

3.4 Proposer différentes actions de communication à mettre en œuvre pour informer les clients de la démarche anti-gaspillage de l'entreprise.

ANNEXE 1 – Le restaurant Chez mes sœurs installe un distributeur de produits frais au centre commercial de la Toison d'Or

Un distributeur de produits frais est proposé par l'enseigne « Chez mes sœurs » au sein du centre de shopping Toison d'Or, au niveau de l'escalator à l'entrée n°1

Désireuses de se développer, les trois sœurs, Anne-Sophie, Anne-Claire et Annabelle GRAPPIN, après avoir ouvert un restaurant avenue de la Concorde, ont souhaité proposer quelque chose de nouveau, qui doit cependant être porteur de leurs valeurs et leur univers : des recettes maison, de saison et inspirées de la cuisine du monde. Elles ont donc opté pour une solution alternative innovante : un distributeur sur-mesure, conçu par une entreprise française, respectueux de leurs produits et de leur identité. On y retrouve d'ailleurs l'espace librairie solidaire du restaurant, concept qui permet aux visiteurs du centre de shopping d'emporter gratuitement un ouvrage, sous réserve d'en laisser un autre en échange.
Chaque jour, le kiosque est alimenté par les restauratrices, qui y déposent leurs produits frais du matin et « fait-maison » !

Source : Infos-Dijon.com

ANNEXE 2 (1/2) – La 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).

Un marché stable, équipé, arrivé à maturité mais qui, par le passé, a subi quelques baisses de son chiffre d'affaires.

Aujourd'hui, la DA se porte mieux. Elle enregistre un CA d'environ 1,9 milliard d'euros, pour environ 13 millions de ventes quotidiennes. Selon Pierre Albrieux, président de la NAVSA, 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.

Distribution automatique : une diversification de l'offre

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.
« *Les boissons chaudes (café, potage) c'est l'essentiel du business. Le snacking et les boissons fraîches type soda sont en forte diminution en partie en raison du mouvement lié à la nutrition* », observe le président de la NAVSA.

ANNEXE 2 (2/2) – La distribution automatique : un marché en constante évolution

La vague du bio s'empare de nombreux consommateurs qui recherchent dans leurs entreprises la même qualité de produits qu'à leur domicile. « *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. […]

Distribution automatique : de nouveaux équipements

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.
« *Aujourd'hui, le marché se dirige vers de la consigne réfrigérée, cela correspond aux nouvelles attentes des consommateurs qui souhaitent des produits frais* », précise Éric Seigneur.

Source : Realease-Capital - Le 27 mars 2019

ANNEXE 3 –Tout connaître du financement participatif

Le financement participatif, ou *crowdfunding*, se développe depuis 2012 dans le monde entier et sur des projets variés. Ce mode de financement collectif séduit aussi bien les porteurs de projets cherchant des fonds que des internautes souhaitant contribuer à des initiatives. Une solution idéale pour tous les types de projets ? Attention à bien fixer ses objectifs !

