



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 2009

BREVET PROFESSIONNEL RESTAURANT

Sous-épreuve : U30 Gestion Appliquée

Durée : 2 heures

Coefficient : 2

Le candidat doit répondre sur le sujet qui sera rendu dans son intégralité et agrafé dans une feuille de copie d'examen, modèle Éducation Nationale, sous la bande d'anonymat.

Aucun document autorisé.

Matériel autorisé :

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n°99-186 du 19/11/99).

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

RESTAURANT LE PAQUEBOT

24, avenue de Saint-Cloud
78 000 Versailles

Tél : 01 39 51 54 98 Fax : 01 39 51 55 20
R.C.S Versailles 24 B 3265 – SIRET 520 415 336 00020
S.A.R.L au capital de 60 000 € - APE 551A No TVA FR 60 520 415 336
Activité : Restauration traditionnelle
Exercice comptable : du 01/01/08 au 31/12/08
Régime de TVA : Réel normal
Identité bancaire : LCL 30002/8553/0000001855B/31

Vous êtes employé(e) comme stagiaire dans le restaurant « LE PAQUEBOT ». Il dispose d'une capacité d'accueil de 60 couverts et est spécialisé dans les produits de la mer : poissons et fruits de mer.

Cet établissement est ouvert tous les jours de la semaine **sauf le dimanche**.

Il reçoit essentiellement une clientèle de séminaire et de passage.

Dans le cadre de votre stage, votre responsable M. RIGAUDIÈRE (gérant), vous demande de l'aider à traiter quatre dossiers, **tous indépendants les uns des autres**, concernant le mois de septembre 2008:

TRAVAUX À RÉALISER		DOCUMENTS À CONSULTER	ANNEXES À RENDRE	
		N°	N°	Pages
DOSSIER 1	Analyse de la carte	1,2 et 3	R 1 – R2 – R3 – R4	10, 11, 12, 13
DOSSIER 2	Gestion des stocks	4 et 5	R5	14
DOSSIER 3	Étude d'un emprunt	6	R6	15
DOSSIER 4	Analyse d'une franchise	7	R7	16

DOSSIER 1 : Analyse de la carte

Principes d'OMNÈS et indices de popularité

Votre responsable vous demande d'analyser la carte du restaurant selon les principes d'OMNÈS pour la gamme des plats proposés à la clientèle.

Il vous remet à cet effet, un extrait de la carte du restaurant (**DOCUMENT 1**), le détail des ventes en quantité du mois de septembre 2008 (**DOCUMENT 2**) ainsi que le calendrier correspondant (**DOCUMENT 3**).

Remarque : Le restaurant est ouvert à la clientèle le midi et le soir.

Votre mission :

1. À partir des **DOCUMENTS 1 et 2**, calculez le chiffre d'affaires de la gamme des plats (**ANNEXE R1**), puis calculez et interprétez les 3 principes d'OMNÈS (**ANNEXE R2**).
2. On vous demande par ailleurs à l'aide des **DOCUMENTS 1, 2 et 3**, de compléter l'**ANNEXE R3** portant sur le calcul des indices de popularité (arrondir tous les calculs à 2 chiffres après la virgule) sachant que les plats sont présentés tous les jours (au déjeuner et au dîner) à l'**exception** de l'aile de raie poêlée qui n'est présentée que le vendredi et le samedi, et de porter un jugement en **ANNEXE R4** sur les composantes de cette gamme.

DOSSIER 2 : Gestion des stocks

Les vins stockés en cave font l'objet de la tenue d'une fiche de stock.

M. RIGAUDIÈRE vous demande de mettre à jour la fiche de stock du « Château de MARSANNAY. »

Votre mission :

Établissez à partir des 2 factures reçues de notre caviste **NICOLAS (DOCUMENT 4)** et des mouvements de stock du 3^{ème} trimestre (**DOCUMENT 5**), la fiche de stock selon la méthode du « Premier Entré Premier Sorti » (**ANNEXE R5**).

