



BANQUE COMMUNE D'ÉPREUVES

299

CONCOURS D'ADMISSION DE 2009

Conception : H.E.C.

HEC__GM_T

MANAGEMENT et GESTION de l'ENTREPRISE

OPTION TECHNOLOGIQUE

Mardi 28 avril 2009, de 8 h. à 12 h.

	Pages
INTRODUCTION.....	2
DOSSIER 1 : l'économie des domaines skiables.....	2
DOSSIER 2 : la situation financière de l'entreprise.....	3
DOSSIER 3 : la neige de culture.....	4
DOSSIER 4 : le tourisme d'été.....	5
DOSSIER 5 : les orientations stratégiques.....	5
<hr/>	
ANNEXE I : le marché des domaines skiables.....	6
ANNEXE II : présentation de la station et de la SRMA.....	7
ANNEXE III : données comptables de SRMA.....	8 9 10
ANNEXE IV : l'enneigement artificiel en question.....	11
ANNEXE V : données sur l'investissement.....	12
ANNEXE VI : exploitation des pistes avec neige de culture.....	12
ANNEXE VII : répartition des ventes et tarifs.....	13
ANNEXE VIII : les remontées mécaniques.....	14
ANNEXE IX : la pratique du VTT.....	15
<hr/>	
ANNEXES A RENDRE AVEC LA COPIE :	
ANNEXE A : schéma relationnel.....	16
ANNEXE B : tableau de bord de SRMA.....	17

Matériel autorisé :

- Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans aucun moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire (Circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n° 42).

- Liste intégrale des comptes du Plan Comptable Général.

Les candidats ne doivent faire usage d'aucun autre document.

La Société des Remontées Mécaniques de l'Adret (SRMA) est située dans une station de sports d'hiver des Alpes. La station de l'Adret a été créée dans les années 1970 grâce aux efforts conjoints de la municipalité, du département, de la région et d'entreprises privées pour les investissements en matière de logement. C'est une station de moyenne montagne (ses pistes s'étagent de 1000 à 1500 mètres d'altitude) qui offre un cadre montagnard typique. Elle n'est pas très éloignée de villes importantes et de stations d'altitude très connues. Elle est au cœur d'un massif où se pratiquent également la randonnée et l'alpinisme. La concurrence est vive dans le secteur de la moyenne montagne, une étude de la chambre de commerce montre que cette station a :

- une clientèle familiale stable ;
- une image plutôt bonne ;
- une offre insuffisante concernant les nouvelles glisses.

Les touristes étrangers représentent une part modeste de la clientèle de la station (moins de 10 %) ce qui devrait lui permettre d'échapper au fléchissement de ce marché annoncé par les organismes professionnels comme l'ODIT (Observation, Développement et Ingénierie Touristiques).

La fréquentation par les Français de la montagne française semble se renforcer comme en atteste les premiers chiffres de la saison 2008-2009.

La SRMA a reçu une délégation de service public après avoir fait la meilleure proposition à la municipalité qui gère le territoire. Cette délégation a été obtenue pour 20 ans et il reste cinq ans d'exploitation. Ces dernières années, la société a connu des difficultés financières.

La société a investi récemment dans les technologies de l'information. Son dirigeant espère ainsi mieux maîtriser la gestion de son entreprise, la connaissance du marché, le comportement des clientèles afin de mieux répondre à leurs attentes.

Vous êtes chargé(e) par la société SRMA d'analyser le marché, sa situation financière et différentes options stratégiques. En effet, en s'appuyant sur votre étude, le dirigeant souhaite présenter un projet de développement aux autorités territoriales dont dépend la station afin de solliciter leur accord et d'obtenir des financements.

Dossier 1 : L'économie des domaines skiables (annexes I, II et A)

Pour éclairer les choix d'aménagement et de gestion des entités chargées de l'exploitation des domaines skiables en France, il est primordial de positionner l'offre de ces dernières relativement à l'évolution du marché.

Travail à faire

1° Présenter (en une demi page) le contexte général de l'économie des domaines skiables français et celui, local, de la station l'Adret.

2° Décrire le rôle de la SRMA au sein de la station.

Analyser l'offre de la SRMA dans le cadre du contexte étudié dans la question 1.

3° À l'aide du modèle relationnel fourni en annexe A, indiquer le domaine de gestion pris en charge et les principales données que la société peut obtenir à partir de cet extrait du système d'information.

Dossier 2 : La situation financière de l'entreprise (annexes II, III et B)

Les investissements et le fonctionnement des équipements demandent des ressources financières très importantes. L'aspect financier tient donc une place primordiale dans le développement de SRMA. Un tableau de bord est tenu par les services comptables et financiers de la société. Pour l'exercice 2008, il n'a pas été mis à jour. Vous êtes chargé(e) de ce travail et vous devez procéder à l'analyse financière de ce document.