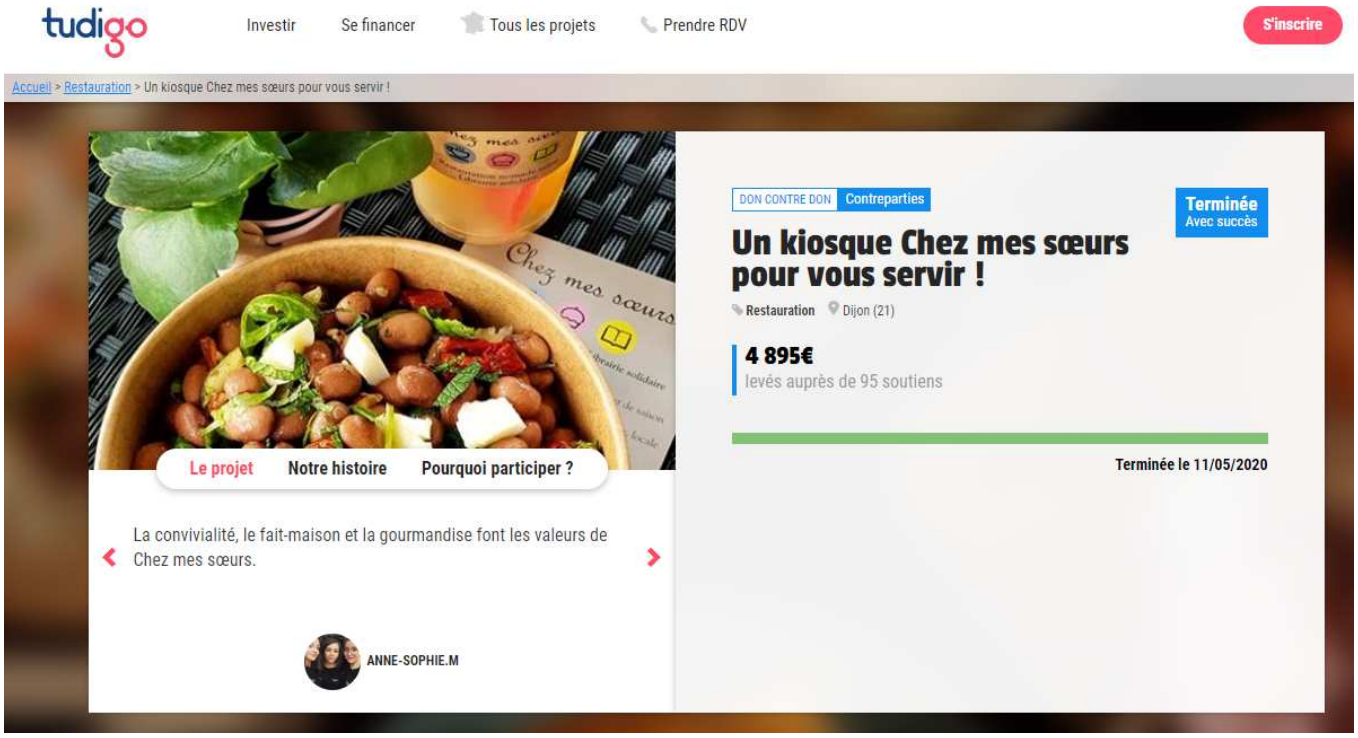
Le financement participatif permet de récolter des fonds auprès de particuliers ou d'entreprises du monde entier, afin de développer son projet. Reposant essentiellement sur des plateformes en ligne, ce mode de levée de fonds met en relation les investisseurs et les porteurs de projets. Véritable moyen de financement alternatif ou complémentaire pour les porteurs de projet, le financement participatif permet à de nombreuses initiatives de voir le jour, projets associatifs, culturels, personnels, immobiliers, des créations d'entreprises… […]

Au-delà de la récolte de fonds dans des délais relativement courts, le financement participatif offre également une visibilité et des retours intéressants pour les porteurs de projets. […] Lorsque la campagne fonctionne, toute une communauté de donateurs est déjà acquise et collabore au projet en devenant ambassadeurs.

Sur les plateformes de crowdfunding, seules les cagnottes dont les objectifs financiers ont été atteints seront débloquées. Il est donc judicieux lors de la création de sa cagnotte, de fixer un objectif financier réaliste pour espérer toucher l'argent récolté. Une fois l'objectif atteint, les plateformes de crowdfunding appliquent une commission sur la somme obtenue. Selon les plateformes, entre 4 % et 12 % des dons récoltés, seront prélevés, une somme non-négligeable. […]

Source : www.creatis.fr

ANNEXE 4 – Extrait du site de financement participatif Tudigo



Un concept unique et innovant !

Le fait maison à portée de main

Nous avons BESOIN de VOUS

4 000 € On se lance
Etude du projet et conception d'un prototype

7 000 € On concrétise nos envies
Développement et fabrication de notre machine

10 000 € On finalise notre projet
Habillage et visuel jà notre image de notre kiosque

Un kiosque Chez mes sœurs est créé à notre image. Vous pourrez y retrouver chaque jour nos produits frais du matin, fabriqués avec amour par nous-mêmes, dans notre cuisine à Dijon (bowls, burgers et desserts) ainsi qu'une partie librairie solidaire.

Celui-ci sera autonome et vous permettra de vous restaurer sainement à tout moment de la journée.

La Contrepartie phare



A table ! 50 €

Un immense merci pour votre soutien !
+ 2 menus au choix
+ 2 boissons chaudes au choix !

