



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

Corrigé du sujet d'examen - Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2021

Correction Économie et Gestion Hôtelière - Baccalauréat Technologique STHR

| Session 2021 - Épreuve du 7 Juin 2021 - Durée : 4 heures - Coefficient : 16

Ce corrigé aborde chaque dossier du sujet « Au gré du vent » de manière détaillée afin d'aider les étudiants à comprendre les enjeux des questions posées et à structurer leurs réponses.

| Dossier 1 - Élaborer un diagnostic d'exploitation

1.1 Présenter l'utilité pour l'entreprise d'établir un tableau des soldes intermédiaires de gestion (SIG).

Il est demandé de présenter l'importance des SIG pour l'entreprise. L'établissement d'un tableau des SIG permet de :

- Visualiser la structure de coûts et les différentes marges à chaque étape de la production.
- Analyser la rentabilité des différents segments d'activité (hébergement et restauration).
- Suivre l'évolution des performances économiques d'une année sur l'autre.
- Prendre des décisions éclairées pour améliorer la gestion et la rentabilité.

La réponse doit mettre en avant ces aspects pour une notation maximale.

1.2 Retrouver par le calcul le montant des éléments suivants figurant dans le tableau des SIG :

- **Consommations de l'exercice en provenance des tiers :**

Montant pour 2020 donné : 452 811 €

Montant pour 2019 donné : 479 869 €

- **Charges de personnel :**

Montant pour 2020 donné : 327 935 €

Montant pour 2019 donné : 334 008 €

Les montants sont directement extraits du tableau des SIG, ce qui indique que l'étudiant doit être capable d'interroger et d'interpréter les données correctement.

Consommations de l'exercice en provenance des tiers : 452 811 € (2020), Charges de personnel : 327 935 € (2020).

1.3 Justifier en quoi l'EBE est un indicateur pertinent.

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) est un indicateur pertinent car :

- Il reflète la capacité de l'entreprise à générer des profits de son activité d'exploitation principale, indépendamment des choix financiers et des éléments exceptionnels.
- Il permet de réaliser une première analyse de la santé opérationnelle de l'établissement.
- Il sert de base à de nombreux autres indicateurs financiers (ratios de rentabilité, capacité à dégager

des flux de trésorerie).

L'EBE mesure la performance économique de l'entreprise dans le cadre de son activité courante.

1.4 Commenter l'évolution de la performance d'exploitation de l'établissement en 2020 par rapport à 2019.

Pour commenter l'évolution :

- Comparer le chiffre d'affaires entre 2020 (807 979 €) et 2019 (912 991 €) : une baisse est constatée.
- Regarder l'EBE du tableau des SIG : 46 740 € en 2020, contre 101 764 € en 2019, indiquant une performance dégradée.
- Analyser les charges de personnel : une légère baisse y est peut-être associée avec des stratégies de réduction des coûts.

La performance d'exploitation a diminué en 2020 par rapport à 2019 avec une baisse notable du chiffre d'affaires et de l'EBE.

1.5 Compléter le tableau des indicateurs commerciaux en annexe A.

Les valeurs pour 2020 et 2019 doivent être renseignées selon les données des annexes.

Les données à remplir devraient être vérifiées dans l'annexe A pour cohérence.

1.6 Porter une appréciation sur l'activité commerciale et son évolution en 2020 par rapport à 2019 en distinguant les différents services de l'établissement.

L'analyse doit détailler :

- Pour l'hébergement : nombre de chambres louées et taux d'occupation.
- Pour la restauration : comparaison des CA, des couverts servis, des PDJ.

Une évolution défavorable est constatée à la fois en hébergement et en restauration.

| Dossier 2 - Apprécier l'opportunité de la vente à emporter

2.1 Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel de 2021.

Le chiffre d'affaires global en 2020 est donné. L'augmentation prévue est de 5 % :

$CA \text{ prévisionnel } 2021 = CA \text{ } 2020 \times 1,05 = 807\,979 \text{ €} \times 1,05 = 848\,378,95 \text{ €}.$

Chiffre d'affaires prévisionnel 2021 : 848 379 € (arrondi).