Ratios utilisés dans le tableau de bord

Dénomination	Formules
Variation du chiffre d'affaires	$(CA_n - CA_{n-1}) / CA_{n-1}$
Rendement de la main-d'œuvre	VA / effectif
Indépendance financière	Capitaux propres / Dettes financières
Capacité de remboursement	Dettes à long et moyen terme / CAF
Rentabilité économique	EBE / Actif brut
Prix moyen de la journée skieur	CA / Nombre de journées skieurs (SK)

Courriel reçu ce jour :

De : Service comptable

Vers : Guy DEFOND

Date : 24 avril 2009

Objet : Résultat comptable

Monsieur,

L'exercice comptable 2009 (01/06/08 au 31/05/09) n'est pas encore clos, les données financières ne sont donc pas connues avec précision. Cependant, les premières indications permettent d'envisager un résultat bénéficiaire lié aux conditions climatiques favorables de l'hiver 2008-2009.

Françoise RESSOURCE

Directrice des services comptables et financiers

Travail à faire

1° Compléter pour 2008 les tableaux de l'annexe B à rendre avec la copie (les calculs seront présentés sur la copie).

2° Dans un commentaire d'une quinzaine de lignes, analyser les données financières de SRMA dans la perspective d'investissements à venir.

Dossier 3 : La neige de culture (annexes IV, V, VI, VII et A)

La neige de culture est une solution pour permettre la pratique du ski dans des conditions climatiques défavorables. La SRMA ne dispose pas de canons à neige pour produire de la neige artificielle. Le dirigeant souhaite disposer d'une étude complète sur ce type d'installation pour un projet d'investissement à réaliser en 2010.

Le chiffre d'affaires supplémentaire susceptible d'être obtenu par la mise en place des canons à neige doit être estimé pour déterminer la rentabilité de l'investissement envisagé. Sur le domaine skiable, la répartition par type de public (adulte, étudiant, enfant) est établie à partir des ventes de badges réalisées.

Pour le domaine n° 1, résultat retourné par le système d'information :

Domaine n° 1 : Proportion de badges par type de public	
TP_NOM	NBB
ADULTE	10 %
ÉTUDIANT	30 %
ENFANT	60 %

Travail à faire :

1° Exploitation du système d'information :

- 1.1. Écrire en SQL la requête permettant d'obtenir le nombre de badges totaux vendus sur le domaine skiable n° 1.
- 1.2. Écrire en SQL la requête calculant le nombre de ventes sur le domaine n° 1 par type de public (afficher le nom du type de public).
- 1.3. Rédiger la requête permettant de donner la proportion de badges par type de public (pour obtenir le résultat du tableau ci-dessus).

2° Déterminer le montant de l'investissement à réaliser sur le domaine n° 1 ainsi que le coût annuel de la production de neige.

3° Présenter vos conclusions relatives aux différentes approches suivantes :

- 3.1. **Approche financière** : Sachant que le dirigeant de la société SRMA estime que le retour sur investissement ne doit pas dépasser 6 ans, estimer la rentabilité du projet après avoir calculé le délai de récupération du capital investi.
- 3.2. **Approche économique** : Identifier pour la station de ski les conséquences économiques de cet investissement.
- 3.3. **Approche écologique** : Relever l'impact sur l'environnement de la fabrication de neige artificielle.

4° Le badge autorise automatiquement l'accès :

- pour le domaine n° 1 (Grand Domaine) : à toutes les remontées de la station ;
- pour le domaine n° 2 : aux remontées du Val Bleu uniquement.

Monsieur DEFOND souhaite connaître la fréquentation par piste. Compléter le modèle relationnel de l'annexe A (à rendre avec la copie) permettant de répondre à son souhait.

Dossier 4 : Le tourisme d'été (annexes II, VIII, IX)

Le dirigeant estime nécessaire d'améliorer la rentabilité des remontées mécaniques. Actuellement, elles sont exploitées pendant 150 jours (5 mois) d'hiver. Il propose de les faire fonctionner pendant les 3 mois d'été. Le reste de l'année doit être disponible pour les travaux de maintenance.

L'été, seul le télésiège de type débrayable (TSD) serait utilisé pour monter les clients en haut des pistes. Monsieur DEFOND espère ainsi accroître de 20 % (par rapport à 2008) le nombre annuel de passages sur cette remontée mécanique. Dans cette station, la règle habituellement retenue l'hiver est de « 10 passages par journée skieur ». Pour l'été la moyenne est estimée à 4 passages par journée sachant que l'utilisation des remontées concerne deux types de clientèle :

- les randonneurs qui ne les utilisent qu'une fois par jour et souvent en groupe ;
- les pratiquants de VTT sportif qui réalisent plusieurs montées par jour souvent en équipe avec un moniteur.

Monsieur DEFOND se demande quel tarif appliquer pour la saison d'été et comment promouvoir cette nouvelle activité.

Travail à faire :

1° Indiquer les remontées mécaniques de SRMA ayant atteint le seuil de rentabilité pendant la saison d'hiver 2007-2008.

Ce seuil de rentabilité pourrait-il être atteint par une ouverture l'été de la remontée TSD ?

2° Pour l'hiver, calculer le coût de la remontée TSD par jour d'exploitation, puis par skieur.

3° Quels coûts peuvent être retenus pour déterminer le forfait journalier à demander à un client l'été ?

