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 2024 • Code sujet : **24-HREGHME3** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyser la performance actuelle (2 questions) **Page 3**

2. Recruter du personnel (4 questions) **Page 5**

3. Analyser la rentabilité de l'investissement envisagé (4 questions) **Page 7**

4. Communiquer et fidéliser la clientèle (5 questions) **Page 10**

5. 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/2024/Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2024 - 1-Sujet.pdf

1. Analyser la performance actuelle

La Marmite est un restaurant bistronomique de Chablis dont le gérant veut évaluer les résultats avant d'envisager un agrandissement. Les comptes de résultat, tableaux de gestion et indicateurs commerciaux de 2022 et 2023 permettent d'étudier sa performance économique et commerciale.

Question 1.1. À partir des annexes 1 à 3 et de vos connaissances, justifier pour 2023 le calcul du coût matières, des charges de personnel, des frais généraux, du coût d'occupation, de la capacité maximum annuelle, du taux de fréquentation et du ticket moyen.

Le coût matières tient compte de la variation de stock et exclut le coût des repas fournis au personnel. Les charges de personnel additionnent salaires et charges sociales. Les frais généraux et le coût d'occupation se calculent à partir des soldes de gestion. La capacité annuelle dépend des places offertes à chaque service et des semaines d'ouverture. Le taux de fréquentation rapporte les couverts réalisés à cette capacité ; le ticket moyen rapporte le chiffre d'affaires au nombre de couverts.

Élément	Calcul	Résultat 2023
Coût matières	99 555 - 13 046 - 2 592	83 917 €
Charges de personnel	68 770 + 10 524	79 294 €
Frais généraux	136 533 - 62 944	73 589 €
Coût d'occupation	62 944 - 31 956	30 988 €
Capacité maximum annuelle	30 × 7 × 47	9 870 couverts
Taux de fréquentation	7 888 ÷ 9 870 × 100	79,92 %, soit 80 %
Ticket moyen HT	299 744 ÷ 7 888	38 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Coût matières : 83 917 € ; personnel : 79 294 € ; frais généraux : 73 589 € ; occupation : 30 988 € ; capacité : 9 870 couverts ; fréquentation : 80 % ; ticket moyen : 38 € HT.

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

La performance économique progresse nettement en 2023. Le chiffre d'affaires augmente de 78 656 € par rapport à 2022 ; les couverts réalisés passent de 6 909 à 7 888, le taux de fréquentation de 70 % à 80 % et le ticket moyen de 32 € à 38 € HT.

La marge brute passe de 72 % à 78 % du chiffre d'affaires. Le résultat brut d'exploitation progresse de 32 179 € à 62 944 €, tandis que le résultat courant avant impôts passe de 447 € à 31 956 €. Le coût matières et les frais généraux augmentent en proportion du chiffre d'affaires, mais la baisse relative des charges de personnel et du coût d'occupation permet une forte amélioration de la rentabilité.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

La performance s’améliore fortement : le résultat courant avant impôts atteint 31 956 € en 2023, contre 447 € en 2022.

2. Recruter du personnel

L'agrandissement envisagé nécessite le recrutement d'un sommelier et d'un cuisinier, et le gérant étudie l'embauche d'Alexandra Vanden, sommelière expérimentée. Les conditions de rémunération et les prévisions de gestion servent à calculer son coût pour l'établissement et à apprécier l'intérêt du recrutement.

Question 2.1. Préciser le type de contrat de travail le mieux adapté aux recrutements du sommelier et du cuisinier, puis justifier votre réponse.

Le **CDI à temps plein** convient aux deux recrutements : l'agrandissement vise une activité durable et l'accueil de groupes toute l'année. Les besoins de sommelier et de cuisinier correspondent donc à des emplois permanents. Rien dans le sujet ne signale un besoin temporaire ou saisonnier qui justifierait un CDD. Le temps plein est adapté à l'activité régulière prévue, sous réserve de respecter les durées maximales de travail et les repos réglementaires.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recruter le sommelier et le cuisinier en CDI à temps plein, car les postes répondent à des besoins permanents de l'établissement.

