



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](http://www.formav.co/explorer)

**ANNEXE A - Exemple à conserver**

<b>Tableau de bord 2013</b> (les montants en euros sont donnés hors taxes)					<b>Moyennes 4* de province</b>
Jours d'ouverture	245	CA hébergement	477 100	47,7%	67,5%
Nombre de chambres louées	2 600	CA petits déjeuners			
Nombre de chambres disponibles		CA repas			
TO		CA bar			
Indice fréquentation hôtel	1,89	CA restauration *	512 871	51,3%	29,6%
Nombre de clients logés à l'hôtel		Autres prestations : spa ...		1,0%	2,9%
Prix moyen chambre		CA total	1 000 371	100,0%	100,0%
Revenu par chambre disponible					
		Coût matière restauration		38,4%	26,1%
Taux de captage petit déjeuner	0,87	Coût produits d'accueil		2,4%	2,4%
Nombre de petits déjeuners		Marge brute			91,0%
Prix moyen petit déjeuner	14,62	Coût du personnel	349 062	34,9%	40,7%
Taux de captage restaurant	0,65	Marge sur coût principal	442 917	44,3%	50,0%
Nombre de repas clients hôtel		Frais généraux	302 512	30,2%	26,4%
Nombre de repas extérieurs	4 500	Résultat brut d'exploitation	140 405	14,0%	23,6%
Prix moyen repas clients hôtels	55	Intérêts des emprunts	90 332	9,0%	4,5%
Dépense moyenne repas clients extérieurs	57	Dot. amortissements provisions + crédit-bail	142 212	14,2%	9,5%
Dépense moyenne bar par chambre louée	7	Résultat Courant Avant Impôts	-92 139	-9,2%	9,6%
Dépense moyenne autres prestations par chambre louée	4	* Le CA restauration comprend les ventes petits déjeuners, repas et bar.			

**Moyennes 4\* de province (suite) :**

- TO = 59,80 %
- RevPAR = 83,81 €
- prix moyen chambre = 140,15 €
- dépense moyenne repas = 44,55 €

**ANNEXE A – Exemple à rendre avec la copie**

<b>Tableau de bord 2013</b> (les montants en euros sont donnés hors taxes)					<b>Moyennes 4* de province</b>
Jours d'ouverture	245	CA hébergement	477 100	47,7%	67,5%
Nombre de chambres louées	2 600	CA petits déjeuners			
Nombre de chambres disponibles		CA repas			
TO		CA bar			
Indice fréquentation hôtel	1,89	CA restauration *	512 871	51,3%	29,6%
Nombre de clients logés à l'hôtel		Autres prestations : spa ...		1,0%	2,9%
Prix moyen chambre		CA total	1 000 371	100,0%	100,0%
Revenu par chambre disponible					
		Coût matière restauration		38,4%	26,1%
Taux de captage petit déjeuner	0,87	Coût produits d'accueil		2,4%	2,4%
Nombre de petits déjeuners		Marge brute			91,0%
Prix moyen petit déjeuner	14,62	Coût du personnel	349 062	34,9%	40,7%
Taux de captage restaurant	0,65	Marge sur coût principal	442 917	44,3%	50,0%
Nombre de repas clients hôtel		Frais généraux	302 512	30,2%	26,4%
Nombre de repas extérieurs	4 500	Résultat brut d'exploitation	140 405	14,0%	23,6%
Prix moyen repas clients hôtels	55	Intérêts des emprunts	90 332	9,0%	4,5%
Dépense moyenne repas clients extérieurs	57	Dot. amortissements provisions + crédit- bail	142 212	14,2%	9,5%
Dépense moyenne bar par chambre louée	7	Résultat Courant Avant Impôts	-92 139	-9,2%	9,6%
Dépense moyenne autres prestations par chambre louée	4	* Le CA restauration comprend les ventes petits déjeuners, repas et bar.			

**Moyennes 4\* de province (suite) :**

- TO = 59,80 %
- prix moyen chambre = 140,15 €
- RevPAR = 83,81 €
- dépense moyenne repas = 44,55 €

**ANNEXE B - Exemple à conserver**  
**Prévision de répartition des ventes d'hébergement pour 2014**

(les montants en euros sont donnés hors taxes)

