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 BP Restaurant, veuillez visiter :
bprestaurant.fr/annales-sujets-et-corriges

BP RESTAURANT • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Sous-épreuve : U30 Gestion Appliquée

Session 2009 • Code sujet : **U30** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse de la carte : principes d'OMNÈS et indices de popularité** (3 questions) — **Page 3**
2. **Gestion des stocks : fiche de stock du Château de Marsannay** (1 question) — **Page 7**
3. **Étude d'un emprunt** (3 questions) — **Page 9**
4. **Analyse d'une franchise : Bistrot du Boucher** (4 questions) — **Page 11**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 14**

Sujet officiel (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U30 - Gestion appliquée/2009/BP Restaurant - U30 - Gestion appliquée - Session 2009 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de la carte : principes d’OMNÈS et indices de popularité

Le restaurant Le Paquebot analyse sa gamme de poissons et fruits de mer à partir des prix de la carte et des ventes de septembre 2008. Le candidat exploite également le calendrier et la fréquence de présentation des plats pour mesurer leur popularité et juger la gamme.

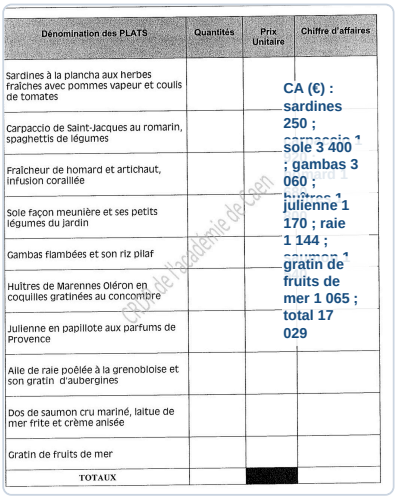
Chiffre d’affaires

Question 1.a. À partir de l’extrait de carte et des quantités vendues, compléter l’annexe R1 en calculant le chiffre d’affaires de chaque plat et le chiffre d’affaires total de la gamme.

Le chiffre d’affaires de chaque plat se calcule en multipliant son prix de vente par le nombre d’unités vendues en septembre. Les prix sont ceux de la carte et les quantités celles du document 2. Le total des quantités vendues est de 1 038 plats. L’addition des chiffres d’affaires individuels donne le chiffre d’affaires de l’ensemble de la gamme, sans autre retraitement.

Plat	Calcul	Chiffre d’affaires
Sardines	25 × 10 €	250 €
Carpaccio	120 × 16 €	1 920 €
Homard	80 × 21 €	1 680 €
Sole	170 × 20 €	3 400 €
Gambas	170 × 18 €	3 060 €
Huîtres	150 × 12 €	1 800 €
Julienne	90 × 13 €	1 170 €
Aile de raie	52 × 22 €	1 144 €
Saumon	110 × 14 €	1 540 €
Gratin de fruits de mer	71 × 15 €	1 065 €
Total	**1 038 plats vendus**	**17 029 €**

Annexe R1 complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d’affaires total de la gamme : 17 029 €, pour 1 038 plats vendus en septembre 2008.

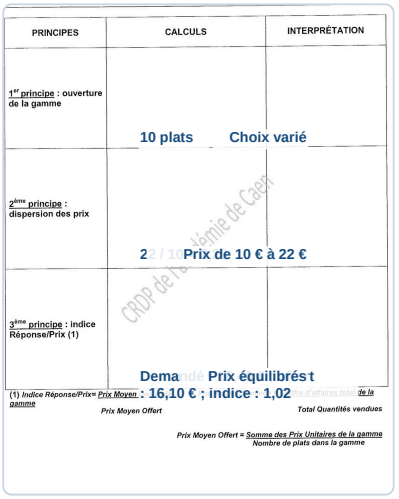
Principes d’OMNÈS

Question 1.b. À partir des documents 1 et 2, calculer et interpréter dans l’annexe R2 les trois principes d’OMNÈS : ouverture de la gamme, dispersion des prix et indice Réponse/Prix.