DOSSIER 3 : Étude d'un emprunt

M. RIGAUDIÈRE désire acquérir un nouveau lave-vaisselle d'une valeur HT de 5 000 euros et il vous demande de l'aider à étudier la proposition d'emprunt du Crédit Lyonnais.

Votre mission :

Étudiez le plan d'amortissement de l'emprunt **DOCUMENT 6** en répondant au questionnaire fourni en **ANNEXE R6**.

DOSSIER 4 : Analyse d'une franchise

Disposant d'un taux d'occupation du restaurant proche de 80%, M. RIGAUDIÈRE souhaiterait étendre ses activités et envisage d'intégrer un réseau de franchise sur un autre thème : une formule Bistrot. Pour cela, il vous remet en **DOCUMENT 7** les informations qu'il a recueilli sur Internet concernant la franchise **Bistrot du Boucher** et il vous demande de répondre au questionnaire en **ANNEXE R7**.

POISSONS ET FRUITS DE MER

Sardines à la plancha aux herbes fraîches avec pommes vapeur et coulis de tomates 10 €

Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes 16 €

Fraîcheur de homard et artichaut, infusion coraillée 21 €

Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin 20 €

Gambas flambées et son riz pilaf 18 €

Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre 12 €

Julienne en papillote aux parfums de Provence 13 €

Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines 22 €

Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée 14 €

Gratin de fruits de mer 15 €

Nos approvisionnements sont quotidiens...
Si un plat est manquant, ne nous en tenez pas rigueur. Merci

DOCUMENT 2 : QUANTITÉS VENDUES DU MOIS DE SEPTEMBRE 2008

Dénomination des PLATS	Quantités vendues
Sardines à la plancha aux herbes fraîches avec pommes vapeur et coulis de tomates	25
Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes	120
Fraîcheur de homard et artichaut, infusion coraillée	80
Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin	170
Gambas flambées et son riz pilaf	170
Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre	150
Julienne en papillote aux parfums de Provence	90
Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines	52
Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée	110
Gratin de fruits de mer	71

DOCUMENT 3 : CALENDRIER SEPTEMBRE 2008

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

DOCUMENT 4 : FACTURES REÇUES

NICOLAS

4 rue Royal
78 000 VERSAILLES
Tél. : 01 39 51 00 01 - Fax : 01 39 51 00 52



N° facture 5300 N° client CE
Date de facture 18/08/2008 N° commande
Règlement 25/08/2008 Mode

FR 121211530
5450
Cheque



Restaurant LE PAQUEBOT
24 avenue de Saint-Cloud
78000 VERSAILLES

Référence	Désignation	Qté	PUHT	Taux remise	PU net HT	Montant
SE	Château de MARSANNAY 2005 BOURGOGNE	36	15,00 €		15,00 €	540,00
Observations				Montant total HT		540,00
<i>Vin entré en cave le 20/08/2008</i> <i>Bon d'entrée n°55 = 36 bouteilles à 13,75 € la bouteille</i>				Remise 10 %		54,00
				Net Commercial		486,00
				Port forfaitaire		9,00
				TOTAL HT		495,00
				TVA 19,6 %		97,02
				NET A PAYER (en Euros)		592,02
S.A.R.L au capital de 8 000 €. RCS B 859 448 212. APE : 633 B. TVA CE : FR 859 692 741						

NICOLAS

4 rue Royal
78 000 VERSAILLES
Tél. : 01 39 51 00 01 - Fax : 01 39 51 00 52



N° facture 7952 N° client CE
Date de facture 09/09/2008 N° commande
Règlement 15/09/2008 Mode

FR 121211535
8201
Cheque



Restaurant LE PAQUEBOT
24 avenue de Saint-Cloud
78000 VERSAILLES

Référence	Désignation	Qté	PUHT	Taux remise	PU net HT	Montant
SE	Château de MARSANNAY 2006 BOURGOGNE	60	14,50 €		14,50 €	870,00
Observations				Montant total HT		870,00
<i>Vin entré en cave le 09/09/2008</i> <i>Bon d'entrée n°83 = 60 bouteilles à 13,30 € la bouteille</i>				Remise 10 %		87,00
				Net Commercial		783,00
				Port forfaitaire		15,00
				TOTAL HT		798,00
				TVA 19,6 %		156,41
				NET A PAYER (en Euros)		954,41
S.A.R.L au capital de 8 000 €. RCS B 859 448 212. APE : 633 B. TVA CE : FR 859 692 741						

