



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE

EFE HOT 2

SESSION 2019

**CAPLP
CONCOURS EXTERNE
ET CAFEP**

Section : HÔTELLERIE – RESTAURATION

**Options : - ORGANISATION ET PRODUCTION CULINAIRE
- SERVICE ET COMMERCIALISATION**

**ÉPREUVE D'ANALYSE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET
MANAGÉRIALE EN HÔTELLERIE - RESTAURATION**

Durée : 4 heures

Calculatrice électronique de poche - y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela le (la) conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il lui est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : La copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de porter quelque signe d'identification que ce soit.

Tournez la page S.V.P.

A

BADER VIGNOBLES

Le groupe Bader Vignobles est engagé dans des activités principalement viticoles en France et à l'étranger. Il est composé d'une holding, la société par actions simplifiée Bader et d'un ensemble de filiales, parmi lesquelles :

- la société civile d'exploitation Agricole Dorvale (SCEA Dorvale) qui exploite le domaine viticole Château Dorvale à Saint-Étienne de Lisse près de Saint Émilion (appellation Saint Émilion Grand Cru) ;
- la SARL Tabdorv (qui gère le restaurant La Table Dorvale, attenant au château éponyme) ;
- la SCEA Atos (domaine viticole situé dans l'appellation Côte Rôtie) ;
- la SCEA Bader-Hotêt (domaine viticole champenois) ;
- la SCEA l'Oïa (domaine viticole situé dans les Pyrénées Orientales).

Par ailleurs, le groupe vient d'acquérir une dimension européenne en achetant récemment un domaine en Espagne (dans l'appellation Ribera del Duero).

Les domaines viticoles de la galaxie Bader Vignobles ont pour point commun, pour l'essentiel d'entre eux, d'appartenir à des appellations de prestige. Leurs vins se vendent généralement aux alentours de 25 à 35 € H.T. la bouteille (75 cl). Les propriétés du groupe sont engagées dans une démarche d'amélioration de la qualité. Elles élaborent leurs vins en suivant les conseils d'un célèbre *wine maker* français, Stéphane D.

Depuis 2014, le groupe a développé une activité de restauration en ouvrant la Table Dorvale à Saint Étienne de Lisse (en bordure du domaine viticole du Château de Dorvale). Cette activité a été conçue pour renforcer la notoriété du vignoble, et pour favoriser la commercialisation de ses vins. Le restaurant la Table Dorvale est dirigé, depuis sa création, par Alan Smith. Ce dernier en est également, le maître d'hôtel.

Alan Smith vous sollicite :

- ▶ pour l'aider à analyser la performance économique du restaurant la Table Dorvale ;
- ▶ pour l'assister dans le diagnostic de l'offre actuelle du restaurant ;
- ▶ pour le conseiller dans un projet d'ouverture d'un restaurant/ boutique du groupe BADER à Paris (le groupe BADER l'ayant missionné pour les démarches préparatoires à ce projet parisien).

INFORMATION AUX CANDIDATS

Vous trouverez ci-après les codes nécessaires vous permettant de compléter les rubriques figurant en en-tête de votre copie.

Ces codes doivent être reportés sur chacune des copies que vous remettrez.

► Concours externe du CAPLP de l'enseignement public :

- **option organisation et production culinaire :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
EFE	8510J	102	0377

- **option service et commercialisation :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
EFE	8520J	102	0377

► Concours externe du CAFEP/CAPLP de l'enseignement privé :

- **option organisation et production culinaire :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
EFF	8510J	102	0377

- **option service et commercialisation :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
EFF	8520J	102	0377

Dossier 1 - Analyse de la performance du restaurant « La Table Dorvale »

Premier restaurant créé par une propriété viticole de la rive gauche du bordelais, la Table Dorvale a maintenant 5 années d'existence. Cet établissement peut accueillir 40 personnes dans une salle au charme classique et autant sur sa belle et spacieuse terrasse qui donne sur le vignoble environnant. Selon les périodes, son effectif varie entre 6 et 8 salariés.

La Table Dorvale est ouverte onze mois par an (fermeture en décembre).