4° Calculer le coût marginal d'exploitation l'été de la remontée TSD par jour et par client.
Quel conseil pouvez-vous donner à monsieur DEFOND concernant le tarif d'été ?

5° Sachant que la SRMA est chargée de la communication, identifier la cible, le canal et les moyens pour promouvoir l'activité VTT pendant l'été.

DOSSIER 5 : Synthèse sur les orientations stratégiques

Après avoir pris connaissance de l'ensemble de votre étude, M. DEFOND doit faire des propositions à la commune dans le cadre d'une réunion prochaine.

Travail à faire :

Dans le but de préparer cette réunion, identifier et commenter les différentes orientations stratégiques que la SRMA peut envisager.

ANNEXE I : LE MARCHÉ DES DOMAINES SKIABLES

Source : ODI France Observation, Développement et Ingénierie Touristiques

« Le domaine skiable français, le plus vaste au monde, s'est pour l'essentiel développé dans les années 70 et 80, dans une période de croissance forte de la demande de sports d'hiver. S'il continue d'être le cœur de l'offre touristique des stations, il doit aujourd'hui faire l'objet d'importants efforts de modernisation et de restructuration, dans un contexte qui a fortement évolué :

- La demande ne croît plus quantitativement, mais elle évolue qualitativement : les comportements des clientèles et leur matériel changent, ce qui n'est pas sans conséquence sur l'aménagement des espaces.
- Remontées mécaniques, enneigeurs, engins de damage... Les technologies mises en œuvre sur le domaine skiable se perfectionnent sans cesse, elles offrent à l'aménageur une gamme de solutions toujours plus performantes mais aussi plus coûteuses.
- Les changements climatiques imposent d'apporter une attention particulière à la « garantie neige », ce qui se traduit notamment par le développement de la neige de culture et du travail de préparation des pistes. »

La multiplicité de la demande des clientèles sur les domaines skiables français :

Classification des pistes

Piste	Verte	Bleue	Rouge	Noire
Difficulté	Facile	Moyenne	Difficile	Très difficile

Segmentation par style de glisse

Clientèle	Ski classique	Free style	Free ride	Carving
Débutants	Pistes vertes Itinéraires de découvertes	Petites bosses Virages relevés		
Intermédiaires	Bleues	Boarder cross facile	Bords de piste	Bleu
Expérimentés	Rouges Noires	Half pipe, rampes, etc.	Grand hors piste	Rouge

Source : ATELIER ESPACE MONTAGNE – Un exemple de station de moyenne montagne (L'analyse de la station de Méaudre a été réalisée dans le cadre d'une recherche commandée par la région Rhône-Alpes et pilotée par Emmanuelle Marcelpoil, du Cemagref de Grenoble)

« Méaudre est une petite station du Vercors Isère de 3000 lits, à quelques minutes de Villard de Lans et d'Autrans, et à 40 minutes de Grenoble, dont les pistes vont de 1000 à 1600 mètres d'altitude... La fréquentation est satisfaisante, en hiver et en été, malgré des creux en inter-saisons ; la clientèle est diversifiée, plutôt familiale, et scolaire (grâce à la présence de nombreux centres de vacances). Méaudre se situe sur un créneau réellement porteur aujourd'hui pour une clientèle qui cherche des sites de petite taille, des produits non sophistiqués, avec des rapports personnalisés ; elle s'inscrit dans une offre diversifiée et complémentaire à l'échelle du plateau (le Vercors Nord ou les Quatre Montagnes).

La station subit les aléas de l'enneigement, mais elle a réussi à les contrôler par l'installation de canons à neige depuis 2000... Elle ne parvient cependant pas à amortir les équipements et leur renouvellement pose question...

L'adaptation est recherchée par un ancrage sur les ressources du territoire : les avantages de la petite station, les compétences complémentaires, les qualités humaines disponibles... la complémentarité avec les autres activités, le partenariat à l'échelle du plateau. »

ANNEXE II : PRÉSENTATION DE LA STATION ET DE LA SRMA

CARACTÉRISTIQUES DE LA STATION L'ADRET

Domaines skiabiles	Domaine n° 1 Grand Domaine. Domaine n° 2 val BLEU.
Type de pistes	2 vertes, 4 bleues, 3 rouges et 1 noire.
Remontées	Elles ne sont pas exploitées l'été. Pas de connexion entre les domaines de la station et avec les stations voisines (pourtant réalisable techniquement).
Ski pratiqué	Classique de descente.
Espace d'initiation	Oui, longueur de 180 mètres.
Partenariat	Aucun partenariat avec les stations d'altitude voisines.