DOCUMENT 5 : MOUVEMENTS DE STOCK DU 3^{EME} TRIMESTRE

DATES	MOUVEMENTS	QUANTITÉS
01/07/2008	Stock initial	46 bouteilles à 13,50 € la bouteille
12/07/2008	Bon de sortie n°124	15 bouteilles
08/08/2008	Bon de sortie n°145	10 bouteilles
20/08/2008	Bon d'entrée n°55 (voir facture n° 5300)	36 bouteilles
27/08/2008	Bon de sortie n° 175	5 bouteilles
05/09/2008	Bon de sortie n°210	18 bouteilles
09/09/2008	Bon d'entrée n°83 (voir facture n° 7952)	60 bouteilles
20/09/2008	Bon de sortie n°299	23 bouteilles

DOCUMENT 6 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT (SIMULATION)

Lcl

AL 01/09/08 - N°156

RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE

LCL Le Crédit Lyonnais
66 rue de la Paroisse
78000 VERSAILLES

RESTAURANT LE PAQUEBOT

24 AVE DE SAINT-CLOUD

78000 VERSAILLES

TITULAIRE DU COMPTE

Monsieur Philippe RIGAUDIÈRE

Références bancaires nationales - RIB

Banque	Agence	N°de compte	Clé
30002	8553	0000001855B	31

IBAN : FR93 3000 2089 9800 000 1855B31

BIC : CRL YFRPP

Vos comptes par téléphone au 08 92 68 05 07 ou sur internet : [http:// ABCLnet.creditlyonnais.fr](http://ABCLnet.creditlyonnais.fr) -
code d'accès personnel 6954.

Votre conseiller, FRÉDÉRIC MARIN, est à votre disposition au 01 39 51 10 10

PLAN D'AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT

Capital emprunté : 5 000,00 €
Mode de remboursement : Amortissements constants
Taux annuel : 4,50%
Durée de l'emprunt : 5
Périodicité du remboursement : Annuelle

N°	Échéance	Capital dû en début de période	Intérêts	Remboursement du capital	Annuités
1	01/09/2009	5 000,00 €	225,00 €	1 000,00 €	1 225,00 €
2	01/09/2010	4 000,00 €	180,00 €	1 000,00 €	1 180,00 €
3	01/09/2011	3 000,00 €	135,00 €	1 000,00 €	1 135,00 €
4	01/09/2012	2 000,00 €	90,00 €	1 000,00 €	1 090,00 €
5	01/09/2013	1 000,00 €	45,00 €	1 000,00 €	1 045,00 €
TOTAUX			675,00 €	5 000,00 €	5 675,00 €



Au cœur de la Cuisine Française

Catégorie : Restaurants.

Description : **Bistrot du Boucher** est un réseau de restaurateurs indépendants réunis sous la même enseigne, la cuisine de tradition française à prix doux.

Opportunités : Franchises et réseaux disponibles dans la France entière et l'Europe.

Contrat de Franchise :

Droits d'entrée classiques : 45 000 € HT.

Droits d'entrée préférentiels : 35 000 € HT (réservé aux restaurateurs indépendants qui transforment leur restaurant).

Redevance de marque : 3 % du CA HT.

Redevance de communication : 7 000 € HT/an.

Investissement total requis : 245 000 € à 609 000 €.

Une Passion, la cuisine de Tradition Française

Le **Bistrot du Boucher** s'inscrit dans un univers au cœur des tendances : la cuisine française maison, la convivialité, le plaisir et des prix sages ! Le réseau privilégie les viandes de premier choix et les recettes traditionnelles françaises avec des produits frais mijotés sur place, derrière les fourneaux. Le Bistrot du Boucher n'est pas une chaîne standardisée et permet à chaque franchisé d'apporter une touche personnelle à son restaurant (décor, carte évolutive, emplacements...).

