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

BAC STHR • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

# Économie et gestion hôtelière

**Session 2022** • Code sujet : **22-HREGHPO1** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


1. **Le concept et le marché de la distribution automatique** (5 questions) — **Page 3**
2. **L’investissement, le financement et la rentabilité** (8 questions) — **Page 6**
3. **La gestion des invendus** (4 questions) — **Page 11**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**


**Sujet officiel (PDF) :** https://bacsthr.fr/assets/annales/bac-sthr/Économie et gestion hôtelière/2022/Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2022 - 5-Sujet.pdf

# 1. Le concept et le marché de la distribution automatique

Le restaurant Chez mes sœurs propose une cuisine maison, de saison et locale, ainsi qu'une librairie solidaire, et a installé un distributeur de produits frais au centre commercial de la Toison d'Or. Le dossier porte sur le caractère innovant du concept, ses dimensions de RSE et, au choix, les profils de clientèle concernés ou l'adéquation de l'offre aux tendances du marché.

## Questions obligatoires

**Question 1.1. À partir de la présentation, des annexes 1 et 2 et de vos connaissances, expliquer en quoi le concept de Chez mes sœurs est toujours innovant.**

Le concept reste original par l'association de plusieurs activités : restauration nomade, librairie solidaire et cours. Les recettes maison, équilibrées, biologiques et surtout locales, inspirées de la cuisine du monde, se distinguent de l'offre standardisée habituelle des distributeurs. Le kiosque prolonge l'identité du restaurant dans un centre commercial : il propose des produits frais préparés le matin et reprend l'espace de livres en libre échange. L'innovation tient donc à l'association d'une offre alimentaire différenciée et d'une expérience solidaire, dans un nouveau lieu de vente.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Un concept distinctif associant cuisine maison et locale, distributeur de produits frais et librairie solidaire.

**Question 1.2. À partir de la présentation, des annexes 1 et 2 et de vos connaissances, qualifier le ou les types d'innovation dont relève la mise en service du distributeur automatique.**

Le kiosque relève d'abord d'une **innovation de commercialisation** : l'entreprise adopte un nouveau canal de vente et rejoint les visiteurs du centre commercial. Il entraîne aussi une **innovation de procédé**, car la vente s'effectue par un équipement automatisé plutôt qu'au comptoir. Enfin, le kiosque conçu sur mesure adapte le dispositif aux produits frais et à l'identité de l'entreprise. Les recettes existaient déjà au restaurant : l'innovation porte surtout sur leur mode de distribution et sur l'accès à l'offre, plutôt que sur la création d'un nouveau produit alimentaire.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Innovation de commercialisation et de procédé, grâce à un nouveau canal de vente automatisé.

**Question 1.3. À partir de la présentation, des annexes 1 et 2 et de vos connaissances, montrer que les choix effectués par Chez mes sœurs s'appuient sur différentes dimensions de la RSE.**

La RSE se traduit ici par la prise en compte des effets de l'activité sur l'économie, la société et l'environnement. Les choix de l'entreprise illustrent ces dimensions :

| Dimension | Exemples |
|---|---|
| Environnementale | Produits biologiques, locaux et de saison. |
| Sociale et sociétale | Librairie solidaire en libre échange et cours de soutien ou d'apprentissage. |
| Économique | Développement de l'activité et kiosque conçu par une entreprise française. |

La démarche combine donc le développement économique de l'entreprise avec une offre liée aux enjeux environnementaux et des services ouverts à la communauté. Les produits locaux et de saison sont des choix cohérents avec une responsabilité environnementale, sans suffire à eux seuls à mesurer l'impact global de l'activité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les dimensions économique, environnementale, sociale et sociétale de la RSE sont illustrées par les choix de l'entreprise.