Si la salle est pilotée de main de maître par Alan Smith, la cuisine est dirigée par Guillaume Allart. Ce dernier a été chef de cuisine au Quai d'Orsay (ministère des Affaires étrangères) au début des années 90. Par la suite, il a secondé le chef réputé d'un restaurant lyonnais triplement étoilé.

À la demande de la holding BADER VIGNOBLES, principal associé de la SARL Tabdorv, Alan Smith doit réaliser une étude des performances de la société qu'il dirige et de leur évolution dans le temps. Dans ce but, il vous communique dans l'annexe 1 le compte de résultat de l'entreprise pour l'exercice 2018, ainsi qu'un extrait de l'interview du chef de cuisine Guillaume Allart (annexe 2 – article publié dans la presse locale).

Travail à faire

- 1.1 Rédiger une note structurée et argumentée d'une trentaine de lignes pour informer Alan Smith de l'évolution des performances de l'entreprise qu'il dirige et expliquer les raisons de cette évolution à partir du document 1 (à rendre avec la copie) que vous aurez préalablement complété.**

Dossier 2 - Renouvellement de l'offre de la Table Dorvale

Alan SMITH, présent dans le restaurant depuis sa création, connaît bien ses clients. Les plus fidèles sont les professionnels du vin (propriétaires de domaine viticole, œnologues, journalistes, etc.) ; ils représentent environ 10 % de la fréquentation. Viennent ensuite les notables de la région (cadres et professions libérales) qui constituent approximativement 40 % de la clientèle. Les autres clients sont pour l'essentiel des touristes venant en groupe (pour 20 % d'entre eux) ou individuellement. La clientèle étrangère représente 30 % de la clientèle touristique (avec une forte proportion de clients britanniques, néerlandais et belges).

Si toutes les classes d'âges fréquentent le restaurant (du fait notamment des repas en famille), les personnes qui règlent les additions dépassent souvent les quarante ans.

Souhaitant répondre aux exigences nouvelles de la clientèle et conscient de la situation actuelle de la Table Dorvale, Alan Smith envisage une évolution stratégique de l'offre de l'établissement.

En effet, le contexte a changé depuis la création du restaurant : les attentes de la clientèle ont évolué, la stratégie du Groupe BADER Vignobles a été modifiée et la concurrence n'est plus la même.

Le menu du restaurant la Table Dorvale pour l'été 2018 et la carte des vins (pour cette même période) vous sont communiqués dans les annexes 3 et 4. Alan Smith a également collecté un ensemble d'informations présentées dans les annexes 5 à 7, informations utiles pour éclairer les choix stratégiques en cours dans le groupe BADER VIGNOBLES et appréhender les attentes actuelles de la clientèle.

Travail à faire

- 2.1 Caractériser l'offre de restauration actuelle de la Table Dorvale. Présenter les atouts et les faiblesses de cette offre.**

Lors d'un récent voyage en Californie pendant la fermeture annuelle du restaurant, Alan Smith a été séduit par le foisonnement des formules innovantes de restauration que l'on y rencontre. Nombre d'entre elles mettent avant la santé des consommateurs, la cause animale ou encore la protection de l'environnement. Il a notamment remarqué que les établissements végétariens, voire vegan, y connaissent un franc succès. Il s'interroge sur l'opportunité de faire évoluer l'offre de la Table Dorvale et éventuellement de la convertir au végétarisme.

Travail à faire

- 2.2 Réaliser, dans un tableau, une analyse présentant deux avantages et deux inconvénients d'une conversion complète du restaurant au végétarisme.**
- 2.3 Proposer une offre alternative au végétarisme susceptible d'augmenter la fréquentation du restaurant et son chiffre d'affaires. Argumenter votre réponse.**

Dossier 3 - L'ouverture d'un second restaurant (à Paris)

Les dirigeants de la holding BADER VIGNOBLES ont confié à Alan Smith une nouvelle mission : préparer l'ouverture d'une seconde Table Dorvale à Paris. Le nouveau restaurant devra disposer d'une boutique dans laquelle les clients pourront retrouver les vins des différentes propriétés de la marque BADER proposés en accompagnement de leur repas. Ce concept de restaurant-boutique servira ainsi d'ambassade pour les différents vignobles du groupe.

