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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du Bac STHR, veuillez visiter :
bacsthr.fr/annales-sujets-et-corriges

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

SESSION 2022

Série :

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE L'HÔTELLERIE
ET DE LA RESTAURATION (STHR)

ÉCONOMIE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉTUDE DE CAS

Durée : 4 heures Coefficient : 16

SUJET

Le candidat sera attentif aux consignes contenues dans le sujet pour traiter les questions obligatoires et les questions au choix.

Documents à rendre avec la copie :

- Annexe A page 11 / 12
- Annexes B et C page 12 / 12

Document autorisé : aucun

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collège » est autorisé.

Le sujet comporte 12 pages numérotées 1 / 12 à 12 / 12.

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

Le restaurant « La Bastide de Sénanque »			
Le sujet comporte 3 dossiers indépendants.		Barème	Page
Dossier 1	**Analyser la profitabilité**	31	4
Dossier 2	**Financer un investissement**	32	4 et 5
Dossier 3	**Atteindre un objectif de fréquentation**	37	5
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	Compte de résultat 2021 de « La Bastide de Sénanque »		6
Annexe 2	Normes d'exploitation des restaurants du secteur (Vaucluse)		6
Annexe 3	Le contrat de crédit-bail		7
Annexe 4	Échéancier du remboursement de l'emprunt		8
Annexe 5	Données prévisionnelles de « La Bastide de Sénanque » pour l'année 2022		9
Annexe 6	Choisir son CRM pour mieux séduire et fidéliser ses clients		10
Annexe 7	Comment attirer des clients grâce aux événements locaux ?		10
Annexe A	Tableau de gestion 2021 de « La Bastide de Sénanque » (**à rendre avec la copie**)		11
Annexe B	Tableau de répartition des charges prévisionnelles 2022 (**à rendre avec la copie**)		12
Annexe C	Compte de résultat prévisionnel par variabilité 2022 (**à rendre avec la copie**)		12

AVERTISSEMENT

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou de les) mentionner explicitement dans votre copie.

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

Toute information calculée devra être justifiée.

SUJET

« LA BASTIDE DE SÉNANQUE »

« La Bastide de Sénanque » est un restaurant traditionnel situé dans le village de Gordes (département du Vaucluse). Tout au long de l'année, festivals, expositions, concerts et fêtes de village s'y succèdent. Ces nombreux événements culturels attirent une clientèle régionale et internationale.

« La Bastide de Sénanque » est une adresse appréciée pour la qualité de sa cuisine typiquement méditerranéenne. Il est ouvert 300 jours dans l'année.

Monsieur et madame Levant, les gérants du restaurant, sont souvent sollicités pour accueillir des évènements familiaux (baptêmes, anniversaires, mariages…). Malheureusement, la capacité de la salle limitée à 30 couverts, ne leur permet pas de répondre toujours favorablement à ces demandes.

La configuration du bâtiment empêche monsieur et madame Levant d'envisager des travaux d'agrandissement. Ils souhaitent cependant étudier la création d'une terrasse couverte qui pourrait être exploitée toute l'année. Elle permettrait de répondre à la demande de leur clientèle locale et fidèle, mais également de profiter de l'activité culturelle et festivalière du village de Gordes, pour attirer une nouvelle clientèle. Un aménagement modulable de cette terrasse permettrait de doubler la capacité d'accueil mais aussi d'organiser des apéritifs sous forme de buffets, des brunchs, des concerts, …

Monsieur et madame Levant vous demandent de les accompagner pour :

- **Analyser** la profitabilité actuelle de « La Bastide de Sénanque ».
- **Étudier** les possibilités de financement d'une partie de cet investissement.
- **Déterminer** un objectif de fréquentation et mettre en place des actions mercatiques pour l'atteindre.

DOSSIER 1 – ANALYSER LA PROFITABILITÉ

Avant de lancer les travaux de construction de la terrasse, les époux Levant souhaitent analyser la profitabilité de leur restaurant pour l'exercice 2021.

QUESTIONS OBLIGATOIRES

À partir des annexes 1 et 2 et de vos connaissances, traiter les questions suivantes :

1.1 Justifier par le calcul le taux de remplissage du restaurant en 2021.

1.2 Présenter le tableau de gestion de l'exercice 2021 (annexe A à rendre avec la copie).

QUESTION AU CHOIX

Traiter une des deux questions suivantes :

1.3 Analyser, dans un développement structuré, la profitabilité du restaurant en appuyant votre réflexion sur les normes du secteur.

1.4 Expliquer comment la création d'une terrasse modulable permettrait d'améliorer la profitabilité de cet établissement.