ACTIVITÉ DE LA STATION L'ADRET

Exercice	2008	2007	2006
Nombre de journées skieurs (SK)	172 000	178 440	194 490
Nombre de jours d'enneigement	60	72	120
Fréquentation (*)	☹	☹	☺

(*) Légende : ☹ insuffisant ; ☺ moyen ; ☺ satisfaisant

L'IMPACT DU RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE

		Station de l'Adret (1000 m)	Stations d'altitude voisines (1800 m)
Chutes de neige	2007-2008	85 cm	220 cm
	1960-2000 (médiane)	140 cm	310 cm
Manteau neigeux maximum	2007-2008	16 cm	28 cm
	1960-2000 (médiane)	44 cm	77 cm

CARACTÉRISTIQUES DE LA SOCIÉTÉ SRMA

Dénomination :	SOCIÉTÉ DES REMONTÉES MÉCANIQUES DE L'ADRET.
Forme juridique	SARL soumise à l'impôt sur les bénéfices au taux de 33⅓ %.
Dirigeant :	Guy DEFOND.
Objet de la délégation de service public	... « installation et exploitation des remontées mécaniques et du domaine skiable (entretien et aménagement des pistes) promotion touristique et billetterie. » ...
Effectif	38 employés dont une majorité de saisonniers en hiver. Le dirigeant est accompagné dans son travail par une assistante et un adjoint. La gestion des ressources humaines est assurée par le dirigeant qui gère cette petite société de manière familiale.

Exercice comptable clos le 31 mai (l'exercice 2008 correspond à la période 01/06/07 au 31/05/08)

La SRMA a équipé son domaine skiable de différents types de remontées mécaniques :

- les téléskis (TK) : modèles anciens qui permettent de tracter les skieurs sur la neige – ils sont renouvelés par des téléportés ;
- les téléportés : plus chers, ils assurent le transport des personnes sur des sièges suspendus à des câbles. Ils comprennent :
 - ♦ les télésiège à pince fixe (TSF) : ils comportent des sièges solidaires du câble ;
 - ♦ les télésièges débrayables (TSD) : plus récents, ils facilitent l'embarquement et réduisent les files d'attente. La SRMA a acquis une remontée de ce type il y a 2 ans.

ANNEXE III : DONNÉES COMPTABLES DE SRMA

BILAN (€)	Exercice clos le : 31/05/08		
ACTIF	Brut	Amortissements et dépréciations	Net
ACTIF IMMOBILISE			
Immobilisations incorporelles :			
Brevets, licences et droits similaires	812 568	297 156	515 412
Fonds commercial			
Immobilisations corporelles :			
Terrains			
Constructions	1 845 327	778 963	1 066 364
Matériel et outillage industriels	7 989 745	4 963 875	3 025 870
Autres immobilisations corporelles	236 800	89 652	147 148
Immobilisations corporelles en cours			
Immobilisations financières :			
Participations			
Créances rattachées à des participations			
Prêts			
TOTAL (I)	10 884 440	6 129 646	4 754 794
ACTIF CIRCULANT			
Stocks et en-cours :			
Matières premières et autres approvisionnements	236 147		236 147
Marchandises			
Avances et acomptes versés			
Créances :			
Créances clients et comptes rattachés	103 493		103 493
Autres créances (1)	85 694		85 694
Valeurs mobilières de placement (2)	154 360		154 360
Disponibilités	83 978		83 978
TOTAL (II)	663 672	0	663 672
TOTAL GÉNÉRAL (I+II)	11 548 112	6 129 646	5 418 466

(1) Créances hors exploitation

(2) Titres facilement négociables

PASSIF (avant répartition)	Montants
CAPITAUX PROPRES	
Capital	250 000
Réserves :	
Réserve légale	30 890
Autres réserves	
Report à nouveau	– 145 670
Résultat de l'exercice	– 327 453
Subventions investissement (*)	1 600 000
Provisions réglementées	
TOTAL (I)	1 407 767
PROVISIONS	
Provisions pour risques	
Provisions pour charges	
TOTAL (II)	0
DETTES	
Emprunts auprès des établissements de crédit (1)	2 856 732
Emprunts et dettes financières divers	85 129
Avances et acomptes reçus	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	237 981
Dettes fiscales et sociales	398 740
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés (2)	426 157
Autres dettes (2)	5 960
TOTAL (III)	4 010 699
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III)	5 418 466
(1) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques	139 560
(2) Dettes hors exploitation	

(*) Détail des subventions d'investissement :

Commune	150 000 €
Région	1 000 000 €
Europe	450 000 €

COMPTE DE RÉSULTAT (€) Exercice clos le : 31/05/08

CHARGES (hors taxes)	Montants
Charges d'exploitation :	
Achats de matières premières et autres approvisionnements	128 324
Variation de stock de matières et autres approvisionnements	- 1 285
Autres achats et charges externes	1 356 384
Impôts, taxes et versements assimilés	78 963
Salaires et traitements	943 987
Charges sociales	428 670
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	314 650
Autres charges d'exploitation	1 658
TOTAL (I)	3 251 351
Charges financières :	
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	
Intérêts et charges assimilées	178 993
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement	
TOTAL (II)	178 993
Charges exceptionnelles :	
Sur opérations de gestion	8 977
Sur opérations en capital	
Dotations aux amortissements et aux provisions	
TOTAL (III)	8 977
TOTAL DES CHARGES (I+II+III)	3 439 321
Solde créditeur : BÉNÉFICE	0
TOTAL GÉNÉRAL	3 439 321