L’ouverture mesure le nombre de plats proposés. La dispersion des prix se mesure ici par le rapport entre le prix maximal et le prix minimal. Pour l’indice Réponse/Prix, le prix moyen demandé est le chiffre d’affaires divisé par les quantités vendues, tandis que le prix moyen offert est la moyenne des prix de la carte. Un indice proche de 1 traduit une bonne correspondance entre les prix proposés et les choix des clients.

Principe	Calcul	Interprétation
Ouverture de la gamme	10 plats	Gamme de 10 choix
Dispersion des prix	22 ÷ 10 = 2,20	Rapport de prix de 2,20
Indice Réponse/Prix	(17 029 ÷ 1 038) ÷ (161 ÷ 10) = 1,02	Indice proche de 1 : prix proposés et prix demandés sont équilibrés

Annexe R2 complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Gamme de 10 plats ; dispersion des prix de 2,20 ; indice Réponse/Prix de 1,02, indiquant un bon équilibre.

Indices de popularité et jugement

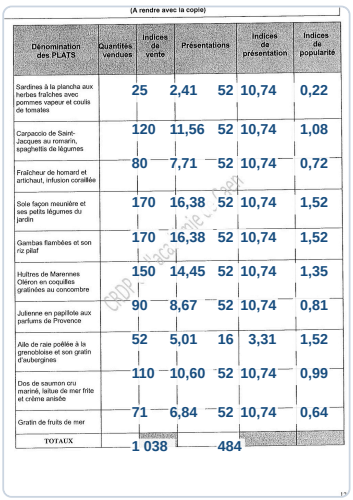
Question 2. À l'aide des documents 1, 2 et 3, compléter l'annexe R3 sur les indices de popularité, en arrondissant tous les calculs à deux chiffres après la virgule. Tenir compte du fait que les plats sont présentés chaque jour au déjeuner et au dîner, sauf l'aile de raie, présentée uniquement le vendredi et le samedi. Porter ensuite un jugement sur les composantes de la gamme dans l'annexe R4.

Le calendrier compte 30 jours, dont 4 dimanches de fermeture : 26 jours d'ouverture, soit 52 services pour les plats présentés chaque jour. En septembre, il y a 4 vendredis et 4 samedis ; l'aile de raie est donc présentée 16 fois. L'indice de vente est la part des ventes du plat dans les ventes totales. L'indice de présentation est sa part dans le nombre total de présentations. L'indice de popularité est le rapport des deux indices.

Plat	Qtés vendues	Indice de vente	Présentations	Indice de présentation	Indice de popularité
Sardines	25	2,41	52	10,74	0,22
Carpaccio	120	11,56	52	10,74	1,08
Homard	80	7,71	52	10,74	0,72
Sole	170	16,38	52	10,74	1,52
Gambas	170	16,38	52	10,74	1,52
Huîtres	150	14,45	52	10,74	1,35
Julienne	90	8,67	52	10,74	0,81
Aile de raie	52	5,01	16	3,31	1,52
Saumon	110	10,60	52	10,74	0,99
Gratin de fruits de mer	71	6,84	52	10,74	0,64
Totaux	**1 038**		**484**		

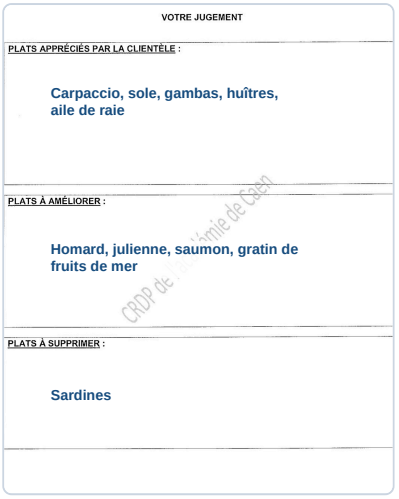
À apprécier : carpaccio, sole, gambas, huîtres et aile de raie. À améliorer : homard, julienne, saumon et gratin de fruits de mer. À supprimer : sardines.

