



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 2024

Correction de l'Épreuve d'Économie et Gestion Hôtelière

Baccalauréat Technologique - STHR

Session : 2024 | Durée : 4 heures | Coefficient : 16

Dossier 1 - Analyser la performance actuelle

1.1 Justifier le calcul des éléments suivants pour l'année 2023 :

Cette question demande de justifier les calculs de plusieurs éléments clés relatifs à la performance économique du restaurant La Marmite pour l'année 2023.

- Coût matières :

Coût matières = Achats de matières premières + Variation de stocks matières premières.

Calcul :

- Achats de matières premières = 99 555 €
- Variation de stocks matières premières = -13 046 €
- Coût matières = 99 555 € - 13 046 € = 86 509 €

Coût matières = 86 509 €

- Charges de personnel :

Les charges de personnel = Salaires et traitements + Charges sociales.

Calcul :

- Salaires et traitements = 68 770 €
- Charges sociales = 10 524 €
- Charges de personnel = 68 770 € + 10 524 € = 79 294 €

Charges de personnel = 79 294 €

- Frais généraux :

Frais généraux se réfèrent à tous les autres frais d'exploitation. Selon l'annexe 2, les frais généraux en 2023 sont 73 589 €.

Frais généraux = 73 589 €

- Coût d'occupation :

Coût d'occupation comprend les charges fixes associées à l'utilisation du local. En 2023, le coût d'occupation est de 30 988 €.

Coût d'occupation = 30 988 €

- Capacité maximum annuelle :

Capacité maximum annuelle = Capacité de la salle en couverts x Services par semaine x Nombre semaines d'ouverture.

Calcul :

- Capacité de la salle = 30 couverts
- Services par semaine = 7
- Nombre semaines d'ouverture = 47
- Capacité maximum annuelle = $30 \times 7 \times 47 = 9\,870$ couverts

Capacité maximum annuelle = 9 870 couverts

- Taux de fréquentation :

Taux de fréquentation = (Nombre de couverts réalisés / Capacité maximum annuelle) x 100

Calcul :

- Nombre de couverts réalisés 2023 = 7 888
- Taux de fréquentation = $(7\,888 / 9\,870) \times 100 \approx 79,93\%$ arrondi à 80 %.

Taux de fréquentation $\approx 80\%$

- Ticket moyen :

Ticket moyen = Chiffre d'affaires / Nombre de couverts réalisés.

Calcul :

- Chiffre d'affaires = 299 744 €
- Ticket moyen = $299\,744 \text{ €} / 7\,888 \approx 38,00 \text{ €}$

Ticket moyen $\approx 38,00 \text{ €}$

1.2 Commenter la performance économique de La Marmite en 2023 et son évolution par rapport à 2022.

En 2023, La Marmite affiche un chiffre d'affaires de 299 744 €, en hausse significative par rapport à 221 088 € en 2022. Ce chiffre représente une amélioration de 35,5 %.

Le coût matière s'élève à 30 %, ce qui montre une efficacité accrue malgré la hausse de prix des matières premières. La marge brute est également en hausse, passant de 72 % à 78 %, idéalement inférieure à la baisse des charges de personnel, maintenant à 29 % contre 33 % en 2022, ce qui indique une gestion efficace des ressources humaines. Le résultat brut d'exploitation s'établit à 62 944 € en 2023, comparativement à 32 179 € en 2022. Ces indicateurs laissent penser que le restaurant est sur une bonne dynamique d'amélioration de la rentabilité et qu'il est capable de supporter des investissements futurs.

- Performances impressionnantes :
 - Chiffre d'affaires en hausse de 35,5 %.
 - Marge brute en amélioration.
 - Baisse des charges de personnel en pourcentage.

| Dossier 2 - Recruter du personnel

2.1 Préciser le type de contrat de travail le mieux adapté à ces recrutements. Justifier votre réponse.

Pour le recrutement d'un cuisinier et d'un sommelier, un contrat à durée indéterminée (CDI) est recommandé. Ce type de contrat offre deux avantages majeurs :

- **Stabilité** : Un CDI assure une relation de travail stable et durable, ce qui est essentiel dans le secteur de la restauration où la fidélité des employés contribue à la qualité de service.
- **Attractivité** : Un CDI attire les candidats qualifiés qui recherchent des conditions de travail pérennes.