Une implantation dans le 7^{ème} arrondissement (très bien situé et réputé pour sa population à fort pouvoir d'achat) est privilégiée.

Alan Smith cherche à définir avec précision le concept du nouvel établissement parisien et à déterminer son lieu d'implantation.

Travail à faire

- 3.1 Présenter pour ce nouveau restaurant-boutique, une démarche mercatique pertinente en termes de produit, de prix, de communication et de distribution.**

Dans un journal professionnel, deux annonces ont intéressé Alan Smith (annexes 8 et 10). Il a également porté son attention sur un article présentant une méthode de valorisation d'un fonds de commerce (annexe 9).

- 3.2 Indiquer, à partir des informations apportées par l'annexe 9, si le prix du bien proposé dans l'annonce reproduite dans l'annexe 8 vous paraît adapté. Justifier votre réponse.**
- 3.3 Comparer les deux annonces (annexe 8 et annexe 10) portant sur des locaux commerciaux et indiquer la solution que vous conseilleriez à Alan Smith.**

Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de marchandises		Ventes de marchandises	
Variations de stocks		Production vendue (biens & services)	497 946
Achats matières 1ères et autres appro.	140 525	Production stockée	
Variations de stocks	-7 600	Production consommée	
Autres achats et Charges externes (dont loyers et redevances de crédit bail : 23 535)	60 568	Subventions d'exploitation	
Impôts, taxes et versements assimilés	6 900	Reprises sur amort. et provisions	3 800
Salaires et traitements	201 015	Transferts de charges	
Charges sociales	70 337	Autres produits	
Dotations amortissements et provisions	30 900		
Autres charges			
Total I	502 645	Total I	501 746
Charges financières		Produits financiers	
Dotations aux amort. et provisions		Produits de l'actif immobilisé	
Intérêts et charges assimilées	4 500	Autres intérêts et produits assimilés	
Différences négatives de change		Reprises sur provisions	
		Différences positives de change	
Charges nettes sur cessions V.M.P.		Produits nets sur cessions de V.M.P.	
Total II	4 500	Total II	
Charges Exceptionnelles		Produits exceptionnels	
Ch. excep. sur op. de gestion	1 500	Pr. excep. sur op. de gestion	3 620
Ch. excep. sur op. en capital		Pr. excep. sur op. en capital	
Dotations aux amort. et provisions		Reprises sur amort. et provisions	
Total III	1 500	Total III	3 620
Participation des salariés			
Impôts sur les bénéfices			
Total des charges (I+II+III)	508 645	Total des produits (I+II+III)	505 366
Solde créditeur (bénéfice)		Solde débiteur (perte)	3 279
TOTAL GENERAL	527 088	TOTAL GENERAL	527 088

En moyenne, le restaurant est ouvert 20 jours par mois (de janvier à novembre). Lorsqu'il est ouvert, le restaurant propose deux services par jour.

Si le restaurant dispose au printemps et en été de 80 places (avec la terrasse), il ne dispose que de 40 couverts en hiver et à l'automne. En moyenne sur l'année, il offre 60 places par jour.

En 2018, l'addition moyenne s'est élevée à 43 € H.T. par couvert (boissons comprises).

Extrait d'une interview de Guillaume ALLART, chef du restaurant la Table Dorvale (*Journal Le Petit Républicain de Libourne, 6 février 2018*)

Le Petit Républicain : Guillaume ALLART pouvez-vous nous rappeler votre parcours

Guillaume ALLART : Mon père était représentant pour une prestigieuse maison de cognac et ma mère cantinière dans l'école primaire de mon village de Charente. Jeune, je n'aimais pas beaucoup l'école, je ne tenais pas en place. En revanche j'adorais aider ma grand-mère à cuisiner le dimanche. Chaque repas du dimanche midi, toute la famille se retrouvait à table, nous étions une trentaine.

Il ne vous étonnera pas qu'à 16 ans j'ai convaincu mes parents de me laisser aller à l'école hôtelière de Talence (près de Bordeaux).