Annexe R3 complétée


(A 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	25	2,41	52	10,74	0,22
Carpaccio de Saint-Jacques au romarin, spaghettis de légumes	120	11,56	52	10,74	1,08
Fraîcheur de homard et artichaut, infusion corail/lée	80	7,71	52	10,74	0,72
Sole façon meunière et ses petits légumes du jardin	170	16,38	52	10,74	1,52
Gambas flambées et son riz pilaf	170	16,38	52	10,74	1,52
Huîtres de Marennes Oléron en coquilles gratinées au concombre	150	14,45	52	10,74	1,35
Julienne en papillote aux parfums de Provence	90	8,67	52	10,74	0,81
Aile de raie poêlée à la grenobloise et son gratin d'aubergines	52	5,01	16	3,31	1,52
Dos de saumon cru mariné, laitue de mer frite et crème anisée	110	10,60	52	10,74	0,99
Gratin de fruits de mer	71	6,84	52	10,74	0,64
TOTAUX	1 038		484		

Annexe R4 complétée



VOTRE JUGEMENT

PLATS APPRÉCIÉS PAR LA CLIENTÈLE :

Carpaccio, sole, gambas, huîtres, aile de raie

PLATS À AMÉLIORER :

Homard, julienne, saumon, gratin de fruits de mer

CRDP de l'Académie de Caen

PLATS À SUPPRIMER :

Sardines

✓ RÉPONSE À RETENIR

Appréciés : carpaccio, sole, gambas, huîtres et raie. À améliorer : homard, julienne, saumon et gratin. À supprimer : sardines.

2. Gestion des stocks : fiche de stock du Château de Marsannay

Le restaurant met à jour la fiche de stock du Château de Marsannay pour le troisième trimestre 2008. Les données proviennent du stock initial, des mouvements de bouteilles et de deux factures du caviste Nicolas; la fiche doit être tenue selon la méthode Premier Entré, Premier Sorti.

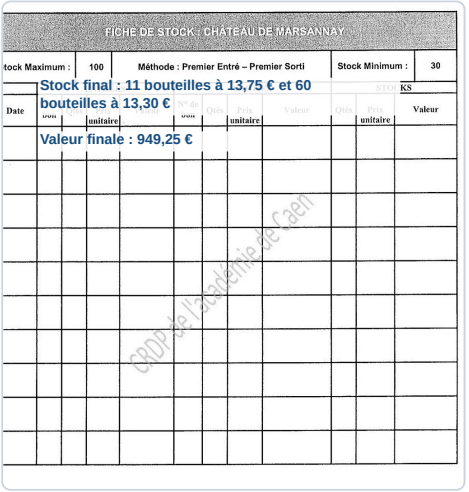
Question 1. À partir des deux factures du caviste et des mouvements de stock du troisième trimestre, établir dans l'annexe R5 la fiche de stock du Château de Marsannay selon la méthode Premier Entré, Premier Sorti.

La méthode PEPS valorise chaque sortie au coût du lot entré le plus ancien. Les entrées sont valorisées aux prix unitaires indiqués sur les bons d'entrée : 13,75 € pour le lot n°55 et 13,30 € pour le lot n°83. La fiche suit les lots disponibles après chaque mouvement.

Date et mouvement	Entrées	Sorties valorisées PEPS	Stock après mouvement : lots et valeur
01/07 Stock initial	46 à 13,50 € : 621,00 €		46 à 13,50 € : 621,00 €
12/07 Bon n°124		15 à 13,50 € : 202,50 €	31 à 13,50 € : 418,50 €
08/08 Bon n°145		10 à 13,50 € : 135,00 €	21 à 13,50 € : 283,50 €
20/08 Bon d'entrée n°55	36 à 13,75 € : 495,00 €		21 à 13,50 € et 36 à 13,75 € : 778,50 €
27/08 Bon n°175		5 à 13,50 € : 67,50 €	16 à 13,50 € et 36 à 13,75 € : 711,00 €
05/09 Bon n°210		16 à 13,50 € : 216,00 € et 2 à 13,75 € : 27,50 €, soit 243,50 €	34 à 13,75 € : 467,50 €
09/09 Bon d'entrée n°83	60 à 13,30 € : 798,00 €		34 à 13,75 € et 60 à 13,30 € : 1 265,50 €
20/09 Bon n°299		23 à 13,75 € : 316,25 €	11 à 13,75 € et 60 à 13,30 € : 949,25 €

Les sorties prélèvent d'abord le stock initial, puis le lot n°55. Le lot n°83 reste intact après la dernière sortie.