Question 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 permet à l'employeur d'évaluer les compétences professionnelles du salarié et son adaptation aux missions, à l'équipe et au fonctionnement du restaurant. Le salarié peut vérifier de son côté que le poste, les conditions de travail et l'établissement correspondent à ses attentes. Chacun peut ainsi décider de poursuivre ou non la relation de travail avant sa confirmation définitive. La rupture reste soumise aux délais de prévenance et aux règles applicables.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Elle permet à l'employeur d'évaluer le salarié et à celui-ci de vérifier que le poste et les conditions de travail lui conviennent.

Question 2.3. À partir des annexes 4 et 5, calculer le coût annuel de la sommelière pour le restaurant en complétant l'annexe A.

Le contrat prévoit 39 heures par semaine : les heures au-delà de 35 heures sont donc majorées de 10 %. On reprend les volumes mensuels indiqués dans l'annexe A, puis on ajoute les repas à la rémunération brute. Les cotisations patronales représentent 28 % de ce brut. Le coût employeur annuel est obtenu en multipliant le coût mensuel par 12. Les montants du tableau sont arrondis au centime à chaque étape.

Élément	Justification	Montant
Salaire mensuel de base	151,67 × 15,60	2 366,05 €
Heures supplémentaires	17,33 × 15,60 × 1,10	297,38 €
Avantages en nature	4,10 × 40	164,00 €
Salaire brut mensuel	2 366,05 + 297,38 + 164,00	2 827,43 €
Cotisations sociales patronales mensuelles	2 827,43 × 28 %	791,68 €
Coût employeur mensuel	2 827,43 + 791,68	3 619,11 €
Coût employeur annuel	3 619,11 × 12	43 429,32 €

Annexe A complétée : coût salarial annuel

Éléments de rémunération	Justification des calculs	Montant en euros pour la sommelière
Salaire mensuel de base (151,67 heures par mois)	151,67 × 15,60	2 366,05 €
Heures supplémentaires (17,33 heures par mois)	17,33 × 15,60 × 1,10	297,38 €
Avantages en nature par mois	4,10 × 40	164,00 €
Salaire brut mensuel	2 366,05 + 297,38 + 164,00	2 827,43 €
Cotisations sociales patronales mensuelles	2 827,43 × 28 %	791,68 €
Coût employeur mensuel	2 827,43 + 791,68	3 619,11 €
Coût employeur annuel	3 619,11 × 12	43 429,32 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le coût employeur annuel prévisionnel de la sommelière s'élève à 43 429,32 €, soit 3 619,11 € par mois.

Question 2.4. Conclure sur la pertinence du recrutement de cette sommelière.

Le recrutement paraît pertinent : la sommelière possède une expérience en restauration et peut valoriser la carte des vins par des dégustations ou des visites de domaines, en lien avec la clientèle d'affaires et les séminaires. Le prévisionnel prévoit 165 620 € de charges de personnel, contre 79 294 € en 2023, soit une hausse de 86 326 €. Le coût annuel de la sommelière est inférieur à cette hausse. Le projet prévoit aussi un résultat courant avant impôts positif de 61 469 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Recrutement pertinent : les compétences de la sommelière servent le projet et son coût annuel de 43 429,32 € s'inscrit dans le prévisionnel.

3. Analyser la rentabilité de l’investissement envisagé

L'aménagement de l'ancienne écurie doit doubler la capacité d'accueil du restaurant et permettre l'ouverture d'une salle supplémentaire en janvier 2025, les travaux étant financés par emprunt. Les prévisions d'activité et les règles de variabilité des charges servent à établir des résultats prévisionnels et à évaluer la rentabilité du projet.

Question 3.1. À partir des annexes 5, 6 et 7 et de vos connaissances, compléter le tableau de variabilité des charges pour 2025 en annexe B.

Le coût matières est entièrement variable. Les charges de personnel sont réparties à 10 % en variables et 90 % en fixes ; les frais généraux à 20 % et 80 %. Le coût d’occupation est entièrement fixe. Les montants sont arrondis à l’euro.

Charges	Variables	Fixes
Coût matières	147 024 €	0 €
Charges de personnel	16 562 €	149 058 €
Frais généraux	18 718 €	74 871 €
Coût d’occupation	0 €	57 382 €
Total	**182 304 €**	**281 311 €**

Le total des charges réparties est de 463 615 €.