A récupérer sur place

Source : www.tudigo.co/don/un-kiosque-chez-mes-soeurs-pour-vous-servir

ANNEXE 5 – Données prévisionnelles concernant le second kiosque

En 2023 :

- **Chiffre d'affaires** : quantités prévisionnelles : 5 000 transactions à 11 € HT en 2023

- **Coût matières** :
    - Ratio matières : 30 % du CAHT
    - Smartbox panier repas (carton) 100 unités : 89,00 € HT
    - Couverts (hêtre) 100 unités : 16,00 € HT

- **Charges de personnel** :
    - 2 € par transaction
    - Montant fixe : 13 000 €

- **Frais généraux** :
    - Frais de communication : 300 €
    - Autres frais généraux : 5 000 €

- **Coût d'occupation** :
    - Redevance négociée auprès du complexe de loisirs : 8 250 €
    - Dotations amortissement du kiosque (annuel) : 2 403,85 €
    - Intérêts d'emprunt (année) : 400 €

Prévisions de transactions prévues pour le distributeur les années suivantes :

Années	2024	2025	2026	2027
Nombre de transactions	9 700	14 400	12 100	10 800

Source : données internes de l'entreprise

ANNEXE 6 – Too Good To Go, cinq choses à savoir sur cette application anti-gaspillage

Too Good to Go, « trop bon pour s'en aller » en anglais. L'application, créée en 2016, séduit de plus en plus les consommateurs. La raison ? Elle permet d'acheter les invendus des commerçants à prix cassés tout en réduisant le gaspillage alimentaire.

1 - Des paniers surprises
Pour acheter les invendus de votre commerçant, il suffit de commander ce qu'ils appellent : un panier. Chaque panier est une surprise car impossible de savoir ce qu'il contient avant d'aller le chercher. Alors autant bien réfléchir avant de dégainer votre carte bleue. Car si certains commerçants s'arrangent pour s'adapter à vos intolérances alimentaires, d'autres n'ont pas d'autres choix. C'est un panier *« surprise ».*

2 - 70 % de réduction
Le commerçant n'a pas le choix du prix de vente. Too Good To Go décide et fixe un prix qui tourne autour de 3 à 5 € en fonction des commerces. Pour chaque panier, l'application demande aux commerçants de fournir pour près de 12 € de marchandises. Le Carrefour City de Saint-André, par exemple, vend ses paniers au prix de 3,99 €. Soit une réduction de 70 %. « *Le seul point négatif est que l'application prend une commission dessus* », explique Élodie Foveaux, gérante du magasin. Elle s'élève à 1,09 €.

3 - Pas besoin de payer sur place
Pour régler votre panier, il suffit de vous rendre sur l'application, de sélectionner le commerce de votre choix et d'appuyer sur la partie « Réserver ». Too Good To Go vous demande ensuite d'entrer vos coordonnées bancaires. Aucune information sur votre identité n'est transmise. Pour prouver que c'est votre panier, il suffit de montrer le bon de commande.

4 - Vous n'êtes pas libre de choisir l'horaire
Si le commerçant n'a pas le choix du prix, il détermine l'horaire de récupération des paniers. « *On est libre de choisir le créneau horaire. Pour nous, c'est de 19 heures à 21 h 30* », ajoute la gérante du Carrefour City de Saint-André. Chaque créneau est indiqué sur l'application. Un système pratique pour les commerçants mais un peu plus contraignant pour les consommateurs.

5 - Pourquoi l'application plaît aux commerçants
« *L'idée était de pouvoir donner une seconde vie à des produits propres à la consommation* », explique Arnaud De Vreese, directeur d'exploitation chez Dejbox. En évitant de jeter les invendus tout en fidélisant une nouvelle clientèle. « *Il y a des clients qui nous connaissent et qui découvrent l'enseigne par ce biais-là* », ajoute-t-il. Chaque mois, Dejbox gagne entre 300 et 400 € par mois grâce aux invendus.

Pourtant, les commerçants en ont conscience, l'application n'est pas une solution miracle au gaspillage alimentaire. « *Le soir, en boulangerie, on a toujours des restes. Zéro perte, ce n'est pas possible* », précise le gérant de la boulangerie Paresys. Depuis son inscription en février 2018, le commerce a vendu pour plus d'une tonne de produits, 1 395 kilos plus précisément. « *C'est toujours avantageux* », conclut le directeur commercial de Dejbox.

Source : www.lavoixdunord.fr

ANNEXE 7 – 10 000 commerces utilisent déjà Too Good To Go

Lucie Basch, 27 ans, a cofondé une appli antigaspi en 2016 avec des développeurs danois. La start-up, qui atteindra bientôt 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, sort un guide. Elle est l'invitée du Club entrepreneurs Challenges - Grant Thornton.

Challenges - Pourquoi avoir plaqué votre premier job chez Nestlé ?

