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 2023 • Code sujet : **23-HREGHME1** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Étude des concepts de restauration « Ô Saveurs », « Ô Cool » et « Ô Pato »** (3 questions) — **Page 3**
2. **Analyse de la performance d'exploitation du restaurant éphémère « Ô Cool »** (3 questions) — **Page 5**
3. **Mesure de la rentabilité de « Ô Pato »** (4 questions) — **Page 7**
4. **Gestion des ressources humaines** (3 questions) — **Page 10**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bacsthr.fr/assets/annales/bac-sthr/Économie et gestion hôtelière/2023/Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2023 - 1-Sujet.pdf

1. Étude des concepts de restauration « Ô Saveurs », « Ô Cool » et « Ô Pato »

Pauline Lafleur explore trois offres de restauration : son restaurant gastronomique Ô Saveurs, le restaurant éphémère Ô Cool et le kiosque Ô Pato au Canaille Club. Le dossier invite à distinguer leurs clientèles, à expliquer l'intérêt des restaurants éphémères et à déterminer les facteurs de leur réussite.

Question 1.1. Présenter sous forme de tableau les trois offres de restauration proposées par la cheffe étoilée et leurs cibles respectives.

Offre	Concept	Clientèle cible
Ô Saveurs	Restaurant gastronomique étoilé, cuisine créative et deux menus proposés chaque jour	Amateurs de gastronomie recherchant une expérience raffinée
Ô Cool	Restaurant éphémère en plein air, cuisine variée et activités de loisirs	Familles, groupes d'amis et clientèle souhaitant une sortie conviviale
Ô Pato	Kiosque au Canaille Club proposant des tapas bistronomiques autour du canard	Visiteurs du food-court attirés par une offre originale inspirée de la gastronomie locale

Les trois offres associent des cadres, des cuisines et des expériences distincts pour toucher des clientèles différentes.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Ô Saveurs : amateurs de gastronomie. Ô Cool : familles et groupes. Ô Pato : visiteurs du Canaille Club attirés par les tapas au canard.

Question 1.2. Retrouver les raisons qui poussent les chefs à ouvrir des restaurants éphémères.

Un restaurant éphémère permet de développer l'activité en valorisant un lieu ou un cadre temporaire et de proposer une expérience culinaire nouvelle à des clientèles variées. Les chefs peuvent aussi tester des plats et des saveurs auprès de différents clients, repérer ceux qui rencontrent le plus de succès et s'appuyer sur ces préférences pour définir la carte d'un éventuel restaurant permanent. Changer de lieu permet enfin de renouveler l'offre et de toucher de nouveaux publics.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Développer l'activité, renouveler l'expérience et tester un concept, ses plats et les préférences de différentes clientèles.

Question 1.3. Identifier les facteurs clés de succès des restaurants éphémères.

Les facteurs clés de succès concernent le choix du lieu, l'offre proposée et la visibilité du restaurant :

- Choisir un espace adapté à l'installation, fréquenté et agréable pour les clients ciblés.

- Créer un cadre décoré en cohérence avec le thème et proposer une cuisine de qualité, originale et savoureuse.
- Communiquer efficacement sur le lieu et les évolutions du concept, notamment sur les réseaux sociaux.
- Soigner les assiettes et l'expérience client pour favoriser les recommandations et le bouche-à-oreille.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Lieu adapté et fréquenté, cadre cohérent, cuisine de qualité, communication visible et expérience client réussie.

2. Analyse de la performance d’exploitation du restaurant éphémère « Ô Cool »

Ô Cool est un restaurant de plein air de 600 places, ouvert pendant la saison estivale et soutenu par des recrutements supplémentaires. À partir de son compte de résultat et des données complémentaires, il faut établir des indicateurs de gestion, analyser l’exploitation et décider si l’expérience mérite d’être renouvelée.

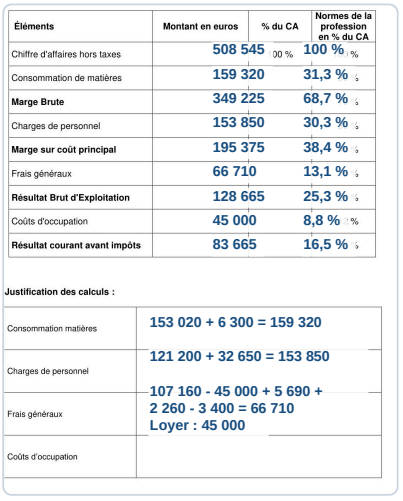
Question 2.1. Compléter le tableau de gestion du restaurant « Ô Cool » en annexe A, à rendre avec la copie, et justifier les calculs demandés.

