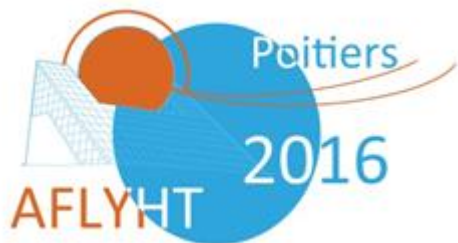


Le lycée hôtelier, un lycée d'enseignement comme les autres ?

Comment augmenter le chiffre
d'affaire des ateliers pédagogiques
face à la baisse durable de la taxe
d'apprentissage



Les animateurs de l'atelier financier

- Jean-Paul BROSE, proviseur du lycée d'hôtellerie et de tourisme – BIARRITZ ATLANTIQUE - Biarritz
- Jean-Jacques VERNEREY Intendant du lycée hôtelier SAVOIE-LEMAN – Thonon les bains

- **Le lycée hôtelier : un établissement avec ses spécificités**

- Si l'Etat prend en charge la masse salariale des enseignants
- Si la collectivité territoriale prend en charge le fonctionnement des bâtiments et l'investissement des équipements

L'acte pédagogique doit s'autofinancer (un cours EG devant une classe = coût 0€, le coût d'un TP cuisine: x €) , 150 000€ à 300 000€ de matière d'œuvre selon la taille de l'établissement.

C'est l'objet de cet atelier comment résoudre cette équation:

↗ **Recettes OC** parallèlement les ↘ **dépenses MO** pour compenser la diminution de la **TA**

- **Le contexte: Un environnement qui a fortement évolué cette dernière**

décennie (l'âge d'or des écoles hôtelières, c'est terminé! Nous sommes dans l'obligation de mettre en place un pilotage financier efficient! La réalité de l'impact, nous allons le mesurer en juillet 2016)

- **Une nouvelle clé de la répartition de la taxe d'apprentissage au 1 janvier 2015 .**

Les réformes intervenues au cours de cette dernière décennie ont affecté le montant perçu par les établissements du 2nd degré.

- Les fonds non affectés collectés par les CCI dans les départements ont disparu du simple fait que celles-ci ont développé des CFA, des Ecoles Supérieures de Commerces voire d'ingénieurs,
- L'obligation pour les entreprises de verser leur taxe à un organisme collecteur,
- La nouvelle répartition de la taxe d'apprentissage qui sera effective en 2016 ,

Sur les 884 millions collectés : Avant 2015 les EPLE bénéficiaient de 43% au titre du hors quota (224 M€), les Régions au titre de la **CDA** (contribution au développement de l'apprentissage) 0,61% (234 M€)

Cette année en 2016, les EPLE percevront 23 % (132 M€), les Régions au titre de la **FRA** (fraction régionale pour l'apprentissage) 51%: 450 M€

- **Une conjoncture économique dégradée**

Le nombre de TPE en difficulté,

- **Les réformes successives des référentiels de formations de nos diplômés**

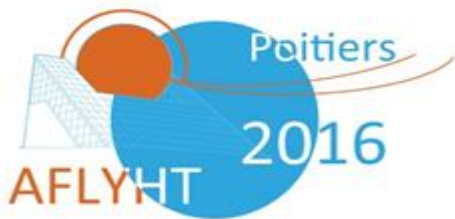
L'introduction ces dernières années des ateliers expérimentaux, des technologies appliquées bref des réalisations sans commercialisation directe qui nous conduisent à trouver des solutions pour écouler la production sous peine de devoir réaliser des TP virtuels!

Le CE

**Les 3 piliers de
la réussite**

L'AGEST

**Le
DDFPT**



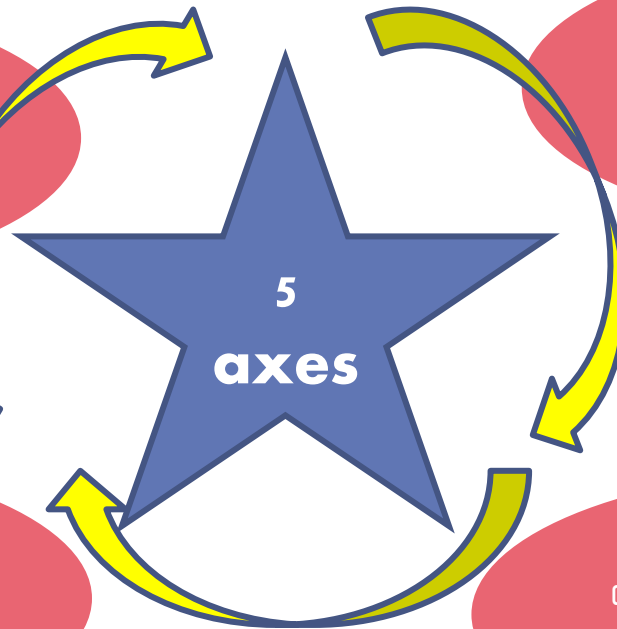
1- Le numérique: au service de la commercialisation de l'ensemble des prestations du lycée hôtelier