Lucie Basch **-** J'y ai découvert le gaspillage alimentaire et la production de nourriture comme si c'était un frigo ou des chaussures, sans notion de santé ni d'environnement. L'idée de Too Good To Go était de dire : au moment où le commerçant s'apprête à jeter ses produits, un héros antigaspi les récupère. Aujourd'hui, près de 10 000 commerces français sont inscrits sur le site. Nous facturons aux commerçants 1,09 euro par panier et 39 euros de frais administratifs annuels. Au-delà de 4 euros, nous prélevons 25 % de commission.

Pourquoi avoir signé avec Elior ?

L'idée est de remonter la chaîne. Nous avons commencé avec les commerçants de quartier. Puis avec la grande distribution : Carrefour, Biocoop, Casino, Intermarché… A présent, nous nous intéressons aux restaurants d'entreprises et aux industriels. Nous avons aussi signé avec Michel & Augustin.

Les concurrents sont nombreux…

Plus il existe d'acteurs, plus on parle de gaspillage alimentaire. Ce qui importe, c'est de rester leader. Cette année, nous prévoyons un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en France, et de 20 millions au global. Nos 5 millions d'utilisateurs en France nous permettent de promettre aux commerçants que s'ils font des paniers, ceux-ci seront récupérés. Quand une loi sur l'économie circulaire se prépare, nous sommes interrogés.

Que pensez-vous de la loi française ?

Le gouvernement a une volonté claire : réduire le gaspillage alimentaire de 50 % d'ici à 2025. En février 2016, la loi Garot a replacé le sujet au centre des discussions. Le souci, c'est qu'elle parle beaucoup du don aux associations, qui ne suffit pas.

Quel rôle souhaitez-vous jouer ?

Nous nous présentons désormais comme un mouvement de lutte contre le gaspillage alimentaire, et plus juste comme une appli. Nous venons ainsi de sortir un guide antigaspi car le consommateur est responsable d'un tiers du gaspillage alimentaire. Au total, en France, 10 millions de tonnes de produits sont jetées par an. […]

Source : www.challenge.fr - Par Claire Bouleau

Annexe à rendre avec la copie

ANNEXE A – Tableau de remboursement d'emprunt

Montant de l'emprunt : 20 000 € **Durée** : 5 ans

Taux d'intérêt annuel : 2 % **Annuité constante** : 4 243,17 €

Années	Capital dû en début d'année	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital dû en fin d'année
2023	20 000,00 €	400,00 €	3 843,17 €	4 243,17 €	16 156,83 €
2024	16 156,83 €	323,14 €	3 920,03 €	4 243,17 €	12 236,80 €
2025	12 236,80 €	244,74 €	3 998,43 €	4 243,17 €	8 238,37 €
2026	8 238,37 €	164,77 €	4 078,40 €	4 243,17 €	4 159,97 €
2027	4 159,97 €	83,20 €	4 159,97 €	4 243,17 €	0,00 €

Justification des calculs de l'année 2023	
Intérêts	
Amortissements	
Capital dû en fin d'année	

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 la copie

ANNEXE B – Tableau d'amortissement comptable du kiosque

Tableau des unités d'œuvre						
Années	2023	2024	2025	2026	2027	**Total**
Nombre de transactions	5 000	9 700	14 400	12 100	10 800	**52 000**

Coût d'acquisition : 30 000 € **Durée** : 5 ans

Valeur résiduelle : 5 000 € **Base à amortir :** 25 000 €

Mode d'amortissement : par unité d'œuvre

Années	Base à amortir	Nombre d'unités d'œuvre	Dotation aux amortissements	Cumul des amortissements	Valeur comptable nette
31/12/2023	25 000,00 €	5 000	2 403,85 €	2 403,85 €	27 596,15 €
31/12/2024	25 000,00 €	9 700	4 663,46 €	7 067,31 €	22 932,69 €

Justification des calculs pour l'année 2023	
Base à amortir	
Dotation aux amortissements	
Cumul des amortissements	
Valeur comptable nette	

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 la copie

ANNEXE C – Tableau de ventilation des charges du projet pour l'année 2023

Éléments	Montant total (en €)	Charges fixes (en €)	Charges variables (en €)
Coût matières			
Charges de personnel			
Frais généraux			
Coût d'occupation			
TOTAL			

ANNEXE D – Compte de résultat par variabilité du projet pour l'année 2023

Éléments	Montant (en €)	%
Chiffre d'affaires HT		
Charges variables		
Marge sur charges variables		
Charges fixes		
Résultat Courant Avant Impôts		

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.