Fiche de stock R5 complétée



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Au 20/09/2008, le stock final est de 71 bouteilles, valorisées à 949,25 € selon la méthode PEPS.

3. Étude d’un emprunt

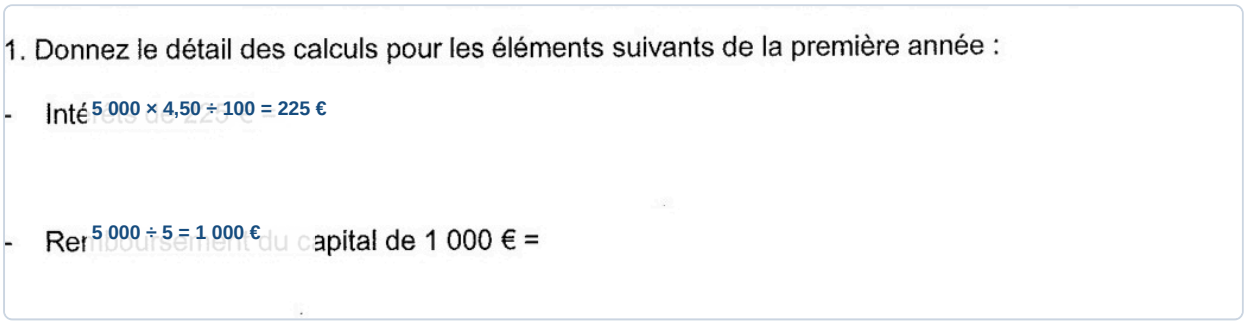
Le gérant envisage l’achat d’un lave-vaisselle d’une valeur de 5 000 euros HT et étudie une proposition d’emprunt du Crédit Lyonnais. Le candidat utilise le plan d’amortissement fourni pour détailler des calculs, déterminer le coût de l’emprunt et établir le capital restant dû après une échéance.

Calculs de la première année

Question 1. Donner le détail des calculs qui permettent d’obtenir les intérêts de 225 euros et le remboursement du capital de 1 000 euros pour la première année.

La première échéance porte sur le capital emprunté de 5 000 € au taux annuel de 4,50 %. Les intérêts sont donc de 5 000 × 4,50 ÷ 100 = 225 €. Le capital est remboursé par amortissements constants sur cinq ans : 5 000 ÷ 5 = 1 000 € par année. L’annuité de la première année est ainsi de 225 € d’intérêts plus 1 000 € de capital, soit 1 225 €.

Calculs de la première année



✓ RÉPONSE À RETENIR

Intérêts : 225 € ; remboursement du capital : 1 000 €.

Question 2. Déterminer le coût total de l’emprunt.

Le coût total de l’emprunt correspond aux intérêts versés sur toute sa durée, et non au capital emprunté. Le tableau indique cinq montants d’intérêts : 225 €, 180 €, 135 €, 90 € et 45 €. Leur somme donne 675 €. On vérifie ce résultat en retranchant le capital initial de 5 000 € au total des annuités, soit 5 675 €.

Coût total de l’emprunt



✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût total de l’emprunt : 675 €.

Question 3. Au 01/09/2010, après paiement de l’annuité, déterminer le montant du capital restant dû.

Après l’annuité du 01/09/2009, le capital restant dû est de 5 000 € − 1 000 € = 4 000 €. À la deuxième échéance, le 01/09/2010, le tableau prévoit encore 1 000 € de remboursement du capital. Après son paiement, le capital restant dû est donc de 4 000 € − 1 000 € = 3 000 €. Les intérêts de l’annuité ne diminuent pas le capital emprunté.

Capital restant dû après la deuxième échéance

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

4 000 − 1 000 = 3 000 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Capital restant dû au 01/09/2010 après paiement : 3 000 €.