Profil du candidat franchisé

Vous êtes un professionnel de la restauration.

Vous voulez transformer votre restaurant, vous voulez créer votre restaurant, ou vous ne disposez pas de fonds suffisants pour créer votre propre affaire, contactez-nous, nous vous proposerons une solution adaptée à votre situation.

En devenant franchisé **Bistrot du Boucher**, vous bénéficiez de :

1. Un concept attractif et rassurant, reconnu par le client qui sait ce qu'il va trouver en qualité et à quel prix,
2. L'expérience et le savoir-faire du réseau qui évitent le « risque du débutant isolé » et le rendent immédiatement opérationnel,
3. Des services et des techniques qui ont fait leurs preuves : en cuisine, en salle, en gestion, en formation...
4. L'exclusivité territoriale et la protection de la marque.

Source : http://www.franchisedirecte.fr/directory/bistrotboucher_fr.html

ANNEXE R1
(À rendre avec la copie)

Dénomination des PLATS	Quantités	Prix Unitaire	Chiffre d'affaires
Sardines à la plancha aux herbes fraîches avec pommes vapeur et coulis de tomates			
Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes			
Fraîcheur de homard et artichaut, infusion coraillée			
Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin			
Gambas flambées et son riz pilaf			
Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre			
Julienne en papillote aux parfums de Provence			
Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines			
Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée			
Gratin de fruits de mer			
TOTAUX			

ANNEXE R2
(À rendre avec la copie)

PRINCIPES	CALCULS	INTERPRÉTATION
<p>1^{er} principe : ouverture de la gamme</p>		
<p>2^{ème} principe : dispersion des prix</p>		
<p>3^{ème} principe : indice Réponse/Prix (1)</p>		

(1) $\text{Indice Réponse/Prix} = \frac{\text{Prix Moyen Demandé}}{\text{Prix Moyen Offert}}$

$\text{Prix Moyen Demandé} = \frac{\text{Chiffre d'affaires total de la}}{\text{Total Quantités vendues}}$

Prix Moyen Offert

Total Quantités vendues

$\text{Prix Moyen Offert} = \frac{\text{Somme des Prix Unitaires de la gamme}}{\text{Nombre de plats dans la gamme}}$

ANNEXE R3
(À rendre avec la copie)

Dénomination des PLATS	Quantités vendues	Indices de vente	Présentations	Indices de présentation	Indices de popularité
Sardines à la plancha aux herbes fraîches avec pommes vapeur et coulis de tomates					
Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes					
Fraîcheur de homard et artichaut, infusion coraillée					
Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin					
Gambas flambées et son riz pilaf					
Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre					
Julienne en papillote aux parfums de Provence					
Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines					
Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée					
Gratin de fruits de mer					
TOTAUX					

ANNEXE R4
(À rendre avec la copie)

VOTRE JUGEMENT

PLATS APPRÉCIÉS PAR LA CLIENTÈLE :

PLATS À AMÉLIORER :

PLATS À SUPPRIMER :

CRDP de l'académie de Caen

ANNEXE R6
(À rendre avec la copie)

QUESTIONNAIRE
ÉTUDE DU PLAN D'AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT

1. Donnez le détail des calculs pour les éléments suivants de la première année :

- Intérêts de 225 € =

- Remboursement du capital de 1 000 € =

2. Déterminez le coût total de l'emprunt :

3. Au 01/09/2010, après paiement de l'annuité, quel est le montant du capital restant dû ?

CRDP de l'académie de Caen

ANNEXE R7
(À rendre avec la copie)

1. Déterminez le coût de la franchise sachant que les droits d'entrée sont de type classique, que le CA HT est estimé à 450 000 € et que l'investissement est évalué à 500 000 € :

Remarque : ne pas tenir compte de la TVA

2. À qui s'adresse ce type de franchise ?

3. Citez 3 points forts de cette franchise :

4. Donnez la définition d'un contrat de franchise en faisant ressortir pour chacune des parties une obligation à respecter :

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.