DOSSIER 2 – FINANCER UN INVESTISSEMENT

La création de la terrasse devrait être financée à 80 % par emprunt et autofinancée pour le reste. Cette extension nécessite des équipements complémentaires, notamment l'acquisition d'un buffet central réfrigéré. Monsieur et madame Levant s'interrogent sur la manière de financer ces équipements alors que leur capacité d'endettement et leur trésorerie seront plus faibles après la réalisation des travaux de la terrasse.

Ils ont contacté leur fournisseur Equip Resto et leur banquier pour comparer deux solutions de financement du buffet réfrigéré dont la valeur est estimée à 8 000 € HT.
La société Equip Resto leur a proposé un contrat de crédit-bail avec leur partenaire financier : la société France leasing.

À partir de l'annexe 3 et de vos connaissances :

2.1 Rappeler les obligations des parties au contrat de crédit-bail.

2.2 Estimer le coût du crédit-bail avec la levée d'option d'achat.

2.3 Présenter les principaux avantages et inconvénients du financement par crédit-bail.

À partir de l'annexe 4 et de vos connaissances :

2.4 Justifier par le calcul pour l'année 2022, les montants :
- de l'amortissement de l'emprunt ;
- des intérêts.

2.5 Calculer le coût total de l'emprunt.

Si monsieur et madame Levant optent pour un financement par emprunt bancaire, leur banquier leur demandera une garantie.

2.6 Préciser l'intérêt pour le banquier de demander une garantie sur cet emprunt.

2.7 Présenter les types de garanties pouvant être demandées par l'établissement bancaire.

2.8 Conclure sur le mode de financement à retenir par monsieur et madame Levant en argumentant votre réponse.

DOSSIER 3 – ATTEINDRE UN OBJECTIF DE FRÉQUENTATION

Monsieur et madame Levant ont conscience qu'il va falloir attirer une nouvelle clientèle pour rentabiliser leur projet. Ils souhaitent évaluer la fréquentation minimale de la terrasse pour rentabiliser les travaux. Ils ont établi des hypothèses de fréquentation et des prévisions de coûts pour l'année 2022.

QUESTIONS OBLIGATOIRES

À partir de l'annexe 5 et de vos connaissances :

3.1 Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel suivant les hypothèses retenues.

3.2 Répartir les charges prévisionnelles en charges variables et charges fixes (annexe B à rendre avec la copie).

3.3 Établir le compte de résultat prévisionnel 2022 par variabilité (annexe C à rendre avec la copie).

3.4 Calculer le seuil de rentabilité exprimé :

- en chiffre d'affaires annuel,
- en nombre de couverts sur l'année.

En déduire le nombre de couverts annuel pour la terrasse.

3.5 Commenter les résultats obtenus.

Pour atteindre cet objectif, monsieur et madame Levant doivent élargir leur clientèle. Ils veulent profiter des nombreux événements culturels organisés dans le village de Gordes. Pour cela ils cherchent à communiquer auprès des organisateurs de ces manifestations.

À partir des annexes 6, 7 et de vos connaissances, répondre obligatoirement à la question :

3.6 Indiquer les données qu'il vous semble utile de collecter pour communiquer directement auprès de cette cible.

QUESTION AU CHOIX

Traiter une des deux questions suivantes :

3.7 Présenter les enjeux de la mise en place d'un logiciel de GRC (Gestion de la Relation Client) dans cet établissement.

3.8 Proposer des actions de communication permettant de faire connaître la création de la nouvelle terrasse aux organisateurs d'événements culturels locaux.

ANNEXE 1 – Compte de résultat 2021 de « La Bastide de Sénanque » (en €)

Éléments	2021
Production vendue	356 850
Total produits	**356 850**
Achats de matières premières et autres approvisionnements	101 626
Variation de stocks matières premières	2 732
Autres achats et charges externes (1)	48 932
Impôts, taxes et versements assimilés	15 800
Salaires et traitements	88 292
Charges sociales	34 073
Dotation aux amortissements	23 104
Charges financières (intérêts d'emprunt)	4 614
Total charges	**319 173**
Résultat	**37 677**

(1) dont crédit-bail	5 200

Informations complémentaires :

- Capacité de la salle : 30 couverts
- Nombre de jours d'ouverture : 300 jours
- Nombre de services par jour : 2 services
- Ticket moyen H.T : 30,50 €
- Taux de remplissage : 65 %
- Nombre de salariés : 4

ANNEXE 2 – Normes d'exploitation des restaurants du secteur (Vaucluse)

Éléments	En % CAHT
Coût matières	28 à 30 %
Charges de personnel	32 à 36 %
Frais généraux	16 à 20 %
Coût d'occupation	7 à 12 %

- Ticket moyen HT : 29,70 €
- CAHT annuel par salarié : 95 000 €

ANNEXE 3 – Le contrat de crédit-bail

Les soussignés : France Leasing SA, en tant que crédit bailleur, établie à Courbevoie (92) et la SARL La Bastide de Sénanque représentée par monsieur Levant, en tant que crédit-preneur (locataire), établie à Gordes (84).

