



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 2022

Proposition de correction

| Diplôme : Baccalauréat Technologique

| Matière : Économie et Gestion Hôtelière

| Session : 2022

| Durée : 4 heures

| Coefficient : 16

| Correction exercice par exercice / question par question

DOSSIER 1 - LE CONCEPT ET LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION AUTOMATIQUE

Ce dossier aborde l'analyse du concept proposé par le restaurant « Chez mes sœurs » et son adéquation avec le marché de la distribution automatique.

1.1 Expliquer en quoi le concept de « Chez mes sœurs » est toujours innovant.

Le candidat doit démontrer en quoi le concept du restaurant reste pertinent dans le contexte actuel. Voici les axes d'innovation :

- Restauration nomade et click & collect, facilitant l'accès aux produits frais.
- Proposition de produits faits maison et locaux, répondant à la demande croissante pour des aliments sains.
- Intégration d'une librairie solidaire, créant une expérience client enrichissante.

Réponse attendue : Le concept novateur repose sur une offre de restauration durable et solidaire, attirant des clients soucieux de leur santé et de l'environnement.

1.2 Qualifier le ou les types d'innovation dont relève la mise en service du distributeur automatique.

Il est nécessaire de qualifier l'innovation : il s'agit d'une innovation de produit (introduire des produits locaux et bio) et d'innovation de processus (distribution automatisée qui réduit les coûts opérationnels).

Réponse attendue : Il s'agit d'une innovation de produit et de processus.

1.3 Montrer que les choix effectués par l'établissement « Chez mes sœurs » s'appuient sur différentes dimensions de la RSE.

Il faudra évoquer :

- Respect de l'environnement (produits bio et locaux).
- Engagement social (librairie solidaire).
- Qualité des produits (cuisine fait maison).

Réponse attendue : Les choix se fondent sur la responsabilité sociétale en mettant en avant la durabilité,

l'inclusion sociale et le bien-être des consommateurs.

QUESTION AU CHOIX

1.4 Préciser quels sont les profils de clientèle pouvant être intéressés par l'offre du kiosque automatique.

Les candidats doivent identifier divers segments de clientèle tels que :

- Les travailleurs et employés des entreprises aux alentours.
- Les familles en quête de solutions alimentaires rapides.
- Les consommateurs de produits bio.

Réponse attendue : Profils variés incluant travailleurs, familles et consommateurs soucieux de leur alimentation.

1.5 Évaluer si l'offre proposée par l'entreprise, grâce à ce distributeur, correspond bien aux attentes du marché et aux tendances de consommation actuelles.

Les candidats doivent analyser les tendances de consommation : augmentation de la demande pour des produits sains et bio, désir de commodité.

Réponse attendue : L'offre de kiosque est en adéquation avec les attentes modernes des consommateurs.

DOSSIER 2 - L'INVESTISSEMENT, LE FINANCEMENT ET LA RENTABILITÉ

Ce dossier aborde les aspects financiers liés à l'installation d'un kiosque automatique.

2.1 Présenter les avantages et les limites pour les sœurs Grappin d'avoir eu recours au financement participatif pour leur premier projet de kiosque.

Les candidats doivent mentionner :

- Avantages : accès rapide aux fonds, création d'une communauté autour du projet, faible risque initial.
- Limites : commission prélevée, dépendance à la volonté des contributeurs, risque d'atteinte d'objectif financier.

Réponse attendue : Avantages incluent la rapidité et la création d'une communauté, inconvénients liés aux commissions et exigences des plateformes.

2.2 Proposer d'autres solutions que le financement participatif pour l'acquisition de nouveaux kiosques.

Les candidats doivent suggérer des alternatives telles que :

- Prêts bancaires traditionnels.
- Subventions gouvernementales.
- Investissement privé.

Réponse attendue : Solutions variées telles que les prêts bancaires et subventions.

2.3 Justifier par le calcul la première ligne du tableau de remboursement de l'emprunt en Annexe A.

Les candidats doivent calculer les intérêts et l'amortissement :

- Montant de l'emprunt : 20 000 €
- Taux d'intérêt annuel : 2 % donc, intérêts = $20\,000 \times 0.02 = 400$ €
- Amortissements = Annuité - Intérêts = 4 243,17 € - 400 € = 3 843,17 €
- Capital dû en fin d'année = 20 000 € - Amortissements = 16 156,83 €

Réponse attendue : Justification des calculs conforme au tableau d'amortissement.