PRODUITS (hors taxes)	Montants
Produits d'exploitation :	
Production vendue (biens et services)	2 557 692
Production stockée	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	336 320
Reprises sur dépréciations et provisions	
Autres produits d'exploitation	1 896
TOTAL (I)	2 895 908
Produits financiers :	
Intérêts et produits assimilés	5 960
Reprises sur dépréciations et provisions	
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement	
TOTAL (II)	5 960
Produits exceptionnels :	
Sur opérations de gestion	
Sur opérations en capital (*)	210 000
Reprises sur dépréciations et provisions	
TOTAL (III)	210 000
TOTAL DES PRODUITS (I+II+III)	3 111 868
Solde débiteur : PERTE	327 453
TOTAL GÉNÉRAL	3 439 321

(*) Produits « non encaissables »

ANNEXE IV : L'ENNEIGEMENT ARTIFICIEL EN QUESTION

Source : www.clubalpin-rhone-alpes

« Le constat

Pour assurer un enneigement constant aux skieurs, les stations « cultivent » désormais la neige. La mise en place d'un réseau de canons à neige, qui devait initialement permettre de compenser des manques ponctuels, est aujourd'hui généralisée. Face à ce constat la Commission internationale pour la protection des Alpes (CIPRA-France), la Fédération française des Clubs alpins et de montagne (FFCAM), la Fédération Rhône-Alpes de protection de la nature (FRAPNA) et Mountain Wilderness France se positionnent pour une nouvelle prise en compte de cette problématique.

191 stations françaises sont aujourd'hui équipées, ce qui représente 4300 ha de pistes enneigées (18 % de la surface des pistes). Et les projets sont de plus en plus ambitieux : augmentation annuelle du nombre de canons installés, augmentation de la consommation en eau, augmentation du nombre et du volume (et donc de l'impact paysager) des retenues collinaires (20 projets de retenues sont en cours dans les seules Alpes du Nord).

Les conséquences

Paysage : impact visuel des équipements (canons, retenues, voie d'accès pour l'entretien des retenues, terrassements des sols pour le travail de la neige artificielle). **Biodiversité Ecosystèmes :** modification du régime des cours d'eau par les prélèvements et le retard de la fonte de neige ; augmentation des risques de pollution ; destruction d'espaces remarquables (zones humides, zones de karst) pour l'installation des retenues alors que leurs valeurs et fonctions écologiques sont reconnues. **Faune :** fragmentation des populations ; détérioration de la qualité des habitats ; dérangements liés aux nuisances sonores ajoutés à la mortalité engendrée par certains équipements (cas de l'avifaune*). **Flore :** excès d'eau pour le sol et les végétaux dû à une plus forte teneur en eau de la neige artificielle (2 fois plus que la neige naturelle) ; augmentation des contraintes auxquelles sont soumis les écosystèmes par une présence du manteau neigeux plus importante que celui de l'enneigement naturel. **Populations humaines :** conflits d'usage entre l'enneigement artificiel et l'approvisionnement des populations en eau potable. »

* avifaune : ensemble de la faune ailée.

ANNEXE V : DONNÉES SUR L'INVESTISSEMENT

Le dirigeant de la société SRMA a choisi le fournisseur des canons à neige et le domaine à équiper. La station ne disposant pas de réserves d'eau, un lac artificiel (retenue collinaire) doit être créé. Sa capacité sera égale au volume nécessaire à la production d'une saison de ski.

Matériel retenu

Marque	DRAGON
Type de canon à neige	Perche fixe de 10 m de haut
Plage de production	- 2 ° / - 15 ° centigrades
Projection	10 à 40 mètres
Poids	95 kg
Émissions sonores	70 décibels
Consommation d'eau	1 m ³ d'eau pour 2 m ³ de neige
Consommation d'électricité	3,5 kwh pour 1 m ³ de neige produite

Caractéristiques de l'investissement projeté

Domaine à équiper	n° 1
Kilométrage des pistes à équiper	3 km
Largeur des pistes en mètres	20 m
Hauteur de neige produite par saison de ski (centimètres)	70 cm

Coût d'investissement (Source : ODIS France)

Canons à neige par hectare (10 000 m ²)	190 000 €
Type d'amortissement des canons à neige	Constant
Durée d'amortissement des canons à neige	10 ans
Retenue collinaire par m ³ d'eau	15 €
Les retenues collinaires ne sont pas amorties	—

ANNEXE VI : EXPLOITATION DES PISTES AVEC NEIGE DE CULTURE

Composantes du coût de revient de la neige artificielle :

Coût de pompage et d'acheminement d'un m³ d'eau : 0,08 €.

Prix du kwh d'électricité : 0,09 €.

Autres composantes du coût pour 1 m³ de neige produite :

Contrat de maintenance	0,06 €
Frais d'entretien	0,10 €
Charges de personnel	0,13 €

Autres charges de fonctionnement proportionnelles au nombre de journées skieurs :

Administration	1,30 €
Caisses	0,35 €
Entretien des pistes	0,90 €

ANNEXE VII : RÉPARTITION DES VENTES ET TARIFS

Sur le domaine n°1, le nombre de journées skieurs supplémentaires après l'installation des canons à neige est évalué à 15 000.