4. Analyse d’une franchise : Bistrot du Boucher

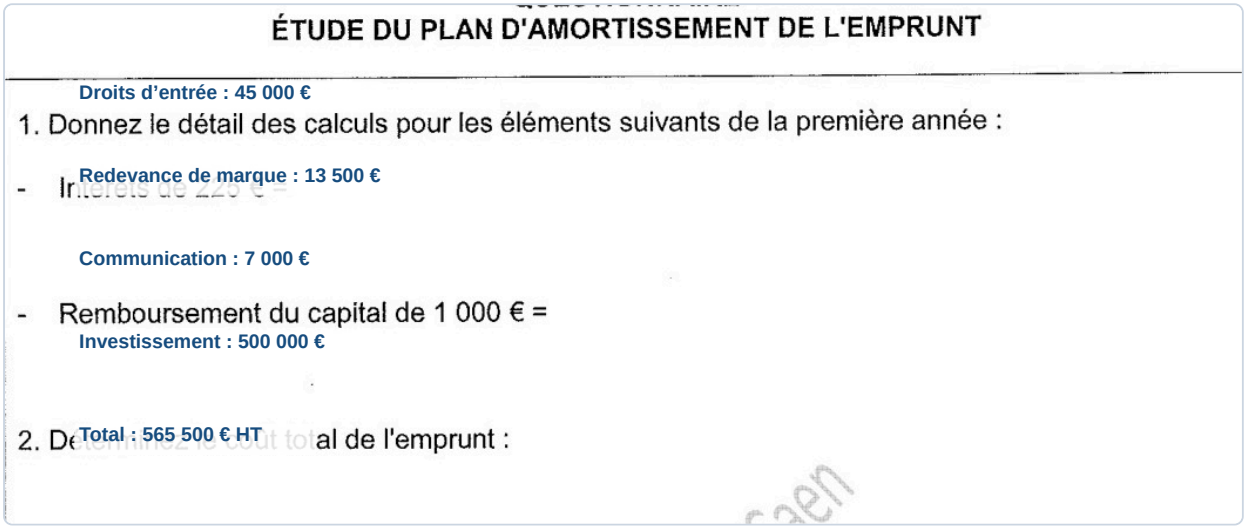
Le gérant envisage de rejoindre le réseau Bistrot du Boucher pour développer une formule bistrot. Le candidat s’appuie sur les informations relatives aux droits d’entrée, aux redevances, à l’investissement requis, au profil du franchisé et aux avantages du réseau.

Coût de la franchise

Question 1. Déterminer le coût de la franchise avec des droits d’entrée classiques, un chiffre d’affaires HT estimé à 450 000 euros et un investissement évalué à 500 000 euros. Ne pas tenir compte de la TVA.

Le coût demandé additionne l’investissement, les droits d’entrée classiques et les redevances de la première année. La redevance de marque vaut 450 000 × 3 % = 13 500 €. On ajoute les droits d’entrée de 45 000 €, la redevance annuelle de communication de 7 000 € et l’investissement de 500 000 €. Ainsi, le coût total estimé est de 565 500 €, hors TVA. Cette estimation inclut donc à la fois l’investissement et les frais dus au réseau pour la première année.

Calcul du coût de la franchise



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le coût estimé pour la première année, investissement et redevances inclus, s’élève à 565 500 € HT.

Question 2. Indiquer à quel profil de candidat s’adresse ce type de franchise.

Le document cible d’abord un professionnel de la restauration. Il peut vouloir transformer son établissement ou créer un restaurant. Le réseau indique également qu’une solution adaptée peut être proposée à une personne qui ne dispose pas de fonds suffisants pour créer sa propre affaire. Le profil recherché est donc celui d’un candidat ayant un projet de restauration et souhaitant s’appuyer sur l’enseigne et l’accompagnement d’un réseau.

Profil du candidat franchisé

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

Professionnel de la restauration

Projet de création ou de transformation, éventuellement avec des fonds limités

✓ RÉPONSE À RETENIR

Cette franchise s'adresse aux professionnels de la restauration qui souhaitent créer ou transformer un restaurant, y compris avec des fonds limités.

Question 3. Citer trois points forts de la franchise Bistrot du Boucher.