Déclarent avoir convenu ce qui suit :

1. Commande

Le client souhaite prendre en crédit-bail le matériel spécifié à l'article suivant et prie France Leasing de commander ce matériel. Le client s'engage par la signature du présent formulaire de commande à conclure un contrat de crédit-bail avec France Leasing concernant ledit matériel.

2. Spécifications du matériel

Le crédit bailleur passe commande à la société EQUIP RESTO du matériel ci-après, choisi par le crédit preneur :
Buffet central carré réfrigéré sur roulette TECFRIGO. Montant total : 8 000 € HT.

3. Période du crédit-bail

3.1. Ce crédit-bail est conclu pour une période irrévocable de 5 ans. Le contrat prend fin à l'expiration de la période.

3.2. La date de livraison du matériel sera la date de début du contrat de crédit-bail. La non-réception par le preneur de crédit-bail du matériel (commandé par lui) à la date de réception ne dégage pas le preneur de ses obligations.

4. Prix du crédit-bail

4.1. Le montant de la redevance est de 150 euros hors taxes, payable en début de mois.

4.2. Ce prix comprend les éléments de service suivants :
a. Entretien et réparations ;
b. Prime d'assurance responsabilité civile, en respectant les dispositions des articles du contrat principal.

5. Valeur de rachat

La valeur de rachat, après levée de l'option d'achat est fixée à 2 % du prix HT du matériel et sera payable sous stipulation de réserve de propriété.

Ainsi établi en double exemplaires et signé à Gordes

Le crédit-bailleur :
France Leasing SA

Le crédit-preneur :
monsieur Levant
(P/O SARL La Bastide de Sénanque)

ANNEXE 4 – Échéancier de remboursement de l'emprunt (en €)

Capital emprunté : 8 000 €			Annuité constante : 1 697,27 €		
Taux : 2 %			Durée : 5 ans		
Années	**Capital restant dû**	**Intérêts**	**Amortissements**	**Annuités constantes**	**Capital fin de période**
2022	8 000,00	160,00	1 537,27	1 697,27	6 462,73
2023	6 462,73	129,25	1 568,02	1 697,27	4 894,71
2024	4 894,71	97,89	1 599,38	1 697,27	3 295,33
2025	3 295,33	65,91	1 631,36	1 697,27	1 663,97
2026	1 663,97	33,28	1 663,97	1 697,27	0

ANNEXE 5 – Données prévisionnelles de « La Bastide de Sénanque » pour l'année 2022

Données concernant la terrasse :

- Coût de la terrasse : 100 000 € HT.
- Amortissement en linéaire sur 12 ans.
- Financement de 80 % par un emprunt sur 8 ans au taux de 1,5 % par an.
- Capacité de la terrasse : 30 places.
- Nombre de jours d'ouverture : 300.

Prévisions d'activité :

- Pour la salle, on considère que l'activité est stabilisée à un taux de remplissage moyen de 65 % sur l'année, ce qui permet de prévoir 11 700 couverts annuels.
- Pour la terrasse, les objectifs de fréquentation ont été établis à 7 200 couverts sur l'année, soit une moyenne de 24 couverts par jour.
- Par mesure de prudence, on retient un ticket moyen HT en légère baisse du fait des différentes prestations proposées sur la terrasse à 27 € HT.

Charges prévisionnelles :

- Ratio matières : 29 % du CAHT prévu.

- Frais de personnel :
    - Nombre de salariés actuel : 4.
    - Embauche d'un salarié supplémentaire.
    - Coût d'un salarié par an charges sociales comprises : 31 200 € (considérés comme des charges fixes).
    - Recours à des extras prévus pour un montant global de 10 000 € (considérés comme des charges variables).

- Ratio des frais généraux : 18 % du CAHT prévu (dont 80 % des frais généraux considérés comme charges fixes).

- Coûts d'occupation : total de 42 333 € (détails ci-dessous).
    - Dotations aux amortissements, intérêts d'emprunts et redevances de crédit-bail sur l'aménagement actuel : 31 000 €.
    - Dotations aux amortissements sur la terrasse : 8 333 €.
    - Intérêts sur le nouvel emprunt : 1 200 €.
    - Redevances de crédit-bail du nouveau matériel : 1 800 €.