Pour la zone de neige artificielle, la valorisation des journées skieurs sera effectuée en retenant le « Forfait Journée » pour les adultes et les étudiants, et le « Forfait lève tard » pour les enfants.

Répartition de la fréquentation des skieurs selon la saison d'hiver :

SAISON D'HIVER	HAUTE	MOYENNE	BASSE	TOTAL
Répartition	50 %	40 %	10 %	100 %

TARIFS REMONTÉES MÉCANIQUES

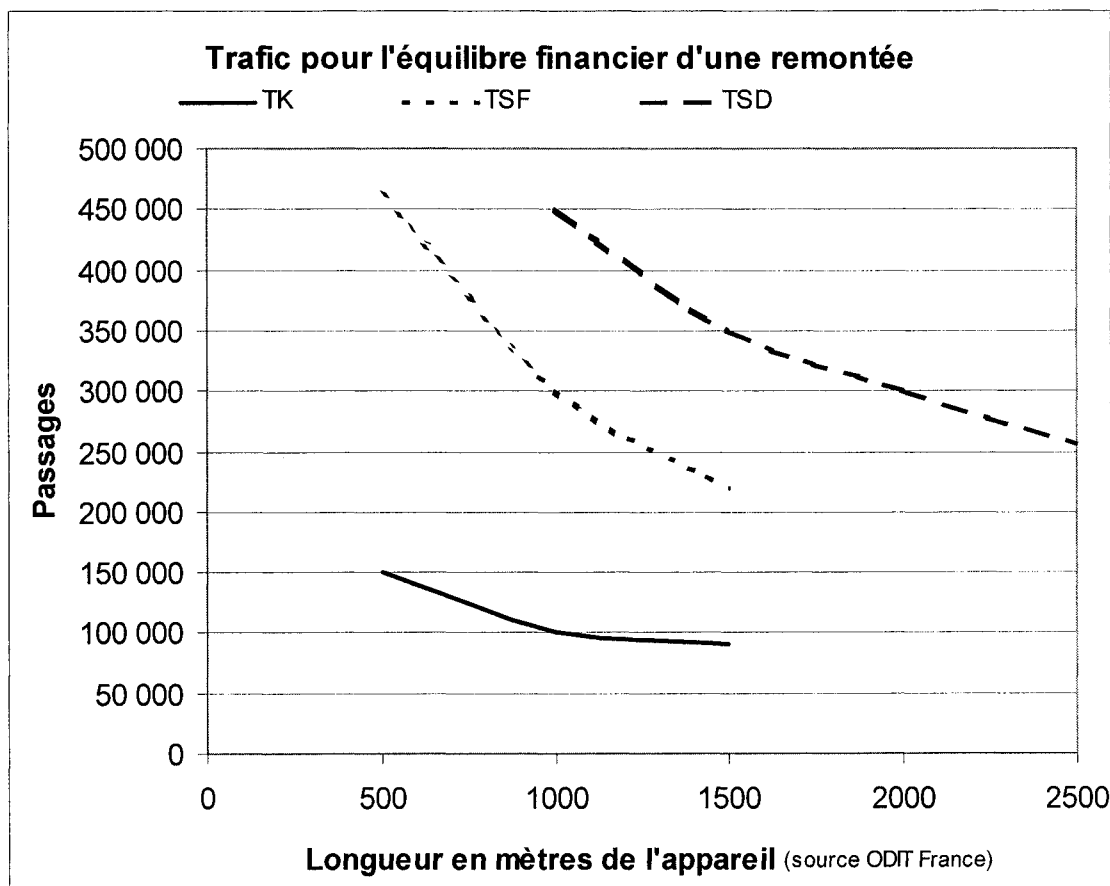
SAISON D'HIVER	Domaine skiable n° 1 : Grand Domaine			Domaine skiable n° 2 : val BLEU		
	HAUTE	MOYENNE	BASSE	HAUTE	MOYENNE	BASSE
ADULTE						
Forfait Journée	22 €	20 €	16 €	21 €	21€	21€
Forfait lève tard (11 h)	20 €	20 €	15 €	18 €	18 €	18 €
Forfait 2 jours	40 €	39 €	30 €	30 €	30€	30 €
Forfait 6 jours	120 €	110 €	90 €	110 €	108 €	100 €
Forfait saison	450 €			340 €		
ÉTUDIANT						
Forfait Journée	18 €	15 €	14 €	18 €	18 €	18 €
Forfait lève tard (11 h)	17 €	15 €	14 €	16 €	16	16 €
Forfait 2 jours	32 €	30 €	28 €	35 €	34 €	32 €
Forfait 6 jours	95 €	85 €	80 €	95 €	90 €	85 €
Forfait saison	430 €			330 €		
ENFANT						
Forfait Journée	16 €	15 €	14 €	17€	17€	17€
Forfait lève tard (11 h)	16 €	14 €	14 €	15 €	15 €	15 €
Forfait 2 jours	30 €	28 €	26 €	30 €	30 €	30 €
Forfait 6 jours	90 €	85 €	80 €	75 €	75 €	75 €

ANNEXE VIII : LES REMONTÉES MÉCANIQUES

Équipement en remontées mécaniques de la société SRMA :