## Question au choix

**Question 1.4. Préciser quels profils de clientèle peuvent être intéressés par l'offre du kiosque automatique que le restaurant Chez mes sœurs a installé au centre commercial de la Toison d'Or.**

L'emplacement et le contenu de l'offre permettent de distinguer plusieurs profils de clientèle :

- les visiteurs du centre commercial souhaitant acheter un repas pratique à emporter ;
- les personnes recherchant des plats frais, faits maison, équilibrés, biologiques ou locaux ;
- les amateurs de cuisine du monde et de recettes renouvelées selon les saisons ;
- les clients sensibles à la librairie solidaire et à la consommation responsable.

Le kiosque peut aussi intéresser les personnes qui ne souhaitent pas s'attabler au restaurant. Ces profils sont des clientèles potentielles : leur intérêt dépendra notamment de l'offre disponible, des prix et de leurs habitudes d'achat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Visiteurs du centre, clients recherchant une alimentation fraîche et de qualité, amateurs de cuisine du monde et personnes sensibles à la solidarité.

**Question 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.**

L'offre correspond à plusieurs tendances mentionnées dans les annexes : recherche de produits frais, de meilleure qualité et biologiques, ainsi que de facilités d'achat. Les recettes maison, locales et de saison vendues dans un kiosque au centre commercial répondent à ces attentes. La librairie solidaire renforce la différenciation du

concept. Toutefois, le marché de la distribution automatique est mature et les ventes de snacking diminuent en partie sous l'effet des préoccupations nutritionnelles. L'adéquation au marché ne garantit donc pas le succès : il faudra surveiller la demande, le prix, la variété des produits et les invendus.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Une offre adaptée aux tendances du frais, du sain et de la praticité, dans un marché mature où la demande et les invendus restent à surveiller.

## 2. L’investissement, le financement et la rentabilité

Après le financement participatif de son premier kiosque, l’entreprise envisage un second appareil de 30 000 €, financé en partie par une cagnotte et par un emprunt de 20 000 €. Le dossier demande d’étudier les financements, le remboursement de l’emprunt, l’amortissement par unité d’œuvre, la ventilation des charges et la rentabilité prévisionnelle du projet.

### Financement participatif

**Question 2.1. À l’aide des annexes 3 et 4 et de vos connaissances, présenter les avantages et les limites, pour les sœurs Grappin, du recours au financement participatif pour leur premier projet de kiosque.**

La collecte Tudigo a réussi : 95 soutiens ont apporté 4 895 €, apportant rapidement une partie du financement sans emprunt supplémentaire. Elle a aussi fait connaître le kiosque et fédéré une communauté de soutiens, potentiellement ambassadrice. La campagne valorise le concept auprès du public et peut confirmer son intérêt. En revanche, l’argent n’est débloqué que si l’objectif est atteint, ce qui rend le financement incertain. Une commission réduit la somme disponible, et les contreparties proposées aux contributeurs peuvent engendrer un coût.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le financement participatif apporte fonds et visibilité, mais dépend de la réussite de la collecte et entraîne commissions et éventuels coûts de contreparties.

### Autres solutions de financement

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

Pour acquérir d’autres kiosques, les sœurs peuvent utiliser l’autofinancement, grâce aux bénéfices conservés dans l’entreprise, ou demander un prêt bancaire. Elles peuvent aussi faire entrer de nouveaux associés en augmentant le capital. Le crédit-bail permet de disposer du kiosque contre des loyers, avec une éventuelle option d’achat en fin de contrat. Des aides publiques ou un prêt d’honneur peuvent compléter ces ressources, selon les dispositifs accessibles. Le choix dépendra du coût, de la capacité de remboursement et de l’endettement déjà supporté par l’entreprise.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Autofinancement, emprunt bancaire, apport d’associés, crédit-bail, prêt d’honneur ou aides publiques peuvent financer de nouveaux kiosques.

### Remboursement de l’emprunt

**Question 2.3. Pour l’emprunt de 20 000 €, remboursé par annuités constantes sur cinq ans au taux annuel de 2 %, justifier par le calcul la première ligne du tableau de remboursement de l’emprunt en annexe A.**

Les intérêts de 2023 se calculent sur le capital dû en début d’année. L’amortissement du capital correspond à l’annuité diminuée des intérêts, puis le capital restant dû s’obtient en retranchant cet amortissement au capital initial. Les calculs au centime justifient ainsi les trois montants reportés dans la première ligne de l’annexe A.