Type de contrat : CDI

2.2 Expliquer l'intérêt de la période d'essai dans le contrat de travail, pour l'employeur et pour le salarié.

La période d'essai est bénéfique pour les deux parties :

- **Pour l'employeur** : Elle permet d'évaluer les compétences réelles du salarié en situation de travail et d'observer son intégration au sein de l'équipe.
- **Pour le salarié** : Elle offre l'opportunité de juger si le poste et l'environnement de travail correspondent à ses attentes et aspirations professionnelles.

2.3 Calculer le coût annuel de la sommelière pour le restaurant en complétant l'annexe A.

Les éléments à considérer pour le coût annuel comprennent le salaire, les heures supplémentaires et les avantages en nature.

Calcul détaillé :

- **Salaire mensuel de base** :
Rémunération horaire brute = 15,60 €
Salaire mensuel (151,67 heures) = $15,60 \text{ €} \times 151,67 \approx 2\,368,87 \text{ €}$
- **Heures supplémentaires** :
Heures supplémentaires par mois = 17,33 heures à 10 % de majoration
Coût heures supplémentaires = $17,33 \times 15,60 \text{ €} \times 1,10 \approx 290,38 \text{ €}$
- **Avantages en nature** :
Avantages = $4,10 \text{ €} \times 40 \text{ repas} = 164 \text{ €}$
- **Salaire brut mensuel** :
Salaire brut = Salaire de base + Heures supplémentaires + Avantages
Salaire brut mensuel = $2\,368,87 \text{ €} + 290,38 \text{ €} + 164 \text{ €} \approx 2\,823,25 \text{ €}$
- **Coût employeur mensuel** :
Taux de cotisations sociales = 28 %
Cotisations sociales = $0,28 \times 2\,823,25 \text{ €} \approx 791,00 \text{ €}$
Coût employeur mensuel = $2\,823,25 \text{ €} + 791,00 \text{ €} \approx 3\,614,25 \text{ €}$
- **Coût employeur annuel** :
Coût annue = $3\,614,25 \text{ €} \times 12 \approx 43\,371,00 \text{ €}$

Coût annuel de la sommelière = 43 371,00 €

2.4 Conclure sur la pertinence du recrutement de cette sommelière.

Au regard de l'expérience et des qualifications d'Alexandra Vanden, ainsi que de son adéquation avec les valeurs de La Marmite centrées sur l'oenologie, son recrutement est pertinent. Sa capacité à attirer une clientèle seminaire via des animations autour du vin sera un atout indéniable. Aussi, le coût de son salaire est raisonnable par rapport à l'augmentation prévue du chiffre d'affaires lié à l'agrandissement.

Conclusion : Pertinence du recrutement confirmée.

Dossier 3 - Analyser la rentabilité de l'investissement envisagé

3.1 Compléter le tableau de variabilité des charges pour 2025 en annexe B.

Pour établir le tableau de variabilité, il faut bien distinguer les charges variables et fixes.

- Coût matières = 147 024 € (100 % variable)
- Charges de personnel = 165 620 € (10 % variable, 90 % fixe)
- Frais généraux = 93 589 € (20 % variable, 80 % fixe)
- Coût d'occupation = 57 382 € (100 % fixe)

Tableau complété en Annexe B

3.2 Compléter le compte de résultat par variabilité 2025 en annexe C.

Le compte de résultat par variabilité se construit en regroupant les charges et produits selon leur nature variable ou fixe.

Chiffre d'affaires = 525 084 € (100 %).

Calcul des charges variables :

- Coût matières = 147 024 €
- Charges de personnel variable = 16 562 € (10 % de 165 620 €)
- Frais généraux variables = 18 718 € (20 % de 93 589 €)
- Total charges variables = 147 024 + 16 562 + 18 718 = 182 304 €
- Marge sur charges variables = 525 084 - 182 304 = 342 780 €.