Trois points forts sont explicitement présentés. Premièrement, le concept est attractif, reconnu et rassurant pour les clients. Deuxièmement, le franchisé bénéficie de l'expérience et du savoir-faire du réseau, ainsi que de services et de techniques éprouvés en cuisine, en salle, en gestion et en formation. Troisièmement, il profite d'une exclusivité territoriale et de la protection de la marque. Ces éléments contribuent à faciliter le lancement et l'exploitation du restaurant.

Trois points forts

Concept attractif et reconnu

Expérience, savoir-faire et services du réseau

Exclusivité territoriale et protection de la marque

✓ RÉPONSE À RETENIR

Concept reconnu ; expérience, savoir-faire et services du réseau ; exclusivité territoriale et protection de la marque.

Question 4. Donner la définition d'un contrat de franchise et préciser une obligation à respecter par chacune des parties.

Un contrat de franchise est un accord entre deux entreprises indépendantes. Le franchiseur autorise le franchisé à exploiter son enseigne et son concept, lui transmet un savoir-faire et lui apporte une assistance. En contrepartie, le franchisé doit fournir les éléments prévus au contrat et accompagner le franchisé. Celui-ci doit respecter le concept et les règles du réseau, et payer les droits d'entrée et redevances convenus. Le contrat précise les engagements réciproques des deux parties.

Franchiseur : enseigne, savoir-faire et assistance

Franchisé : respect du concept et paiement des redevances

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le franchiseur transmet l’enseigne, le savoir-faire et l’assistance ; le franchisé respecte le concept et paie les droits et redevances prévus.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2009)

Bilan de l'épreuve : La sous-épreuve U30 Gestion Appliquée du Brevet professionnel Restaurant, session 2009, dure deux heures et possède le coefficient 2. Le sujet, consacré au restaurant Le Paquebot en septembre 2008, organise quatre dossiers indépendants : analyse de carte et popularité, stocks en PEPS, emprunt à amortissements constants et franchise Bistrot du Boucher. Il évalue les calculs de gestion et leur interprétation.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Chiffre d'affaires d'un plat = quantité vendue × prix unitaire; le chiffre d'affaires de la gamme est la somme des chiffres d'affaires des plats.
- Prix moyen demandé = chiffre d'affaires total de la gamme ÷ total des quantités vendues.
- Prix moyen offert = somme des prix unitaires de la gamme ÷ nombre de plats; indice Réponse/Prix = prix moyen demandé ÷ prix moyen offert.
- En PEPS, les sorties sont valorisées avec les lots les plus anciens disponibles avant les lots entrés plus récemment.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour les indices de popularité, tenir compte des jours et services de présentation, notamment de l'exception prévue pour l'aile de raie.
- Respecter l'arrondi à deux décimales demandé pour les calculs des indices de popularité.
- Sur la fiche de stock, actualiser les quantités et valeurs après chaque mouvement en conservant distincts les lots et leurs prix.
- Pour le coût de la franchise, distinguer les droits d'entrée, la redevance sur le CA HT, la redevance annuelle de communication et l'investissement.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le prix moyen demandé pour l'indice Réponse/Prix ?

Divisez le chiffre d'affaires total de la gamme par le nombre total de plats vendus. Ce résultat est le prix moyen demandé; le prix moyen offert correspond à la moyenne arithmétique des prix unitaires des dix plats.

Q : Comment appliquer la méthode PEPS aux sorties de stock ?

La méthode Premier Entré, Premier Sorti valorise chaque sortie en prélevant d'abord les bouteilles du lot le plus ancien encore en stock. Si la sortie dépasse ce lot, valorisez le reste avec le lot suivant.

Q : Le sujet prévoit-il un barème par dossier et quelle est la durée de l'épreuve ?

Aucun barème par dossier n'est imprimé dans le sujet, il ne faut donc pas en supposer un. La durée officielle est de deux heures pour l'ensemble des quatre dossiers indépendants.

Q : Que faut-il préciser dans la définition d'un contrat de franchise ?

Définissez l'accord par lequel le franchiseur met à disposition une marque et un concept, avec un savoir-faire ou une assistance. Précisez une obligation de chaque partie, par exemple le respect du contrat et le paiement des redevances par le franchisé.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U30 - Gestion appliquée/2009/BP Restaurant - U30 - Gestion appliquée - Session 2009 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Restaurant : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.