Après ça j'ai fait mon service militaire. J'ai eu la chance d'être affecté aux cuisines du ministère des affaires étrangères. A l'issue de mon service militaire, j'ai été embauché par l'ambassade de France à Londres en tant que second de cuisine. Six mois après j'étais chef.

J'ai ensuite rejoint Paul Bocuse près de Lyon où j'ai atteint le poste de second.

Mais la région me manquait et j'avais envie d'avoir ma propre équipe. Lorsqu'en 2014 on m'a proposé de faire l'ouverture de la Table Dorvale à Saint-Etienne de Lisse près de Saint Emilion, en qualité de chef de cuisine, je n'ai pas hésité. J'ai tout de suite adhéré à l'idée d'élaborer une cuisine permettant de mettre en valeur les vins produits par le groupe propriétaire du restaurant.

Le petit Républicain : Comment qualifieriez-vous votre cuisine ?

Guillaume ALLART : Pour moi ce qui compte c'est la maîtrise des gestes et des techniques mais aussi le sens du travail en équipe. Je souhaite que les cuissons soient toujours justes. Comme je respecte la nature, j'évite les gaspillages. Les matières premières que nous achetons sont utilisées au maximum. Nous faisons par exemple nos propres jus.

J'accorde aussi beaucoup d'importance à la satisfaction des clients. Je n'accepte pas que mes clients partent du restaurant en ayant encore faim.

Le Petit Républicain : Quelle importance accordez-vous à la qualité des matières premières et à leur provenance ?

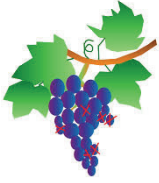
Guillaume ALLART : Lorsque je travaillais pour Paul Bocuse, je travaillais principalement avec des fournisseurs locaux. Nos volailles, nos bœufs et la plupart de nos légumes étaient achetés à des producteurs de la région lyonnaise. Il faut dire qu'elle offre une grande variété de produits de qualité.

Aujourd'hui la cuisine que nous proposons à la Table Dorvale est bien différente de celle que l'on peut proposer dans un trois étoiles.

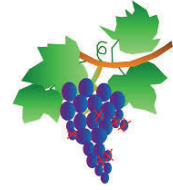
Saint-Etienne de Lisse est éloigné de Bordeaux et hormis pour les vins qui viennent principalement des propriétés du groupe BADER (qui possède la Table Dorvale), je suis obligé de travailler avec les fournisseurs habituels de la restauration. Je vais une fois par semaine à Bordeaux faire mes approvisionnements chez METRO.

Je travaille des produits frais. Mais ils sont moins nobles que ceux que nous utilisons chez Bocuse et ils ne sont pas toujours issus de la région. En contrepartie l'addition n'est pas la même pour le client.

Je pense être capable de sublimer par la technique et la passion une matière première ordinaire.



la Table Dorvale






MENU




entrée, plat, dessert : 35 €

entrée/ plat ou plat/ dessert : 25 €




Entrées

- Foie gras maison Figues 
- Œuf parfait 
- Bisque de Langoustine maison 

Plats :

- Entrecôte-frites (maison au couteau) 
- Dos de Cabillaud sauce beurre blanc et son risotto 
- Brouillade d'œufs à la truffe d'été 




Desserts :

- Crème brûlée à la vanille de Bourbon 
- Mousse au chocolat maison 
- Moelleux au chocolat maison 






A LA CARTE




Entrées :

- Gravlax de Saumon à la norvégienne – 15 € 
- Œufs mimosa – 8 € 
- Assiette de charcuteries – 13 € 

Plats :

- Magret aux pêches – 18 € 
- Hampe de bœuf et son écrasée de pommes de terre – 19 € 
- Sole meunière et ses légumes d'été – 21 € 

Desserts :