Les montants sont calculés à partir du compte de résultat. Les frais généraux regroupent les charges externes hors loyer, les amortissements et les commissions sur paiements, diminués de la production consommée ou immobilisée.

Éléments	Montant (€)	% du CA	Norme (% du CA)
Chiffre d’affaires HT	508 545	100 %	100 %
Consommation de matières	159 320	31,3 %	30 %
Marge brute	349 225	68,7 %	70 %
Charges de personnel	153 850	30,3 %	30 %
Marge sur coût principal	195 375	38,4 %	40 %
Frais généraux	66 710	13,1 %	15 %
Résultat brut d’exploitation	128 665	25,3 %	25 %
Coûts d’occupation	45 000	8,8 %	12 %
Résultat courant avant impôts	83 665	16,5 %	13 %

Justifications : matières = 153 020 + 6 300 ; personnel = 121 200 + 32 650 ; frais généraux = 107 160 - 45 000 + 5 690 + 2 260 - 3 400 ; coûts d’occupation = loyer de 45 000 €.

Annexe A complétée



Éléments	Montant en euros	% du CA	Normes de la profession en % du CA
Chiffre d'affaires hors taxes	508 545	100 %	100 %
Consommation de matières	159 320	31,3 %	
Marge Brute	349 225	68,7 %	
Charges de personnel	153 850	30,3 %	
Marge sur coût principal	195 375	38,4 %	
Frais généraux	66 710	13,1 %	
Résultat Brut d'Exploitation	128 665	25,3 %	
Coûts d'occupation	45 000	8,8 %	
Résultat courant avant impôts	83 665	16,5 %	

Justification des calculs :

Consommation matières	153 020 + 6 300 = 159 320
Charges de personnel	121 200 + 32 650 = 153 850
Frais généraux	107 160 - 45 000 + 5 690 + 2 260 - 3 400 = 66 710
Coûts d'occupation	Loyer : 45 000

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat courant avant impôts : 83 665 €, soit 16,5 % du chiffre d'affaires.

Question 2.2. Proposer une analyse de la performance d'exploitation du restaurant « Ô Cool ».

Ô Cool réalise un résultat courant avant impôts positif de 83 665 €, soit 16,5 % du chiffre d'affaires, au-dessus de la norme de 13 %. Son résultat brut d'exploitation atteint 25,3 %, légèrement supérieur à la norme de 25 %.

- Les matières pèsent 31,3 % du CA, contre 30 % attendus, ce qui réduit la marge brute à 68,7 % au lieu de 70 %.
- Les charges de personnel sont proches de la norme : 30,3 % contre 30 %.
- Les frais généraux (13,1 %) et les coûts d'occupation (8,8 %) sont inférieurs aux normes respectives de 15 % et 12 %.

La performance est donc favorable, avec un coût matière à surveiller.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Performance favorable : résultat courant positif et supérieur à la norme, malgré un coût matière légèrement élevé.

Question 2.3. Conclure sur l'opportunité de renouveler cette expérience l'année suivante.

Renouveler Ô Cool paraît pertinent : l'activité dégage 83 665 € de résultat courant avant impôts et une marge de 16,5 % du CA, supérieure à la norme professionnelle de 13 %. Ces résultats témoignent d'une expérience rentable malgré les recrutements saisonniers.

Pour améliorer la performance lors de la prochaine saison, Pauline devra surtout maîtriser les achats de matières, dont le poids dépasse la norme de 1,3 point, et suivre régulièrement les coûts et les ventes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Renouveler Ô Cool et renforcer le contrôle du coût matière.

3. Mesure de la rentabilité de « Ô Pato »

Le kiosque Ô Pato vend des plats à base de canard au Canaille Club pendant la saison estivale 2022. Les données sur les ventes, les coûts matières, les redevances et les salaires servent à établir le compte de résultat par variabilité et à apprécier la rentabilité ainsi que l'intérêt du food-court.

Question 3.1. Justifier le montant des charges fixes et des charges variables du kiosque « Ô Pato » pour la saison 2022, en distinguant le coût matières, les redevances et le coût du personnel.