**Justification de l’emprunt pour 2023**

| Justification des calculs de l’année 2023 | |
|---|---|
| Intérêts | 20 000 × 2 % = 400,00 € |
| Amortissements | 4 243,17 - 400,00 = 3 843,17 € |
| Capital dû en fin d’année | 20 000,00 - 3 843,17 = 16 156,83 € |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Pour 2023 : intérêts de 400,00 €, amortissement de 3 843,17 € et capital dû en fin d’année de 16 156,83 €.

**Question 2.4. Déterminer le coût total de cet emprunt.**

1. Le total remboursé est de 5 annuités de 4 243,17 €, soit 21 215,85 €.
2. Le coût de l’emprunt est ce total diminué des 20 000 € empruntés. On retrouve le même coût en additionnant les intérêts annuels de l’annexe A.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Le coût total de l’emprunt est de 1 215,85 €, correspondant au total des intérêts versés sur les cinq ans.

### Amortissement du kiosque

**Question 2.5. Le kiosque doit être amorti par unité d’œuvre sur cinq ans, l’unité d’œuvre retenue étant le nombre de transactions. Justifier les calculs des éléments du tableau d’amortissement pour 2023 en complétant l’annexe B.**

1. La base amortissable est le coût d’acquisition moins la valeur résiduelle : 30 000 - 5 000 = 25 000 €.

2. La dotation 2023 répartit cette base selon la part des transactions 2023 dans les 52 000 transactions prévues sur cinq ans : 25 000 × 5 000 ÷ 52 000 = 2 403,85 €.
3. Le cumul 2023 égale cette première dotation. La valeur comptable nette est le coût d'acquisition diminué du cumul amorti.

**Justification de l'amortissement 2023**

| Justification des calculs pour l'année 2023 | |
|---|---|
| Base à amortir | 30 000 - 5 000 = 25 000 € |
| Dotation aux amortissements | 25 000 × 5 000 ÷ 52 000 = 2 403,85 € |
| Cumul des amortissements | Cumul 2023 : 2 403,85 € |
| Valeur comptable nette | 30 000 - 2 403,85 = 27 596,15 € |

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Pour 2023 : base amortissable 25 000 €, dotation et cumul 2 403,85 €, valeur comptable nette 27 596,15 €.

### Ventilation des charges

**Question 2.6. À partir de l'annexe 5, compléter le tableau de ventilation des charges du projet pour l'année 2023 proposé en annexe C.**

| Éléments | Montant total (€) | Charges fixes (€) | Charges variables (€) |
|---|---|---|---|
| Coût matières | 21 750,00 | 0,00 | 21 750,00 |
| Charges de personnel | 23 000,00 | 13 000,00 | 10 000,00 |
| Frais généraux | 5 300,00 | 5 300,00 | 0,00 |
| Coût d'occupation | 11 053,85 | 11 053,85 | 0,00 |
| **Total** | **61 103,85** | **29 353,85** | **31 750,00** |

Le coût matières comprend le ratio de 30 % du chiffre d'affaires et les 5 000 emballages et couverts nécessaires. Le personnel comprend 2 € par transaction et 13 000 € de charges fixes. Les frais de communication, autres frais généraux et coûts d'occupation sont fixes.

Annexe C complétée

| Éléments | Montant total (en €) | Charges fixes (en €) | Charges variables (en €) |
|---|---|---|---|
| Coût matières | | 21 750,00 | 21 750,00 |
| Charges de personnel | | 23 000,00 | 13 000 10 000,00 |
| Frais généraux | | 5 300,00 | 5 300,00 |
| Coût d'occupation | | 11 053,85 | 11 053,85 |
| TOTAL | | 61 103,85 | 29 353 31 750,00 |

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges totales : 61 103,85 €, dont 29 353,85 € fixes et 31 750,00 € variables.