Annexe B complétée

Charges	Montant	Variables	Fixes
Coût matières	147 024 €	147 024	0
Charges de personnel	165 620 €	16 562	149 058
Frais généraux	93 589 €	18 718	74 871
Coût d'occupation	57 382 €	0	57 382
Total	463 615 €	182 304	281 311

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges variables : 182 304 € ; charges fixes : 281 311 €.

Question 3.2. À partir des annexes 5, 6 et 7 et de vos connaissances, compléter le compte de résultat par variabilité pour 2025 en annexe C.

Le compte de résultat reprend les charges variables et fixes calculées en annexe B. La marge sur charges variables est le chiffre d’affaires diminué des charges variables ; le résultat courant avant impôts est obtenu après déduction des charges fixes. Les montants et pourcentages sont arrondis à deux décimales, comme demandé.

Éléments	Montant (€)	% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	525 084	100,00 %
Charges variables	182 304	34,72 %
Marge sur charges variables	342 780	65,28 %
Charges fixes	281 311	53,57 %
Résultat courant avant impôts	61 469	11,71 %

Annexe C complétée

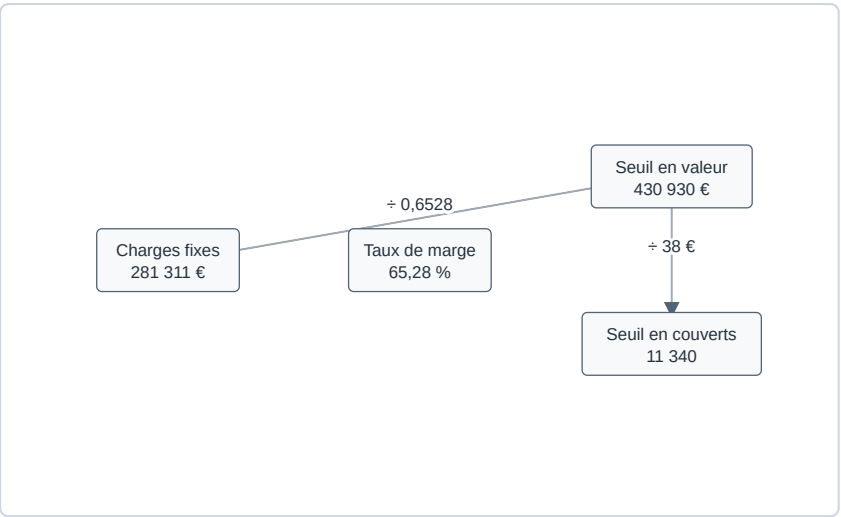
Éléments	Montant en euros	%
Chiffre d'affaires	525 084	100,00
Charges variables	182 304	34,72
Marge sur charges variables	342 780	65,28
Charges fixes	281 311	53,57
Résultat Courant Avant Impôts	61 469	11,71

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur charges variables : 342 780 € ; résultat courant avant impôts : 61 469 €.

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

Le taux de marge sur charges variables arrondi est de 65,28 % et les charges fixes sont de 281 311 €. Le seuil de rentabilité vaut donc 281 311 ÷ 0,6528, soit environ 430 930 €. Avec un ticket moyen HT de 38 €, cela correspond à 430 930 ÷ 38, soit 11 340 couverts arrondis. Rapporté à la capacité annuelle de 19 740 couverts, le taux de fréquentation nécessaire est d'environ 57 %.