Les matières et les redevances augmentent avec les ventes : ce sont des charges variables. Les salaires sont fixes sur la saison. Les calculs, conformes au tableau de l'annexe 7, sont :

Charge	Calcul	Montant	Classement
Coût matières	76 590 × 20 %	15 318 €	Variable
Redevances	8 510 × 2,50 €	21 275 €	Variable
Personnel	(3 000 + 1 750) × 3 × 1,26	17 955 €	Fixe
Total		36 593 € variables ; 17 955 € fixes	

Le personnel correspond aux trois mois de la saison, cotisations patronales de 26 % comprises.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Charges variables : 36 593 €. Charges fixes : 17 955 €.

Question 3.2. Compléter le compte de résultat par variabilité de la saison 2022 en annexe B, à rendre avec la copie.

Le chiffre d'affaires est le prix moyen multiplié par le nombre de portions. Les pourcentages des charges variables, de la marge sur coûts variables et du résultat sont calculés sur le chiffre d'affaires. La case de pourcentage des charges fixes est barrée dans l'annexe.

Éléments	Montant en euros	%
Chiffre d'affaires HT	76 590	100 %
Charges variables	36 593	47,8 %
Marge sur coûts variables	39 997	52,2 %
Charges fixes	17 955	
Résultat	22 042	28,8 %

La marge sur coûts variables couvre les charges fixes et dégage un résultat positif.

Annexe B complétée

Éléments	Montant en euros	%
Chiffre d'affaires HT	76 590 €	100 %
Charges variables	36 593 €	47,8 %
Marge sur coûts variables	39 997 €	52,2 %
Charges fixes	17 955 €	
Résultat	22 042 €	28,8 %

Justification du chiffre d'affaires

Justification du calcul du chiffre d'affaires hors taxes :

CA HT = 9 € × 8 510 portions = 76 590 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : 76 590 €. Résultat bénéficiaire : 22 042 €.

Question 3.3. Calculer le seuil de rentabilité en euros et en nombre de portions à vendre par jour.

Le taux de marge sur coûts variables est de 39 997 / 76 590, soit 52,22 %. Le seuil en euros est donc les charges fixes divisées par ce taux. Par portion, la marge est de 9 € − 20 % du prix − 2,50 € de redevance, soit 4,70 €.

1. Seuil de chiffre d'affaires : 17 955 / (39 997 / 76 590) = 34 381,91 €.
2. Seuil en portions : 17 955 / 4,70 = 3 820,21, donc au moins 3 821 portions sur la saison.
3. Par jour : 3 821 / 90 = 42,46, soit 43 portions en moyenne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil : 34 381,91 €, soit 3 821 portions sur la saison et environ 43 portions par jour.

Question 3.4. Présenter à Pauline Lafleur les avantages financiers et non financiers liés à la participation à un food-court.

Le food-court apporte des avantages à la fois financiers et commerciaux :

- **Financiers :** pas besoin de créer un restaurant complet. La redevance comprend le container, le matériel, l'eau, l'électricité et le service ; elle varie selon les portions vendues.
- **Non financiers :** la fréquentation du Canaille Club et la diversité de ses animations donnent de la visibilité à Ô Pato et permettent de toucher une clientèle variée. Pauline peut tester ses tapas, recueillir les réactions des clients et faire connaître sa cuisine dans un cadre convivial.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Moins d'investissements, une fréquentation et une visibilité accrues, ainsi qu'un moyen de tester l'offre auprès d'une nouvelle clientèle.

4. Gestion des ressources humaines

Le dossier met en regard les difficultés d'attractivité et de fidélisation du secteur hôtelier et de la restauration avec la situation de l'équipe de Pauline Lafleur. Un article et les témoignages de trois salariés permettent d'identifier les pratiques de management et les effets de la fidélisation sur l'entreprise.

Question 4.1. Exposer les principaux problèmes qui se posent aujourd'hui en hôtellerie-restauration concernant la gestion du personnel.

Le secteur souffre d'une pénurie de main-d'œuvre et de nombreux départs : 130 000 à 150 000 emplois étaient vacants avant la crise sanitaire et 110 000 personnes ont quitté le secteur entre les confinements. Les principales difficultés sont :

- horaires longs, coupures, travail les week-ends et jours fériés, heures supplémentaires parfois non payées ;
- rémunérations jugées faibles, manque de reconnaissance et perspectives de promotion limitées ;
- management parfois très hiérarchique et équilibre difficile entre vie professionnelle et vie personnelle.