## Compte de résultat et seuil de rentabilité

**Question 2.7. À partir de l'annexe 5, compléter le compte de résultat par variabilité du projet pour l'année 2023 en annexe D, puis calculer le seuil de rentabilité en valeur et en nombre de transactions à réaliser.**

Le chiffre d'affaires est de 5 000 × 11 = 55 000 €. Les charges variables sont de 31 750 €, donc la marge sur charges variables est de 23 250 €, soit 42,27 % du chiffre d'affaires. Après déduction des 29 353,85 € de charges fixes, le résultat est déficitaire. Le seuil de rentabilité en valeur s'obtient en divisant les charges fixes par le taux de marge sur charges variables. Pour le seuil en transactions, on divise ce montant par 11 € et on arrondit à la transaction supérieure.

Annexe D complétée

**ANNEXE D – Compte de résultat par variabilité du projet pour l'année 2023**

| Éléments | Montant (en €) | % |
|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires HT** | 55 000,00 | 100,00 % |
| Charges variables | 31 750,00 | 57,73 % |
| **Marge sur charges variables** | 23 250,00 | 42,27 % |
| Charges fixes | 29 353,85 | 53,37 % |
| **Résultat Courant Avant Impôts** | -6 103,85 | -11,10 % |

✓ RÉPONSE À RETENIR

CA : 55 000 €; charges variables : 31 750 €; marge : 23 250 € (42,27 %); charges fixes : 29 353,85 €; résultat : -6 103,85 €. Seuil : 69 439,22 €, soit 6 313 transactions.

## Décision d'investissement

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

À 5 000 transactions, le projet affiche un déficit prévisionnel de 6 103,85 € et reste sous son seuil de rentabilité. Les volumes annoncés pour les années suivantes, de 9 700 à 14 400 transactions, dépassent le seuil de 6 313 transactions : le projet peut donc devenir rentable dès 2024. Je conseille de le réaliser si les prévisions de fréquentation et l'emplacement sont suffisamment fiables, en suivant régulièrement les ventes, les coûts variables et la trésorerie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le projet est déficitaire en 2023, mais peut être rentable dès 2024 si le volume prévu dépasse 6 313 transactions.

## 3. La gestion des invendus

Le kiosque génère régulièrement des invendus en fin de journée, ce qui conduit les sœurs Grappin à envisager l'adhésion à la plateforme Too Good To Go. Le dossier étudie les avantages et limites de cette solution, le tribunal compétent en cas de litige et, au choix, les effets sur la performance ou les actions de communication à mettre en œuvre.

### Questions obligatoires

**Question 3.1. À l'aide des annexes 6 et 7 et de vos connaissances, présenter les avantages et les limites, pour Chez mes sœurs, de l'adhésion à la plateforme Too Good To Go.**

La plateforme permet d'écouler une partie des invendus encore consommables, de limiter les pertes et de générer des recettes. Elle peut aussi faire découvrir l'établissement à de nouveaux clients : près de 10 000 commerces et 5 millions d'utilisateurs en France sont mentionnés dans l'annexe 7. En contrepartie, les paniers sont surprises, le prix est fixé par la plateforme et le créneau de retrait par le commerçant. Les frais annoncés comprennent 1,09 € par panier et 39 € par an, avec 25 % de commission au-delà de 4 €. Enfin, l'application ne supprime pas tous les invendus.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La plateforme valorise des invendus et attire des clients, mais impose des contraintes de prix, de retrait et des frais.

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

Chez mes sœurs et Too Good To Go interviennent dans le cadre de leur activité professionnelle. Un litige relatif à leur relation commerciale relève donc du tribunal de commerce. La compétence territoriale peut dépendre des règles applicables au contrat, notamment d'une éventuelle clause valable, ou des règles de droit commun. Pour répondre à la question, le tribunal compétent par nature est le tribunal de commerce.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le tribunal de commerce est compétent pour ce litige commercial.