- Tarte Tatin – 9 € 
- Île flottante – 9 € 
- Sorbet (3 boules au choix) – 8 € 



Tous nos plats sont élaborés par nos soins, à base de produits frais

CARTE DES VINS

Vins Blancs**Bordeaux**

Cuvée N° 1 de Dourthe 20 €
AOC Bordeaux – 2017

Château Sainte Marie 20 €
Entre Deux Mers – 2016

Château Chantegrive cuvée 35 €
Caroline Graves Blancs– 2016

Château Carbonnieux 49 €
Pessac Léognan – 2015

Bourgogne

Domaine Vocoret Cuvée 35 €
vieilles vignes - Chablis – 2015

Domaine Agnès Paquet Auxey 59 €
Duresses – 2015

Champagne

Domaine Bader – Hotêt Brut 45 €

Domaine Bader – Hotêt Brut 75 €
millésimé 2012

Vins Rouges**Bordeaux**

Bordeaux par Dorvale 18 €
AOC Bordeaux Sup – 2017

L'Aube de Dorvale 29 €
AOC Saint-Emilion grand cru – 2015

Chateau Dorvale 49 €
AOC Saint-Emilion grand cru – 2015

Côtes du Rhône

Domaine Bader - Atos 21 €
Côtes du Rhône – 2017

Domaine Bader - Atos 55 €
Côte Rôtie – 2015

Collioure

Domaine Bader - Oïa 20 €
Collioure – 2016

**Vins Rosés****Bordeaux**

Bordeaux rosé par Dorvale 16 €
AOC Bordeaux rosé – 2017

Collioure

Domaine Bader rosé - Oïa 15 €
Collioure – 2017

Nos vins au verre**Blancs****Bordeaux**

Château Sainte Marie 5 €
Entre Deux Mers – 2016

Bourgogne

Domaine Vocoret Cuvée 9 €
Vieilles vignes - Chablis – 2015

Champagne


Domaine Bader – Hotêt Brut 10 €

Rouges

Bordeaux par Dorvale 5 €
AOC Bordeaux Sup – 2017

L'Aube de Dorvale 9 €
AOC Saint-Emilion grand cru – 2015

Découvrez ce qu'en pensent les voyageurs :



Eloïse H. (Granville, Normandie)**Avis publié : aujourd'hui**

Une cuisine de tradition, un chef qui connaît ses classiques et qui travaille bien. Toutefois, la carte ne fait pas la part belle aux produits de saison. On aurait apprécié une présence plus importante des fruits et des légumes et une proposition de plats plus légers et plus estivaux. On ne vient pas dans la région de Saint Émilion pour une cuisine végétarienne (d'ailleurs aucune offre de ce type n'existe aux alentours) mais on aimerait quand même que le restaurant propose quelques plats plus healthy (à base de légumes par exemple).

George.S (Libourne, Gironde)**Avis publié : il y a 4 jours** 

Une cuisine généreuse et goûteuse. Le tout dans un cadre agréable avec un service aux petits soins. Tout ce que j'aime !

Antoine.D (Grignols, Gironde)**Avis publié : il y a 8 jours**

Il est regrettable que dans un restaurant qui se réclame de la tradition culinaire française, on ne cuisine pas, ou si peu, les produits locaux.

On est bien loin d'un restaurant locavore !

Le Sud Ouest ne manque pourtant pas d'atouts. Je suis éleveur à Bazas et j'ai du mal à comprendre que le bœuf que l'on m'a proposé provienne d'Allemagne. Nous avons nos races de viande (le bœuf de Bazas notamment), nos producteurs et il serait bon de les valoriser. Ce serait également faire un geste pour la nature en limitant le transport des matières premières. Décevant !

John. SF (Bristol, Royaume Uni) [traduction de l'anglais]**Avis publié : il y a 2 semaines**

Vous apprécierez la qualité de la cuisine du chef. Rien à dire sur les cuissons, ni sur les qualités gustatives des mets servis. Vous aimerez aussi les propositions judicieuses faites par les serveurs pour accorder les vins aux plats. Dommage cependant, que les spécialités de la région bordelaise ne soient pas mises en avant dans la carte du restaurant. On peut également regretter l'absence de plats de saison. On aimerait des plats plus légers en ces temps de grande chaleur.

Dulac (Reims, Champagne-Ardenne)**Avis publié : il y a 2 semaines** 

Je suis venu avec mes enfants et j'ai dû demander s'il existait un menu enfant. Ouf ! Il y en avait un à 15 € mais il mériterait d'être affiché.