ANNEXE 6 – Choisir son CRM pour mieux séduire et fidéliser ses clients

L'hôtelier ou le restaurateur doté d'un CRM – logiciel dédié à la gestion de la relation client – peut centraliser, au sein d'une base de données l'ensemble des interactions entre son établissement et sa clientèle. Autrement dit : ce type de logiciel permet de connaître les habitudes d'un client et, ainsi, de gérer voire d'anticiper ses attentes et ses besoins.
[…]
Le Customer Relationship Management, ou Gestion de la Relation Client (GRC), est devenu l'outil clé pour développer une stratégie marketing.

Avoir recours au bon prestataire pour avoir le Customer Relationship Management (gestion de la relation clients) le plus adapté à son hôtel et à sa clientèle est primordial. Le CRM vous permet de mettre en œuvre des campagnes personnalisées pour une optimisation du chiffre d'affaires et de la fidélisation, en rappelant à vos clients ce qui les lie à votre hôtel et quand leur prochain séjour pourrait avoir lieu.

Source : www.lhotellerie-restauration.fr - 2020

ANNEXE 7 – Comment attirer des clients grâce aux événements locaux ?

L'intégration des événements locaux au plan marketing du restaurant est presque une obligation pour attirer des clients toute l'année, surtout si votre établissement est situé dans une zone très animée. C'est une tâche qui nécessite de vous tenir au courant de tout ce qui se passe dans votre quartier, de gérer les relations publiques, de nouer des alliances stratégiques et de faire preuve de créativité pour vendre vos produits.
La bonne nouvelle, c'est que l'effort en vaut la peine ! En effet, en plus de remplir votre cahier de réservations, vous renforcez l'image de marque du restaurant, en le dotant d'un aspect humain et social parfaitement en accord avec les tendances de consommation de notre époque. La participation aux événements locaux est l'occasion pour le restaurant de « devenir le chouchou » du coin, car les habitants, les touristes et les entreprises le choisiront pour y organiser leurs rencontres, leurs fêtes et leurs repas.
Tout le secret réside dans la planification. Vous devez créer un calendrier des événements qui se répètent chaque année, ajouter les événements ponctuels et organiser des actions de marketing adaptées à chaque cas. […]

Si votre ville, votre village ou votre quartier sont en fête, le restaurant doit aussi l'être. Pensez que ces fêtes sont de merveilleuses opportunités d'augmenter vos recettes et de promouvoir votre établissement. Fêtes patronales, municipales ou célébrant des événements historiques, il est idéal d'y participer. Vous pouvez par exemple intégrer la thématique de la fête à votre offre gastronomique, à votre décoration, etc. Vous pouvez aussi conclure directement des partenariats avec les organisateurs pour que votre restaurant prenne part aux activités.

Si le restaurant se trouve à proximité de lieux de concerts, vous pouvez inviter les mélomanes à venir dîner au restaurant après le concert. Une publicité ciblant un segment de clientèle précis sur Facebook permet d'attirer des convives en proposant un menu thématique après le concert. Une stratégie judicieuse consiste à suivre les réseaux sociaux de ces établissements et des centres culturels de la zone afin d'être bien informé de tous les événements organisés.

Source : theforkmanager.com

Annexe à rendre avec la copie

ANNEXE A – Tableau de gestion 2021 de « La Bastide de Sénanque »

(Arrondir vos calculs de pourcentage à deux chiffres après la virgule)

Éléments	Montants en €	En % du CAHT
Chiffre d'affaires hors taxes		
Coût des matières consommées		
Marge brute		
Coût du personnel		
Marge sur coût principal		
Frais généraux		
Résultat brut d'exploitation		
Coût d'occupation		
Résultat courant avant impôts		

Éléments	Détails des calculs
Coût des matières consommées	
Coût du personnel	
Frais généraux	
Coût d'occupation	

Modèle CCYC : ©DNE

NOM DE FAMILLE (naissance) :
(en majuscules)

PRENOM :
(en majuscules)

N° candidat :

N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation, si besoin demander à un surveillant.)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Né(e) le : / /

1.2

Annexes à rendre avec la copie

ANNEXE B – Tableau de répartition des charges prévisionnelles 2022 (en €)

(Arrondir vos calculs à l'euro le plus proche)

Éléments	Montants	Charges variables	Charges fixes
Coût matières			
Charges de personnel			
Frais généraux			
Coûts d'occupation			
Total			

Justifications des calculs :

- Coût matières :

- Charges de personnel :

ANNEXE C – Compte de résultat prévisionnel par variabilité 2022

(Arrondir à l'euro le plus proche)

Éléments	Montants en €	En % du CAHT
Chiffres d'affaires HT		
Charges variables		
Marge sur coût variable		
Charges fixes		
Résultat courant avant impôts		

Modèle CCYC : ©DNE

NOM DE FAMILLE (naissance) : *(en majuscules)*

PRENOM : *(en majuscules)*

N° candidat :

N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation, si besoin demander à un surveillant.)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Né(e) le : / /

1.2

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.