



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 2023

Correction Bac Technologique - Économie et Gestion Hôtelière

| Diplôme :

Baccalauréat Technologique - Spécialité STHR

| Matière :

Économie et Gestion Hôtelière

| Session :

2023

| Durée :

4 heures

| Coefficient :

16

| Correction exercice par exercice / question par question

DOSSIER 1 - ANALYSER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU RESTAURANT « LA LOUTRE »

1.1 Compléter le tableau de gestion et calculer le taux de fréquentation pour l'exercice 2022.

Rappel de l'énoncé : Compléter le tableau de gestion et calculer le taux de fréquentation pour l'exercice 2022.

Démarche :

- Le chiffre d'affaires 2022 est donné : 594 432 €
- Le nombre total de couverts servis pour 2022 est : 24 768.
- Le nombre total de jours d'ouverture est : 360.
- Le nombre de services par jour est : 2.
- La capacité de salle est de 80 couverts.

Le taux de fréquentation se calcule comme suit :

Taux de fréquentation = (Nombre de couverts servis / (Nombre de services par jour × Nombre de jours d'ouverture × Capacité de salle)) × 100

Taux de fréquentation = (24 768 / (2 × 360 × 80)) × 100

Taux de fréquentation = (24 768 / 57 600) × 100 ≈ 43,0 %.

Résultat : Le taux de fréquentation pour l'exercice 2022 est d'environ 43,0%.

1.2 Présenter les raisons qui peuvent expliquer la hausse du coût matières de « La Loutre » en 2022 par rapport à l'année précédente.

Rappel de l'énoncé : Expliquer la hausse du coût matières.

Démarche :

- Il est possible d'évoquer plusieurs raisons :
- Augmentation des prix des matières premières due à l'inflation.
- Changements dans la stratégie d'approvisionnement (choix de produits bio ou locaux, plus coûteux).
- Possibilité de pertes ou de gaspillage accrues dans la cuisine.
- Aucune baisse ou stagnation de la qualité des plats qui pourrait justifier la hausse des coûts.

Résultat : La hausse du coût des matières en 2022 peut être expliquée par la conjoncture économique, des choix stratégiques d'approvisionnement et des pertes éventuelles.

1.3 Commenter l'évolution entre 2021 et 2022 de la performance de « La Loutre ».

Rappel de l'énoncé : Commenter l'évolution de la performance.

Démarche :

- **Chiffre d'affaires :** Diminution de 603 280 € (2021) à 594 432 € (2022).
- **Coût matières :** Passe de 37% à 39% du chiffre d'affaires, impactant la marge brute.
- **Ratio personnel :** Diminution du ratio personnel (de 45% à 48%) face à un chiffre d'affaires qui baisse.
- Comparatif avec les moyennes du secteur (29% pour le ratio matières, 36% pour le ratio personnel).

Résultat : En 2022, « La Loutre » présente une performance en dégradée par rapport à 2021, notamment par rapport à la concurrence.

1.4 Conclure sur l'intérêt du rachat de « La Loutre ».

Rappel de l'énoncé : Conclure sur l'intérêt du rachat.

Démarche :

- Évaluer la potentialité du local et de la clientèle.
- Compter sur la rentabilité potentielle en améliorant le service et l'expérience client.
- Analyser les coûts d'acquisition et le niveau de liquidité restant pour diversification d'investissement.

Résultat : L'acquisition présente des risques, mais peut être intéressante si des améliorations sont apportées.

DOSSIER 2 - DÉFINIR UNE NOUVELLE OFFRE

2.1 Présenter les principales critiques (positives et négatives) formulées par les clients.

Rappel de l'énoncé : Présenter les critiques des clients.

Démarche :

- **Critiques positives :** Qualité du service (sympathie du personnel).
- **Critiques négatives :**
 - Service long et peu efficace.
 - Qualité des plats à revoir, marques de produits surgelés.
 - Décoration vieillissante.

Résultat : Les clients soulignent une équipe accueillante mais critiquent la qualité des plats et l'ambiance générale.

2.2 Repérer les attentes de la clientèle potentielle.

Rappel de l'énoncé : Repérer les attentes de la clientèle.

Démarche :

- Produits locaux, bio et sains.
- Expériences uniques et moments de convivialité.
- Formats de snacking, flexibilité dans le service.

Résultat : La clientèle s'attend à des options saines et flexibles qui répondent à leurs besoins contemporains.

2.3 Proposer un concept de restauration adapté.

Rappel de l'énoncé : Proposer un nouveau concept de restauration.