Type	Longueur moyenne	Passages (*)
TK	750 m	153 000
TSF	1200 m	186 000
TSD	2000 m	252 000

(*) Nombre moyen de passages décomptés pendant la saison d'hiver 2007-2008



Coût d'investissement d'une remontée TSD :

Montant	3 780 000 €
Type d'amortissement	Constant
Durée d'amortissement	20 ans

Pour 2008, charges annuelles de fonctionnement d'une remontée TSD :

CHARGES	TOTALES	FIXES	VARIABLES (*)
Consommation électrique	48 000 €		48 000 €
Services extérieurs	97 000 €	85 000 €	12 000 €
Charges de personnel	63 000 €		63 000 €

(*) Les charges variables sont proportionnelles au nombre de jours d'exploitation.

ANNEXE IX : LA PRATIQUE DU VTT

Source : site de la Fédération Française de Cyclisme (F.F.C.)

« Sous la tutelle de la FFC depuis 1988, le Vélo Tout Terrain est un sport jeune. Importé des États-Unis où on utilisait de drôles de vélos, des « *fat tyre kikes* » ou des « *balloners* » pour dévaler les pentes, le *mountain bike* est arrivé en France en 1983. À partir du milieu des années 80, l'industrie du cycle trouve un nouvel essor grâce au nombre important de VTT qui sont vendus en France et dans le monde. Les pratiquants de loisir cherchent, avec ce vélo, une autre façon de pratiquer le cyclisme en étant plus proche de la nature. Depuis quelques années, une nouvelle gamme de VTT *Freeride* (vélos tout suspendus), arrive sur le marché. Empreint d'un esprit de liberté dans l'activité, ce type de VTT se destine plutôt à la pratique de la descente. »

Source : site de l'UCPA : Union nationale des Centres Sportifs de Plein Air

« À l'UCPA, tout est compris, pas de mauvaises surprises.

Hébergement : collectif la plupart du temps, sur les centres, en gîte ou en refuges pour les itinérances, quelquefois en camping ou en auberge.

Restauration : préparée par l'hôte (centre, gîte...) et adaptée à l'activité. Il peut arriver de préparer en commun certains repas dans le cadre des itinérances.

Matériel : Adapté et de qualité, il est fourni à l'arrivée sur le site (sauf pour le cycloport).

Encadrement : Réalisé par nos moniteurs et inclus dans la formule (à l'exception des programmes autonome).

Transport pendant l'activité : que ce soit par remontées mécaniques ou autres moyens (bus, trains...), tout cela est compris dans le programme. Attention, certains stages sont des traversées (Trans'Alpes VTT...). Les points de départ et d'arrivée sont donc différents.

Assurance : Vous disposez d'une assurance responsabilité civile. Il vous appartient de vérifier vos garanties pour l'assistance rapatriement et les dommages corporels que vous pouvez souscrire à votre inscription

Début et fin de stage : les indications de début et de fin de stage sont données principalement dans la confirmation d'inscription, notez bien les horaires d'arrivée et de départ, importants pour la logistique.

Premier jour : accueil, distribution du matériel, préparation de la semaine, sortie (dépend du programme), écoute et échanges.

Du deuxième à l'avant dernier jour : déroulé du programme.

Dernier jour : rangements, entretien et remise en état du matériel, échanges d'informations diverses et bilans. »

Source : site www.meribel.net

« Depuis 1998, la vallée de Méribel est agréée "Site VTT F.F.C." Une carte des différents circuits est disponible dans les Offices du Tourisme. N'hésitez pas à emprunter les remontées mécaniques avec votre VTT : vous pourrez parcourir de plus grandes dénivelées ou rejoindre les stations voisines des 3 Vallées. »

- Télécharger le plan des parcours balisés sur la vallée
- Locations VTT
- Télécharger le fonctionnement des remontées mécaniques