### Question au choix

**Question 3.3. Montrer que l'adhésion à la plateforme aurait un impact sur différentes dimensions de la performance de l'établissement.**

L'adhésion peut améliorer la performance économique en générant des recettes sur des produits qui auraient pu être jetés, même si les frais de la plateforme réduisent la marge. Elle peut renforcer la performance commerciale en donnant de la visibilité à l'établissement et en attirant de nouveaux clients, susceptibles de revenir. Enfin, elle contribue à la performance environnementale et sociétale en donnant une seconde vie à des produits consommables et en participant à la lutte contre le gaspillage alimentaire. Ces effets dépendent du nombre de paniers effectivement vendus.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Recettes et visibilité potentielles accrues, clients nouveaux et invendus valorisés avec moins de gaspillage.

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

Pour informer les clients de sa démarche anti-gaspillage, Chez mes sœurs peut associer plusieurs supports complémentaires :

- Afficher au kiosque et au restaurant une information sur les paniers, leur réservation et les horaires de retrait.
- Publier des messages sur les réseaux sociaux et le site de l'établissement, avec un renvoi vers Too Good To Go.
- Ajouter une mention sur les menus, les tickets et les supports de click and collect.
- Présenter les résultats de la démarche, par exemple le nombre de paniers vendus, à partir de données réellement suivies.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Communiquer au restaurant, au kiosque et en ligne, puis partager des résultats anti-gaspillage vérifiés.

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2022)

**Bilan de l'épreuve :** Cette épreuve de 4 heures, coefficient 16, est le baccalauréat technologique STHR d'économie et gestion hôtelière, session 2022, code 22-HREGHPO1. Le cas Chez mes sœurs étudie le développement d'un kiosque de produits frais et la gestion de ses invendus. Les compétences évaluées portent sur l'analyse du marché et de la RSE, les financements, les calculs comptables et de rentabilité, ainsi que la décision et la communication.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le financement participatif peut procurer des fonds, de la visibilité et une communauté, mais dépend de l'atteinte de l'objectif et entraîne des commissions.
- Pour un emprunt à annuités constantes, les intérêts annuels se calculent sur le capital dû en début de période.
- En amortissement par unité d'œuvre, la dotation dépend de la base amortissable et de la part des unités consommées dans le total prévu.
- Le seuil de rentabilité en valeur se calcule en divisant les charges fixes par le taux de marge sur charges variables.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Justifier chaque donnée calculée et mentionner explicitement toute hypothèse retenue.
- Distinguer les charges fixes des charges variables avant de compléter les annexes C et D.
- Pour l'amortissement par unité d'œuvre, rapporter les transactions de l'année au total prévisionnel sur cinq ans.
- Traiter toutes les questions du dossier 2 et choisir une seule question parmi celles proposées dans chacun des dossiers 1 et 3.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment vérifier la première ligne d'un tableau d'emprunt à annuités constantes ?**

Calculez les intérêts en multipliant le capital dû au début de l'année par le taux annuel. Soustrayez-les de l'annuité pour obtenir l'amortissement, puis déduisez cet amortissement du capital initial pour trouver le capital dû en fin d'année.

**Q : Comment calculer une dotation selon le nombre de transactions ?**

La base amortissable correspond au coût d'acquisition diminué de la valeur résiduelle. Multipliez cette base par le nombre de transactions de l'année, puis divisez le résultat par le total prévisionnel des transactions sur la durée d'amortissement.

**Q : Faut-il répondre aux deux questions au choix de chaque dossier ?**

Non. Dans les dossiers 1 et 3, traitez les questions obligatoires puis une seule des deux questions au choix. Le dossier 2 ne propose pas de question au choix : ses huit questions sont présentées successivement.

**Q : Quels calculs doivent être justifiés dans les annexes à rendre ?**

Le sujet demande de justifier toute information calculée. Présentez les formules, les données utilisées et les étapes utiles pour le remboursement de l'emprunt, l'amortissement, la ventilation des charges et le seuil de rentabilité.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bacsthr.fr/assets/annales/bac-sthr/Économie et gestion hôtelière/2022/Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2022 - 5-Sujet.pdf
**Ressources Bac STHR :** Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.