Type de réservation	Ventes d'hébergement par type de réservation en 2013					Ventes d'hébergement prévues par type de réservation en 2014				
	Nombre de réservations	%	Prix moyen chambre	CAHT par canal de réservation	% CAHT	Nombre de réservations	%	Prix moyen chambre	CAHT par canal de réservation	% CAHT
<b>Vente directe : courrier, téléphone, site hôtel, chaîne</b>	1 196	46%	197,5	236 210	50%					
<b>Vente en ligne : booking.com, hotel.com...</b>	572	22%	160,1	91 580	19%					
<b>Séminaires + contrats entreprises</b>	364	14%	186,3	67 820	14%					
<b>Voyagistes étrangers</b>	468	18%	174,1	81 490	17%					
<b>TOTAUX</b>	2 600	100%	183,5	477 100	100%					
	<b>TO = 37,9 %</b>			<b>Revpar = 69,55</b>		<b>TO =</b>			<b>Revpar =</b>	

Évolutions prévues pour 2014 :

Concernant les prix moyens :

- le prix moyen des ventes en ligne devrait baisser de 3 €.
- Les prix des séminaires seront revus afin d'atteindre un objectif de prix moyen inférieur de 20 € HT par rapport à 2013. Cette baisse significative est nécessaire pour attirer les entreprises ; en effet, une enquête récente de la CCI de Rochefort a montré que les chefs d'entreprise sont actuellement fortement sensibles au prix dans la décision et le choix des lieux de séminaire.
- Les autres prix moyens resteront inchangés.

Concernant le nombre de chambres vendues :

- en vente directe : madame Korberon a pour objectif de vendre 200 chambres supplémentaires.
- vente en ligne : la progression doit se situer dans la moyenne prévue par les sites de distribution : + 5 %.
- voyagistes étrangers : de nouveaux voyagistes sont intéressés par Les Sables Dorés : les ventes doivent augmenter de 10 %.
- ventes séminaires : madame Korberon attend une progression des ventes sur ce segment lui permettant d'atteindre le RevPAR objectif global de 84 € HT, compte tenu des évolutions des prix et des quantités sur les autres segments.

BTS RESPONSABLE D'HEBERGEMENT A REFERENTIEL COMMUN EUROPEEN		Session 2014
Etude économique, juridique, commerciale et de gestion de l'établissement d'hébergement	RHE2EJ	Page : 15 / 16

**ANNEXE B - Exemple à rendre avec la copie**  
**Prévision de répartition des ventes d'hébergement pour 2014**

(les montants en euros sont donnés hors taxes)

Type de réservation	Ventes d'hébergement par type de réservation en 2013					Ventes d'hébergement prévues par type de réservation en 2014				
	Nombre de réservations	%	Prix moyen chambre	CAHT par canal de réservation	% CAHT	Nombre de réservations	%	Prix moyen chambre	CAHT par canal de réservation	% CAHT
<b>Vente directe : courrier, téléphone, site hôtel, chaîne</b>	1 196	46%	197,5	236 210	50%					
<b>Vente en ligne : booking.com, hotel.com...</b>	572	22%	160,1	91 580	19%					
<b>Séminaires + contrats entreprises</b>	364	14%	186,3	67 820	14%					
<b>Voyagistes étrangers</b>	468	18%	174,1	81 490	17%					
<b>TOTAUX</b>	2 600	100%	183,5	477 100	100%					
	TO =		37,9 %	Revpar = 69,55		TO =		Revpar =		

Évolutions prévues pour 2014 :

Concernant les prix moyens :

- le prix moyen des ventes en ligne devrait baisser de 3 €.
- Les prix des séminaires seront revus afin d'atteindre un objectif de prix moyen inférieur de 20 € HT par rapport à 2013. Cette baisse significative est nécessaire pour attirer les entreprises ; en effet, une enquête récente de la CCI de Rochefort a montré que les chefs d'entreprise sont actuellement fortement sensibles au prix dans la décision et le choix des lieux de séminaire.
- Les autres prix moyens resteront inchangés.

Concernant le nombre de chambres vendues :

- en vente directe : madame Korberon a pour objectif de vendre 200 chambres supplémentaires.
- vente en ligne : la progression doit se situer dans la moyenne prévue par les sites de distribution : + 5 %.
- voyagistes étrangers : de nouveaux voyagistes sont intéressés par l'hôtel « Les Sables Dorés » : les ventes doivent augmenter de 10 %.
- ventes séminaires : madame Korberon attend une progression des ventes sur ce segment lui permettant d'atteindre le RevPAR objectif global de 84 € HT, compte tenu des évolutions des prix et des quantités sur les autres segments.

BTS RESPONSABLE D'HEBERGEMENT A REFERENTIEL COMMUN EUROPEEN		Session 2014
Etude économique, juridique, commerciale et de gestion de l'établissement d'hébergement	RHE2EJ	Page : 16 / 16