2- Les achats: outils d'aide à l'accompagnement des enseignants au pilotage budgétaire des ateliers

3- La commercialisation : les OC des restaurants d'initiation, ateliers expérimentaux et technologies appliquées

5- Le partenariat : la collecte de Taxe d'apprentissage

4- Les moyens spéciaux de paiement : les titres -restaurants et les offres promotionnelles autorisées



1- Le Numérique :

Au service de la commercialisation de l'ensemble des prestations du lycée hôtelier -*-

- Avantages, contraintes
 - Système de réservation par internet, suivi clientèle, satisfaction et fidélisation d'une clientèle
 - Site internet professionnel avec les contraintes d'un établissement scolaire (actions commerciales, politique tarifaire, etc.)



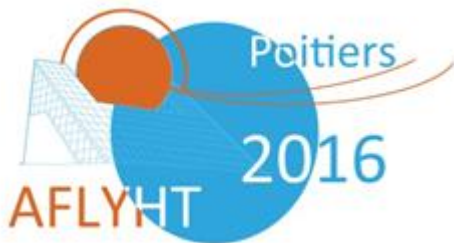
Les intervenants

- Alain SADIRAC professeur de marketing et Rémy JOANNY étudiant de 2^{ème} année BTS Responsable de l'hébergement (dossier d'étude –module régional) Lycée Biarritz Atlantique
- M. LABORDE dirigeant Sté NOVARESA - PAU

2- Les achats :

Outils d'aide à l'accompagnement des enseignants au pilotage budgétaire des ateliers

- Avantages, contraintes
 - La problématique de achats en petite quantité
 - Les moyens humains (directeur des achats, agent magasinier)
 - Les outils d'accompagnement



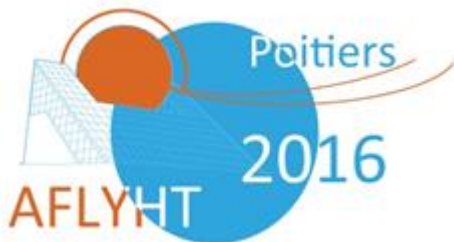
Intervenants

- Didier LASSERRE Directeur délégué aux formations professionnelles et technologiques (DDFPT) du lycée d'hôtellerie et de tourisme de GASCOGNE – Talence
- Monsieur AMAT Sté EURESTO - Montpellier

3- La Commercialisation :

Les OC des restaurants d'initiation, ateliers expérimentaux et technologies appliquées

- Avantages, contraintes
 - Budget: passation d'accords internes entre service AP et SRH (tarifs, programmation des commandes, etc.)
 - Boutique de vente: agrément sanitaire, investissements, personnel chargé de la vente (agent région/ élèves), relations avec les professionnels des métiers de bouche, etc.



Intervenant:

Jean-Jacques VERNEREY Intendant du lycée hôtelier SAVOIE-LEMAN – Thonon les bains

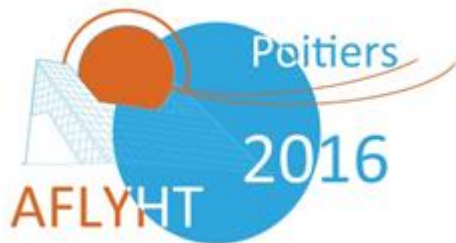
4- Les moyens spéciaux de paiement :

Les titres restaurants ^{*}, les offres promotionnelles

5- Le partenariat :

la collecte de taxe d'apprentissage

- Avantages, contraintes
 - Les autorisations, les commissions
 - Le partenariat , jusqu'ou sans se renier et renier le service public d'éducation
 - Les leviers



Intervenants

- Jean-Paul BROSSE, proviseur du lycée d'hôtellerie et de tourisme – BIARRITZ ATLANTIQUE - Biarritz
- Jean-Jacques VERNEREY Intendant du lycée hôtelier SAVOIE-LEMAN – Thonon les bains