Courriel adressé par la direction de la holding BADER VIGNOBLES à Alan SMITH gérant de la SARL TABDORV – 15 juillet 2018

Cher Monsieur SMITH,

La direction de la holding a autorisé il y a 5 ans le Mas Oïa (notre propriété viticole des Pyrénées Orientales) à expérimenter la conduite de la vigne en biodynamie. Cette technique nous permet de traiter la vigne de façon douce sans pesticide.

Bien sûr nous pouvons être soumis à certains aléas mais pour le moment l'expérience nous paraît concluante.

Nos clients trouvent nos vins plus digestes et plus sains. Les pertes liées à des rendements plus faibles ont été compensées par des prix de ventes plus élevés et une demande beaucoup plus présente.

Nous venons de demander à nos autres propriétés viticoles de s'inscrire dans le même mouvement. Il s'agit d'être cohérent et de devenir un acteur important du marché des vins plus naturels qui connaît actuellement un fort développement.

Vous comprendrez alors que nous souhaitons également que votre établissement qui commercialise les vins de nos propriétés, adopte progressivement une cuisine tournant le dos aux produits standards de l'industrie agroalimentaire et aux aliments issus de l'agriculture productiviste.

Nous restons à votre écoute pour toute interrogation.

Veuillez recevoir, Monsieur SMITH, nos meilleures salutations.

RESTAURANT - QUI EST LE CONSOMMATEUR D'AUJOURD'HUI ?

source Food Marketing Institute - <http://www.depurconsulting.com/fr/les-tendances-de-la-restauration-2016/>

- **Vit de plus en plus entre adultes: (parents+grands-parents, enfants+parents)**, les familles auront de plus en plus une approche « tribu » où il faudra contenter 2 générations en même temps
- **Toujours plus d'origines diverses:** la fusion des couples induit la fusion des origines. Bienvenue à la fusion ethnique food !
- **Les hommes passent en cuisine et font de plus en plus les courses alimentaires:** il faut le séduire aussi le « ménager de moins de 50 ans » !
- **Toujours plus allergique et végétarien:** de plus en plus d'allergies et d'intolérance car de plus en plus de tests en ce sens (mode oblige).
Les intestins sont malades de l'industrie agroalimentaire des 80's/90's
- **Toujours plus infidèle:** il faut sans cesse le surprendre pour le renouveler dans la satisfaction de ses attentes/besoins
- **Toujours plus sénior et plus génération Y :** les 1ers veulent sentir le produit, les 2nds veulent le commander en ligne. Dans les 2 cas, le produit est top qualité pour une vraie expérience recherchée. **La santé préoccupe réellement (recherche d'aliments sains)**
- **Toujours moins de temps** pour manger, tout en voulant privilégier la qualité.

La sensibilité PRIX est moins forte, le consommateur comprend qu'il doit investir plus pour mieux manger

- **Toujours plus engagé: le consommateur est acteur**

Il aime la simplicité (moins de sauce, moins de gras, plus d'authenticité)

Fonds de commerce restaurant**980 000 €**

Paris 7^{ème} : restaurant licence 4 à vendre Paris 7, bel emplacement, affaire d'angle 27 mètres de vitrines, aujourd'hui restaurant italien très connu dans plusieurs guides (le fooding, Gault-Millau..), 105 couverts, 233 m² en tout (130 m² au rez-de-chaussée accueillant la cuisine et la salle principale, 60 m² à l'étage pouvant recevoir une seconde salle et 43 m² de réserve en sous-sol, cuisine de chef de plain-pied (équipement et matériels de cuisine récents). Bail 3/6/9, fini avril 2025 pour 4 150 € par mois. Pourrait convenir à un restaurant traditionnel / bistrannique.

Chiffre d'affaires 2018 : 1 143 000 € H.T.

COMMENT ÉVALUER UN FONDS DE COMMERCE (HÔTELLERIE RESTAURATION) ?

https://www.lhotellerie-restauration.fr/hotellerie-restauration/Articles/Comment_Century_21_estime.htm

(extrait)

Il existe de nombreuses méthodes pour évaluer un fonds de commerce.