Démarche :

- Créer un menu avec des plats de saison, incluant des options végétales.
- Introduire un format de restauration rapide de qualité (snacking haut de gamme).
- Ambiance conviviale et chaleureuse, déco moderne.

Résultat : Le nouveau concept « ELSA'S » devrait être axé sur des produits frais, locaux et un cadre accueillant.

2.4 Commenter la pertinence du choix du nom « ELSA'S ».

Rappel de l'énoncé : Commenter le choix du nom.

Démarche :

- Utilisation du prénom de la propriétaire pour personnaliser le restaurant.
- Répond au besoin d'un nom simple et mémorable.
- Conforme à la tendance actuelle d'enseigne sans article.

Résultat : Le choix du nom est pertinent et s'aligne avec les attentes modernes de branding.

2.5 Présenter des actions de communication.

Rappel de l'énoncé : Proposer des actions de communication.

Démarche :

- Utiliser les réseaux sociaux pour partager des offres spéciales et l'ambiance du restaurant.
- Organiser des événements de lancement, apportant la communauté locale.
- Mettre en place un programme de fidélité incitant à revenir.

Résultat : Les actions de communication devraient se concentrer sur les plateformes numériques pour atteindre le public cible.

DOSSIER 3 - METTRE EN ŒUVRE LE PROJET DE REPRISE

3.1 Compléter le plan de remboursement de l'emprunt.

Rappel de l'énoncé : Compléter le plan de remboursement de l'emprunt.

Démarche :

- Montant emprunté : 40 000 €.

- Durée : 5 ans, Taux d'intérêt : 2,5 %.
- Annuité constante = 8 610 €.

Calculs :

Intérêts pour 2023 : $40\,000\text{ €} \times 2,5\% = 1\,000\text{ €}$.
 Amortissement pour 2023 = $8\,610\text{ €} - 1\,000\text{ €} = 7\,610\text{ €}$.
 Capital restant dû fin 2023 = $40\,000\text{ €} - 7\,610\text{ €} = 32\,390\text{ €}$.

Résultat : Compléter le tableau avec ces valeurs.

3.2 Préciser le coût de l'emprunt.

Rappel de l'énoncé : Préciser le coût de l'emprunt.

Démarche :

- Coût total de l'emprunt = montant total remboursé - montant emprunté.
- Montant total remboursé = $8\,610\text{ €} \times 5\text{ ans} = 43\,050\text{ €}$.

Coût de l'emprunt = $43\,050\text{ €} - 40\,000\text{ €} = 3\,050\text{ €}$.

Résultat : Le coût total de l'emprunt est de 3 050 €.

3.3 Analyser les répercussions de cet emprunt sur le tableau de gestion 2023.

Rappel de l'énoncé : Analyser les répercussions sur le tableau de gestion.

Démarche :

- Inclure les remboursements d'emprunt dans les frais généraux.
- Vérifier l'impact des intérêts sur le résultat brut d'exploitation.

Résultat : L'emprunt exacerbera les charges fixes et affectera la rentabilité à court terme.

3.4 Présenter un autre mode de financement.

Rappel de l'énoncé : Proposer un autre mode de financement.

Démarche :

- Considérer le leasing pour le matériel de cuisine (avantages d'un renouvellement régulier).
- Évaluer les subventions locales ou régionales pour les nouveaux établissements.

Résultat : Le leasing est un mode de financement intéressant en permettant de réduire les charges initiales.

3.5 Proposer des solutions pour développer l'efficacité de l'équipe.

Rappel de l'énoncé : Proposer des solutions pour la mobilisation de l'équipe.

Démarche :

- Former le personnel aux nouvelles offres et standards.
- Mettre en place un système de feedback régulier.

Résultat : Des formations et une bonne communication interne permettront d'encourager la motivation.

3.6 Suggérer des indicateurs pour évaluer la performance sociale.

Rappel de l'énoncé : Suggérer des indicateurs de performance sociale.

Démarche :

- Taux de satisfaction des employés (enquête interne).
- Chiffres de turnover et d'absentéisme.

Résultat : Ces indicateurs permettront d'évaluer le climat social et l'engagement des employés.

Conseils pratiques

- Gérer efficacement le temps en commençant par les sections les plus simples.
- Utiliser toujours des calculs justifiés et détaillés.
- Faire attention à la cohérence entre les données et les taux présentés.
- Structurer les réponses en développant des idées claires et argumentées.
- Lire attentivement chaque question pour en saisir tous les aspects avant de répondre.

© 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.