NE RIEN ÉCRIRE

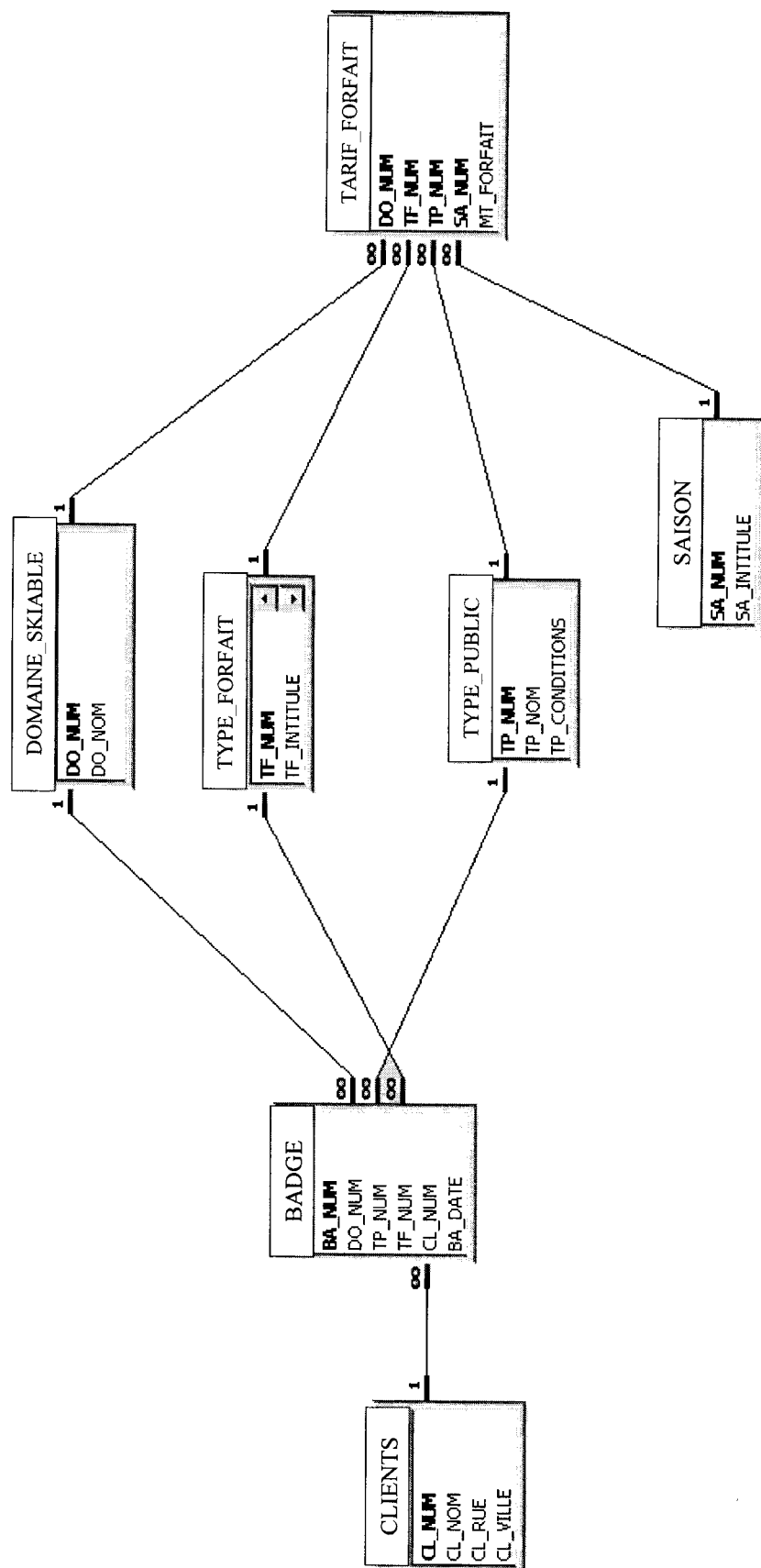
DANS LA PARTIE BARRÉE

Veuillez coller ici votre étiquette code à barre.

Coller ci-dessous l'étiquette code barre
correspondant à l'épreuve

ANNEXE A (à rendre avec la copie)

SOCIÉTÉ DES REMONTÉES MÉCANIQUES DE L'ADRET : SCHEMA RELATIONNEL



NE RIEN ÉCRIRE

DANS LA PARTIE BARRÉE

ANNEXE B (à rendre avec la copie)

TABLEAU DE BORD DE SRMA

BILANS FONCTIONNELS (€)

ACTIF	2008	2007	2006
Immobilisations incorporelles		759 687	125 741
Immobilisations corporelles		10 071 872	7 634 789
Immobilisation financières			
EMPLOIS STABLES		10 831 559	7 760 530
Exploitation		365 230	245 780
Hors exploitation		136 988	669 060
EMPLOIS CYCLIQUES		502 218	914 840
Trésorerie actif		393 114	867 573
TOTAL		11 726 891	9 542 943

PASSIF	2008	2007	2006
Ressources propres		7 549 655	7 215 231
Dettes à long et moyen terme		2 435 632	922 256
RESSOURCES DURABLES		9 985 287	8 137 487
Exploitation		754 840	841 684
Hors exploitation		226 418	14 705
RESSOURCES CYCLIQUES		981 258	856 389
Trésorerie passif		760 346	549 067
TOTAL BILAN		11 726 891	9 542 943

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION (€)

	2008	2007	2006
Chiffre d'affaires (CA)		2 953 211	3 621 478
Valeur ajoutée (VA)		1 258 996	1 637 890
Excédent brut d'exploitation (EBE)		195 364	278 634
Résultat d'exploitation		- 98 725	106 743
Résultat courant		- 263 124	89 256

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT ET TRÉSORERIES (€)

	2008	2007	2006
Capacité d'autofinancement (CAF)		7 245	123 789
Excédent de trésorerie d'exploitation (ETE)		- 10 930	180 072
Trésorerie		- 367 232	318 506

RATIOS

	2008	2007	2006
Variation du chiffre d'affaires		- 23,13 %	11,42 %
Rendement de la main-d'œuvre		33 131 €	43 102 €
Indépendance financière		51,60 %	105,60 %
Capacité de remboursement		336	7
Rentabilité économique		1,67 %	2,92 %
Prix moyen de la journée skieur		16,55 €	18,62 €