Ces conditions dégradent le bien-être et rendent le secteur moins attractif.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Pénurie et départs liés aux horaires difficiles, aux rémunérations jugées faibles, au manque de reconnaissance et de perspectives, ainsi qu'à un management peu attractif.

Question 4.2. Repérer les actions mises en œuvre par Pauline Lafleur pour attirer et fidéliser son personnel.

Attirer	Fidéliser
Annonce de recrutement en ligne ; sélection parmi une centaine de candidatures.	Ambiance chaleureuse, équipe soudée et moments partagés hors service.
Image d'un restaurant gastronomique étoilé et cadre apprécié.	Apprentissage, confiance, évolution professionnelle et reconnaissance.
Organisation qui préserve les week-ends selon les témoignages.	Communication, initiatives et participation aux choix et à l'amélioration du service.

Les témoignages soulignent aussi l'embauche de Benjamin après un stage, sa progression de commis à chef exécutif et la possibilité pour l'équipe de donner son avis.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recrutement en ligne et valorisation de l'établissement ; fidélisation par l'ambiance, l'apprentissage, l'évolution, la confiance, la participation et des week-ends préservés.

Question 4.3. Montrer que la fidélisation du personnel améliore la performance globale de l'entreprise.

La fidélisation soutient les performances économique, commerciale et sociale. Des salariés expérimentés maîtrisent mieux leur travail ; une équipe stable gagne en efficacité et fournit un service régulier, favorable à la satisfaction des clients et à la réputation du restaurant.

La stabilité limite aussi les départs, les recrutements et la formation répétée des nouveaux employés. La confiance, la reconnaissance, l'autonomie et les possibilités d'évolution renforcent la motivation et la coopération. Chez Ô Saveurs, les salariés citent notamment l'apprentissage, la communication et leur participation aux choix : ces pratiques favorisent leur engagement et la qualité du service.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La fidélisation réduit les coûts de rotation, renforce les compétences et la motivation, améliore le service client et soutient durablement la rentabilité et la réputation.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BAC STHR

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2023)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve d'Économie et gestion hôtelière du baccalauréat technologique STHR, session 2023, porte le code 23-HREGHME1, dure quatre heures et a un coefficient 16. Autour des concepts de Pauline Lafleur, Ô Cool et Ô Pato, les quatre dossiers évaluent l'étude de marché, l'analyse de gestion, la rentabilité et la gestion des ressources humaines.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge brute = chiffre d'affaires HT moins consommation de matières.
- Marge sur coût principal = marge brute moins charges de personnel.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires HT moins charges variables.
- Seuil de rentabilité en euros = charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer charges fixes et charges variables selon leur lien avec le niveau d'activité.
- Justifier les calculs et vérifier la cohérence entre montants, pourcentages et chiffre d'affaires.
- Comparer les indicateurs d'Ô Cool aux normes professionnelles figurant dans l'annexe A.
- Appuyer les analyses sur les annexes et relier les constats à une conclusion argumentée.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le chiffre d'affaires HT de Ô Pato à partir des données de vente ?

Multipliez le nombre de plats vendus pendant la saison par le prix moyen HT d'un plat. Présentez l'opération et le résultat dans l'annexe B, comme demandé.

Q : Comment convertir le seuil de rentabilité en portions à vendre par jour ?

Divisez le seuil de rentabilité en euros par la marge sur coût variable unitaire pour obtenir le nombre de portions à vendre sur la saison. Divisez ensuite ce nombre par les 90 jours d'activité.

Q : Comment organiser son temps dans cette épreuve de quatre heures ?

Le sujet comporte quatre dossiers notés sur 26, 25, 24 et 25 points. Répartissez votre temps en fonction du barème, gardez du temps pour remplir les annexes à rendre et vérifiez vos calculs avant la fin.

Q : Qu'attend le jury dans les calculs et les analyses de ce sujet ?

Toute information calculée doit être justifiée. Présentez clairement les formules et les unités, mobilisez les annexes et les normes pertinentes, puis reliez les résultats à une conclusion cohérente.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacsthr.fr/assets/annales/bac-sthr/Économie et gestion hôtelière/2023/Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2023 - 1-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.