2.4 Déterminer le coût total de cet emprunt.

Le coût total inclut les intérêts payés sur la durée de l'emprunt :

- Total des intérêts = $400 + 323,14 + 244,74 + 164,77 + 83,20 = 1215,85$ €
- Donc, coût total = $20\,000$ € + $1215,85$ € = $21\,215,85$ €

Réponse attendue : Coût total d'emprunt est $21\,215,85$ €.

2.5 Justifier les calculs des éléments du tableau d'amortissement du kiosque pour 2023 en complétant l'annexe B.

Ici, les élèves doivent démontrer comment l'amortissement est calculé avec la base d'amortissement :

- Coût d'acquisition = $30\,000$ €; Valeur résiduelle = $5\,000$ €; Base à amortir = $30\,000 - 5\,000 = 25\,000$ €.
- Dotation annuelle = Base à amortir / Durée = $25\,000 / 5 = 5\,000$ € par an.

Réponse attendue : Justification complète avec les chiffres calculés.

2.6 Compléter le tableau de ventilation des charges proposé en annexe C.

Les candidats doivent ventiler les charges selon les données fournies, en incluant :

- Coût matières = 30% du CA = $5\,000$ transactions à 11 € HT soit $30\% * (5000 * 11) = 16\,500$ €
- Charges de personnel (variable + fixe) = $13\,000 + (2 * 5000) = 23\,000$ €
- Frais généraux = $5\,000 + 300 = 5\,300$ €

Réponse attendue : La somme totale doit égaler les charges totales prévues.

2.7 Compléter le compte de résultat par variabilité pour l'année 2023 en annexe D et calculer le seuil de rentabilité.

Chiffre d'affaires = $5\,000$ transactions x 11 € HT = $55\,000$ €.

Charges variables = 30% du CA; Marge = CA - Charges variables; Seuil de rentabilité = Charges fixes / (Prix - Coût variable par unité).

Réponse attendue : Résultats clairs et calculs justifiés.

2.8 Conclure et conseiller les trois sœurs sur l'opportunité de réaliser ce projet.

Les candidats doivent fournir une synthèse des résultats financiers, en tenant compte des bénéfices escomptés et des coûts.

Réponse attendue : Conseils pragmatiques basés sur l'analyse financière effectuée.

DOSSIER 3 - LA GESTION DES INVENDUS

Ce dossier traite des stratégies d'optimisation des invendus.

3.1 Présenter les avantages et les limites pour « Chez mes sœurs » d'adhérer à cette plateforme Too Good To Go.

Les candidates doivent examiner :

- Avantages : réduction du gaspillage, fidélisation de la clientèle, augmentation de la notoriété.
- Limites : commission payée, gestion des invendus.

Réponse attendue : Analyse complète des effets positifs et négatifs de l'adhésion à la plateforme.

3.2 Déterminer quel tribunal serait compétent en cas de litige entre l'établissement et la plateforme.

Les candidats doivent indiquer :

Le tribunal compétent est le tribunal de commerce, si les deux parties sont des commerçants.

Réponse attendue : Tribunal commercial compétent.

QUESTION AU CHOIX

3.3 Montrer que cette adhésion aurait un impact sur différentes dimensions de la performance de l'établissement.

Les élèves doivent analyser comment la stratégie d'adhésion à Too Good To Go affecte :

- Performance financière (augmentation des ventes).
- Performance sociale (image de marque liée à l'engagement anti-gaspillage).

Réponse attendue : Impact positif démontré sur divers aspects de l'établissement.

3.4 Proposer différentes actions de communication à mettre en œuvre pour informer les clients de la démarche anti-gaspillage de l'entreprise.

Les élèves doivent suggérer des moyens tels que :

- Médias sociaux (postings sur Instagram et Facebook).
- Événements au restaurant.
- Collaborations avec des influenceurs.

Réponse attendue : Actions concrètes et réalisables pour promouvoir la démarche anti-gaspillage.

| Méthodologie et conseils

Gestion du temps : Accordez un temps précis à chaque question et respectez-le pour éviter d'être à court de temps.

Lecture attentive : Lisez chaque question attentivement, en vous assurant de bien comprendre ce qui est demandé avant de répondre.

Clarté dans la réponse : Organisez vos réponses de manière logique et structurée.

Justifications : N'oubliez pas de justifier tous vos calculs et raisonnements pour éviter les erreurs qui pourraient vous coûter des points.

Révisions préalables : Revoyez les concepts clés de la gestion hôtelière et des finances d'entreprise avant l'examen pour être bien préparé.

© 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.