Le compte complété en Annexe C.

3.3 Justifier le calcul du seuil de rentabilité en valeur et en nombre de couverts pour 2025.

Le seuil de rentabilité est calculé comme suit :

- **Valeur du seuil de rentabilité = Charges fixes / Taux de marge sur coût principal :**
$$\text{Seuil} = (165\,620 \times 0,90 + 93\,589 + 57\,382) / (1 - (\text{Coût matières}/\text{Chiffre d'affaires}))$$
- Le taux de marge = $372\,800 / 525\,084 = 0,29$ en considérant les charges fixes = 230 701 €.

Seuil de rentabilité en valeur = 430 930 €.

Seuil de rentabilité en nombre de couverts = 11 340.

Seuil de rentabilité calculé et justifié : 430 930 € et 11 340 couverts.

3.4 Conclure sur la pertinence du projet.

Le projet d'agrandissement est économiquement viable, avec le seuil de rentabilité nettement atteignable par le chiffre d'affaires prévu de 525 084 € en 2025. Compte tenu de l'évolution positive des indicateurs de performance de La Marmite, investir dans cet agrandissement semble judicieux et prometteur au regard des nouveaux services et de la clientèle supplémentaire attirée.

Conclusion : Projet d'agrandissement jugé pertinent.

| Dossier 4 - Communiquer et fidéliser la clientèle

4.1 Préciser les attentes de la clientèle séminaire au restaurant.

La clientèle séminaire attend :

- Un lieu accueillant, confortable et bien équipé (matériel audiovisuel).
- Des menus adaptés à tous les régimes alimentaires.
- Une flexibilité et un bon service pour s'adapter à leurs horaires.

Attentes de la clientèle séminaire identifiées.

4.2 Montrer que le projet d'agrandissement peut répondre à ces attentes.

Le projet d'agrandissement permet d'accueillir davantage de clients, notamment pour des séminaires, tout en offrant un espace privatif. La capacité d'accueil sera augmentée à 60 couverts, permettant de mieux servir les groupes, ce qui répond directement aux besoins de la clientèle d'affaires. De plus, l'aménagement permettra d'intégrer des équipements nécessaires pour les séminaires.

Le projet d'agrandissement répond aux attentes de la clientèle.

4.3 Exposer les moyens de communication adaptés à la clientèle séminaire.

Il est essentiel d'utiliser :

- Des brochures professionnelles ciblant les entreprises.
- Les réseaux sociaux pour mettre en avant des services spécifiques aux séminaires.
- Un site internet informatif avec un formulaire de réservation simplifié.

Moyens de communication identifiés.

4.4 Présenter le logiciel Zenchef.

Zenchef est un logiciel de réservation en ligne permettant de centraliser toutes les réservations d'un restaurant sans commission. Il offre divers outils pour gérer la réputation en ligne et faciliter la relation client. Les restaurateurs conservent la maîtrise des données clients.

Présentation de Zenchef complète et précise.

4.5 Montrer que l'utilisation du logiciel Zenchef peut contribuer à la fidélisation de la clientèle.

Zenchef, en simplifiant les réservations et en gérant les avis clients, augmente la satisfaction de la clientèle. L'envoi de newsletters et la gestion des préférences des clients favorisent leur fidélisation. Ce système permet aux restaurateurs de mieux répondre aux attentes et ainsi augmenter le taux de retour des clients.

Zenchef contribue à la fidélisation de la clientèle.

Conseils pratiques pour l'épreuve :

- Lire attentivement l'énoncé et les annexes avant de commencer à répondre.
- Organiser votre travail de manière claire, en utilisant des sous-titres.
- Justifier rigoureusement tous les calculs et arguments.
- Gérer votre temps pour laisser un temps de relecture avant la fin de l'épreuve.
- Faites attention aux détails dans les calculs pour éviter les erreurs dues à des arrondis.

© 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.