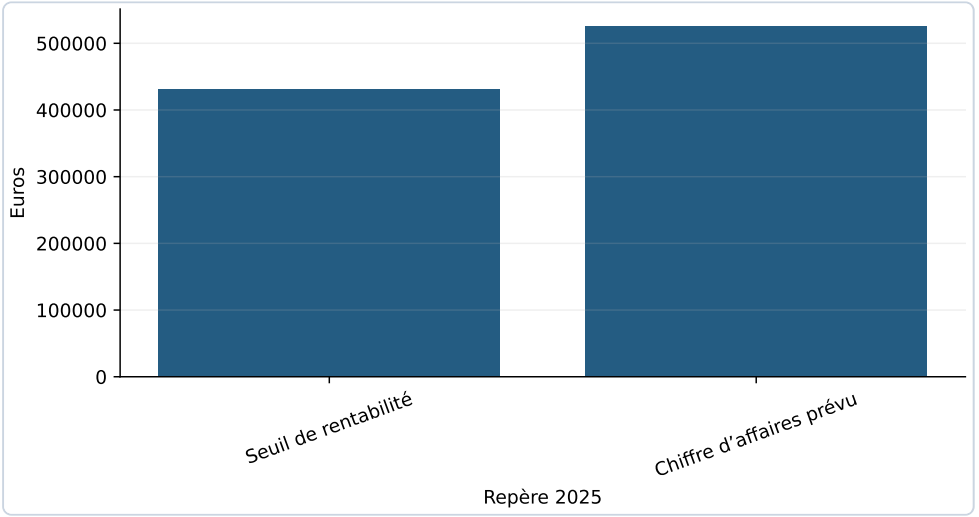
Seuil établi à partir des charges fixes, du taux de marge sur charges variables et du ticket moyen HT.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 430 930 €, soit 11 340 couverts et environ 57 % de fréquentation.

Question 3.4. Conclure sur la pertinence du projet.

Selon les prévisions, le projet est rentable : le chiffre d'affaires de 525 084 € dépasse le seuil de 430 930 €, et le résultat courant avant impôts atteint 61 469 €. Les 13 818 couverts prévus sont supérieurs aux 11 340 nécessaires ; la fréquentation prévue de 70 % dépasse les 57 % du seuil. La rentabilité dépend toutefois de la réalisation de ces prévisions et du financement des travaux par emprunt.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Projet pertinent selon les prévisions : résultat courant avant impôts de 61 469 € et marge de sécurité de 94 154 €.

4. Communiquer et fidéliser la clientèle

L'agrandissement doit attirer une clientèle d'affaires et de séminaires, dont les attentes concernant le lieu, le menu et les animations sont décrites dans un document support. Pour fidéliser sa clientèle actuelle, le restaurateur étudie également les fonctions de réservation, de gestion des clients et de communication du logiciel Zenchef.

Question 4.1. À partir de l'annexe 8 et de vos connaissances, préciser les attentes de la clientèle séminaire au restaurant.

Les organisateurs recherchent un lieu adapté à l'objectif du séminaire et aux participants :

- Accessible, confortable, spacieux et équipé selon les besoins : wifi, vidéoprojecteur, sonorisation.
- Doté d'un cadre agréable, élégant ou original, cohérent avec le thème de l'événement.
- Proposant un menu flexible, adapté aux goûts, aux allergies et aux régimes alimentaires, éventuellement personnalisé.
- Offrant une animation pertinente, encadrée par un professionnel, qui favorise la convivialité, la cohésion ou les échanges.

Une organisation fiable et un service adapté au programme sont également attendus.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Lieu accessible, confortable et équipé, cadre adapté, menu flexible et animation professionnelle cohérente avec le séminaire.

Question 4.2. Montrer que le projet d'agrandissement peut répondre aux attentes de cette clientèle.

1. L'aménagement de l'ancienne écurie double la capacité de 30 à 60 couverts et permet de mieux accueillir ou privatiser des groupes.
2. Le restaurant, installé dans un ancien relais de poste au cœur de Chablis, peut offrir un cadre de caractère, au sein d'un territoire viticole.
3. La cuisine bourguignonne et la carte des vins locaux se prêtent à des menus thématiques. Une animation autour du vin ou une visite de domaine peut compléter le déjeuner.

L'accessibilité, les équipements nécessaires et l'adaptation des menus restent à prévoir pour répondre pleinement aux attentes.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La salle agrandie et privatisable, le cadre de Chablis, la cuisine régionale et les animations œnologiques peuvent séduire les groupes.

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

Moyen	Usage
Site internet et réseaux sociaux	Présenter la salle, les offres, les menus, les équipements et les animations avec des photos.
Prospection directe	Contacter les entreprises, agences événementielles et organisateurs de séminaires.
Partenariats locaux	Mobiliser hôtels, acteurs touristiques et domaines viticoles comme prescripteurs.
Supports commerciaux	Diffuser une brochure et proposer un devis adapté à chaque demande.