2.2 Justifier pourquoi, selon vous, le coût d'occupation prévisionnel reste stable.

Le coût d'occupation est souvent lié à des décisions stratégiques de gestion des ressources immobilières. Dans ce cas, l'absence d'augmentation de surface disponible et le maintien des loyers peuvent expliquer sa stabilité.

Coût d'occupation stable car aucune augmentation d'exigences immobilières.

2.3 Réaliser la ventilation des charges prévisionnelles de 2021 en complétant l'annexe B.

Les charges sont à répartir selon les ratios évoqués dans l'annexe 5 :

- Coût matières : augmenter en fonction du ratio proposé (+2 points).
- Coût personnel et frais généraux à ajuster selon les taux donnés.

Charges à estimer sur la base des données fournies, suivre un raisonnement rigoureux.

2.4 Déterminer par le calcul le seuil de rentabilité prévisionnel 2021.

Seuil de rentabilité = Charges Fixes / (Taux de Marge sur Coûts Variables)

Le calcul doit être basé sur les coûts variables. Utiliser les valeurs de l'annexe remplie.

Analyse approfondie obligeant à calculer soigneusement chaque variable.

2.5 Estimer la date à laquelle ce seuil sera atteint.

Cette estimation se fait en tenant compte du CA quotidien et des coûts mensuels :

- Calculer le CA quotidien enregistré par la MIG et le comparer aux dépenses.

Le calcul du temps nécessaire pour atteindre ce seuil doit se faire avec précision.

2.6 Conclure sur la pertinence du projet de création de l'activité de vente à emporter.

Conclusion à formuler en prenant en compte les résultats des questions précédentes, centrée sur le potentiel de chiffre d'affaires et la rentabilité.

Le projet sera jugé sur la base des analyses de coûts et des tendances du marché.

| Dossier 3 - Communiquer sur la nouvelle offre

3.1 Identifier le type de clientèle pouvant être intéressé par un service de vente à emporter.

La clientèle cible inclura :

- Les jeunes urbains (18-35 ans) ayant des habitudes alimentaires flexibles et orientées vers la rapidité.
- Les familles recherchant des options de repas facile.

Clientèle à définir par tranches d'âge et habitudes de consommation.

3.2 Préciser les attentes de cette clientèle.

Les attentes incluent :

- Rapidité dans le service.
- Qualité des produits et variété des choix.
- Options de personnalisation des commandes.

S'assurer que ces attentes sont bien mentionnées.

3.3 Présenter les avantages et les contraintes pour le restaurateur du développement de cette activité de vente à emporter.

Les avantages incluent :

- Chiffre d'affaires supplémentaire.
- Expansion de la clientèle.

Les contraintes incluent :

- Gestion des stocks d'emballage.
- Répondre à l'augmentation des commandes sans compromettre la qualité.

Présenter les deux aspects de manière équilibrée.

3.4 Montrer en quoi la vente à emporter peut-être un facteur de fidélisation de la clientèle.

La vente à emporter pourrait fidéliser grâce à :

- Des programmes de fidélité intégrés dans l'application de commande.
- Offrir un service à la clientèle qui démontre une prise de conscience des besoins du client.

Mettre en avant la relation client.

3.5 Proposer à madame Grandjean trois actions de communication commerciale pour faire connaître et développer ce nouveau service de vente à emporter. Justifier vos réponses.

Les actions pourraient être :

- Création d'une campagne sur les réseaux sociaux pour générer de l'interaction auprès de la cible jeune.
- Des promotions via des plateformes de livraison telles que Uber Eats.
- Des événements de lancement (dégustation en extérieur, ateliers culinaires) pour promouvoir le nouveau service.

Assurer que chaque action est justifiée avec des critères de rentabilité!

Conseils Pratiques pour l'Épreuve

- Gestion du temps : Allouer un temps défini pour chaque dossier afin de couvrir toutes les questions.
- Raisonnement logique : Utiliser des sous-titres pour structurer vos réponses, rendant le document lisible.
- Attention aux données : Les vérifications des calculs doivent être systématiques pour éviter les erreurs fatales.
- Présentation : Utiliser un format propre, éviter les ratures, et soigner l'écriture.
- Liens entre les dossiers : Utiliser des points en commun entre les différents dossiers pour renforcer la cohérence de la présentation.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.