On peut, par exemple, se fonder sur la rentabilité de l'affaire. On estimera alors que la valeur du fonds est proportionnelle à un indicateur de performance (calculé à partir de l'EBE ou à partir du résultat d'exploitation).

Mais la méthode la plus simple, consiste à multiplier le chiffre d'affaires H.T. par un coefficient exprimé en pourcentage pour obtenir une estimation de la valeur du fonds de commerce. Le coefficient multiplicateur varie en fonction du lieu d'établissement (Paris / Province) et de la nature de l'activité.

Vous trouverez dans le tableau ci-après les coefficients multiplicateurs proposés par Century 21 (réseau d'agences immobilières qui assure également la vente de fonds de commerce).

Coefficient de référence sur chiffre d'affaires *

Nature de l'activité	Coefficient de référence / CA annuel H.T.	
	Paris / Ile de France	Province *
Traditionnels	75 %	50 %
A thème	75 %	75 %
Rapide (dont vente à emporter – Fast-Food)	90 %	90 %

Sous réserve de pondération régionale éventuellement pratiqué par l'agent Century 21 local.

NB : en cas de pluralité d'activité (ex. bar brasserie, hôtel restaurant, ...), chacune d'entre elle est évaluée séparément.

Dans la réalité, la valeur définitive est une synthèse des différentes méthodes et prend également en compte l'état des immobilisations, le montant du loyer, l'emplacement du local et son potentiel, le marché des fonds de commerce dans les environs, etc.

Deuxième annonce collectée par Alan Smith**Vend pas-de-porte – Paris 7^{ème} arrondissement****350 000 €****Quartier animé le soir (nombreuses affaires de restauration de qualité)**

Local commercial d'un total de 240 m² destiné à une activité de restauration (traditionnelle) – rez-de-chaussée d'un immeuble totalement rénové après un incendie (3 ans de travaux très qualitatifs).

2 salles en enfilade (110 m² pour la première et 70 m² pour la seconde) décoration neutre, cuisine équipée pour un service de 120 couverts en restauration bistrannique + réserves.

Tous les matériaux et matériels sont neufs.

Nous proposons un contrat de bail commercial pour ce local : loyer mensuel de 4 200 € (le contrat débutera après le versement du pas-de-porte).

NE RIEN ECRIRE DANS CE CADRE

Tableau de gestion					
	2014	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires	454 239	522 564	559 767	510 545	
Consommations matières	132 844	153 425	169 567	143 925	
Marge brute	321 395	369 139	390 200	366 620	
Charges de personnel	255 342	259 879	265 895	269 795	
Marge sur Coût Principal	66 053	109 260	124 305	96 825	
Frais Généraux	40 030	41 154	42 512	44 894	
Résultat Brut d'Exploitation	26 023	68 106	81 793	51 931	
Coût d'occupation	52 835	52 835	52 835	55 135	
Résultat Courant Avant Impôts	-26 812	15 271	28 958	-3 204	

Les principaux ratios					
	2014	2015	2016	2017	2018
Ratio matières	29 %	29 %	30 %	28 %	
Ratio personnel	56 %	50 %	48 %	53 %	
Taux de marge brute	71 %	71 %	70 %	72 %	
Taux de marge sur coût principal	15 %	23 %	22 %	19 %	
Ratio de frais généraux	9 %	8 %	8 %	9 %	
Taux de résultat brut d'exploitation	6 %	15 %	14 %	10 %	
Ratio de coût d'occupation	12 %	10 %	9 %	11 %	
Taux de résultat courant avant impôts	- 6 %	3 %	5 %	- 1 %	

Les pourcentages sont à arrondir à l'entier le plus proche

Évolution des taux de fréquentation du restaurant					
	2014	2015	2016	2017	2018
Addition moyenne H.T. en euros (par couvert boissons comprises)	39,40	40,30	41,50	42,00	
Taux de fréquentation du restaurant	44 %	49 %	51 %	46 %	

Les pourcentages sont à arrondir à l'entier le plus proche.