Les informations pratiques, notamment sur l'accès et les équipements, doivent être précises. Les avis clients et une réponse rapide aux demandes renforcent la confiance des organisateurs.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Site et réseaux sociaux, prospection ciblée, partenariats locaux et supports commerciaux avec offres et devis personnalisés.

Question 4.4. **À partir de l'annexe 9 et de vos connaissances, présenter le logiciel Zenchef.**

Zenchef est une solution numérique de réservation et de gestion de la présence en ligne des restaurants. Elle centralise les réservations reçues par différents canaux et permet de les gérer sur ordinateur, téléphone ou tablette. Elle propose notamment un plan de salle digital, la création ou la modification d'un site internet et la gestion des avis vérifiés. La plateforme fonctionne par abonnement, sans commission sur les réservations. Le restaurateur garde la propriété de son fichier clients, qui demeure privé, et peut l'intégrer à ses actions de gestion et de communication.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Zenchef centralise les réservations et propose des outils de gestion numérique par abonnement, sans commission, tout en laissant au restaurant son fichier clients.

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

Zenchef facilite des actions de fidélisation suivies et personnalisées :

- Le fichier clients permet de recontacter les convives et de leur envoyer des newsletters sur les menus et événements.
- Les informations consignées sur leurs fiches aident à personnaliser l'accueil lors d'une nouvelle visite.
- La réservation en ligne simplifie le parcours client, tandis que les avis vérifiés permettent de recueillir des retours et d'y répondre.

Le restaurateur conserve la propriété de son fichier clients, même s'il cesse d'utiliser la plateforme, et peut donc poursuivre ses actions de fidélisation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le fichier clients, les newsletters, l’accueil personnalisé, la réservation simplifiée et le suivi des avis encouragent les retours.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2024)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve d'Économie et gestion hôtelière du baccalauréat technologique STHR, session 2024, porte le code 24-HREGHME3, dure 4 heures et a un coefficient de 16. Le cas du restaurant La Marmite mobilise quatre dossiers : analyse de performance, recrutement, rentabilité de l'agrandissement, communication et fidélisation. Les compétences évaluées associent calculs de gestion, analyse économique et propositions commerciales.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Capacité maximum annuelle = couverts disponibles par service × services hebdomadaires × semaines d'ouverture.
- Taux de fréquentation = nombre de couverts réalisés ÷ capacité maximum annuelle × 100.
- Marge sur charges variables = chiffre d'affaires - charges variables ; elle contribue à couvrir les charges fixes.
- Seuil de rentabilité en couverts = seuil de rentabilité en valeur ÷ ticket moyen hors taxes.

Points de vigilance & attentes du jury

- Justifier les calculs en indiquant les formules, les montants et les unités.
- Comparer les montants et les pourcentages de 2022 et 2023 avant de conclure sur la performance.
- Appliquer à chaque charge les taux de variabilité indiqués dans l'annexe 6.
- Respecter les arrondis des annexes et mentionner explicitement toute hypothèse retenue.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la capacité annuelle et le taux de fréquentation du restaurant ?

Multipliez les couverts disponibles par service par le nombre de services par semaine et le nombre de semaines d'ouverture. Divisez les couverts réalisés par cette capacité annuelle, puis multipliez par 100 pour obtenir le taux de fréquentation.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité à partir des charges variables et fixes ?

Calculez la marge sur charges variables en soustrayant les charges variables du chiffre d'affaires, puis son taux par rapport au chiffre d'affaires. Le seuil de rentabilité en valeur correspond aux charges fixes divisées par ce taux.

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

Le sujet comporte quatre dossiers notés respectivement sur 28, 21, 26 et 25 points. Répartissez le temps selon ces pondérations, gardez une marge pour vérifier vos calculs et n'oubliez pas de compléter les annexes A, B et C à rendre.

Q : Quels critères de présentation et d'arrondi faut-il respecter ?

Toute information calculée doit être justifiée et toute hypothèse explicitée. Arrondissez les montants de l'annexe B à l'euro entier ; pour l'annexe C, arrondissez les montants et les pourcentages à deux chiffres après la virgule.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacsthr.fr/assets/annales/bac-sthr/Économie et gestion hôtelière/2024/Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2024 - 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.