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

Série :

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

ÉCONOMIE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉPREUVE DU MERCREDI 11 SEPTEMBRE 2024

ÉTUDE DE CAS

Durée : 4 heures Coefficient : 16

SUJET

Documents à rendre avec la copie :

- Annexe A page 12
- Annexes B et C page 13

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 13 pages numérotées 1/13 à 13/13.

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

La Marmite			
Le sujet comporte 4 dossiers indépendants.		Barème	Page
Dossier 1	**Analyser la performance actuelle**	28	4
Dossier 2	**Recruter du personnel**	21	4
Dossier 3	**Analyser la rentabilité de l'investissement envisagé**	26	5
Dossier 4	**Communiquer et fidéliser la clientèle**	25	5
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	Compte de résultat 2023 de la Marmite		6
Annexe 2	Tableaux de gestion 2022 et 2023		7
Annexe 3	Indicateurs commerciaux 2022 et 2023		7
Annexe 4	Éléments de rémunération négociés avec la sommelière		8
Annexe 5	Tableau de gestion prévisionnel et indicateurs commerciaux		8
Annexe 6	Tableau de répartition des charges par variabilité pour 2025		9
Annexe 7	Indicateurs de rentabilité en 2025		9
Annexe 8	Comment organiser un déjeuner séminaire réussi ?		10
Annexe 9	Le logiciel Zenchef		11
Annexe A	Calcul du coût salarial annuel de la sommelière pour 2023 **(à rendre avec la copie)**		12
Annexe B	Tableau de répartition des charges par variabilité pour 2025 (**à rendre avec la copie**)		13
Annexe C	Compte de résultat par variabilité en 2025 (**à rendre avec la copie**)		13

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 MARMITE

La Marmite est un restaurant bistronomique situé en plein cœur du centre de Chablis, dans l'Yonne en Bourgogne.

Romain Lefebvre, chef de cuisine et titulaire d'un BTS Hôtellerie Restauration a acheté La Marmite, il y a 5 ans, à son ancien patron. Le restaurant est situé dans un ancien relais de poste. Il s'agit d'un bâtiment en pierre de taille, composé d'une auberge et d'une écurie.

La Marmite est une institution à Chablis. La formule complète à 30 € change tous les quinze jours et propose un choix parmi trois entrées, trois plats et trois desserts (26 € pour entrée/plat ou plat/dessert et 19 € pour le plat). Le chef propose une cuisine du terroir bourguignon tels que œufs meurette, bœuf bourguignon, escargots. Il bénéficie de la mention « Fait Maison » et du titre « Maitre restaurateur ».

La carte des vins, objet d'une grande attention, fait la part belle aux vins de l'Yonne : Irancy à partir de 26 €, Chablis à partir de 35 €. Les grands crus de bourgogne sont aussi magnifiquement représentés.

Les services sont assurés midi et soir les vendredis et samedis et tous les midis du mardi au jeudi, soit 7 services par semaine pendant 47 semaines. La salle ne peut accueillir que 30 convives. Il refuse régulièrement des clients faute de place.

L'ouverture de la Cité des Vins et des Climats de Bourgogne en mai 2023 à Chablis et l'hôtel Gras, siège du Bureau Interprofessionnel des Vins de Bourgogne, attirent une nouvelle clientèle séminaires et affaires.

Le restaurateur envisage d'agrandir sa capacité d'accueil. À cet effet, il compte aménager l'ancienne écurie attenante au restaurant, ce qui lui permettrait de doubler le nombre de couverts disponibles.

Cette salle supplémentaire pourra être facilement privatisable, permettant un meilleur accueil des groupes, notamment en tourisme d'affaires. L'augmentation de l'activité nécessitera l'embauche de deux nouveaux salariés : un sommelier et un cuisinier.

Naturellement, Romain Lefebvre se pose la question de l'opportunité de ce projet. Il vous sollicite donc pour évaluer la performance actuelle de l'établissement et l'opportunité de ce projet d'agrandissement.

DOSSIER 1 – ANALYSER LA PERFORMANCE ACTUELLE

Avant d'envisager l'agrandissement, Romain Lefebvre souhaite analyser la performance de l'établissement.

À partir des annexes 1 à 3 et de vos connaissances :

1.1 Justifier le calcul des éléments suivants pour l'année 2023 :
- le coût matières ;
- les charges de personnel ;
- les frais généraux ;
- le coût d'occupation ;
- la capacité maximum annuelle ;
- le taux de fréquentation ;
- le ticket moyen.

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

DOSSIER 2 – RECRUTER DU PERSONNEL

Rassuré sur la situation actuelle de l'exploitation de son établissement, Romain Lefebvre commence à réfléchir à son projet d'investissement. L'agrandissement du restaurant et l'accueil de groupes toute l'année nécessitent de recruter 2 salariés, un sommelier et un cuisinier. Romain Lefebvre vous demande de l'aider dans sa réflexion.

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

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

Afin d'attirer et fidéliser une clientèle amatrice de bons vins, Romain Lefebvre envisage aussi d'embaucher Alexandra Vanden, une jeune sommelière dynamique et créative. Après une formation à l'Institut Universitaire de la Vigne et du Vin de Dijon, Alexandra a travaillé dans différents domaines des coteaux de Bourgogne pour lesquels elle animait des ateliers d'œnologie. Elle dispose également d'une belle expérience en restauration, et s'est dit enthousiaste à l'idée de proposer des animations autour du vin (visites de domaines viticoles et de caves, dégustation…).

À partir des annexes 4 et 5 :

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

2.4 Conclure sur la pertinence du recrutement de cette sommelière.

DOSSIER 3 – ANALYSER LA RENTABILITÉ DE L'INVESTISSEMENT ENVISAGÉ

L'aménagement de l'écurie attenant au restaurant actuel permettrait de doubler la capacité d'accueil de l'établissement. Un emprunt financerait les travaux d'aménagements. Monsieur Lefebvre a établi les données prévisionnelles avec son expert-comptable afin de vérifier la rentabilité de cet investissement. Les travaux se dérouleraient fin 2024 pour une ouverture de la salle supplémentaire en janvier 2025.

À partir des annexes 5, 6 et 7 et de vos connaissances :

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

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

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

3.4 Conclure sur la pertinence du projet.

DOSSIER 4 – COMMUNIQUER ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

L'agrandissement du restaurant a pour objectif d'augmenter la capacité d'accueil et de pouvoir attirer une nouvelle clientèle d'affaires et séminaires. Romain Lefebvre est conscient qu'il doit adapter ses moyens de communication à cette clientèle et vous demande de l'aide.

À partir de l'annexe 8 et de vos connaissances :

4.1 Préciser les attentes de la clientèle séminaire au restaurant.

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

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

De plus, il souhaite renforcer la fidélisation de la clientèle actuelle. Des amis restaurateurs lui ont parlé de Zenchef qui semble énormément les satisfaire.

À partir de l'annexe 9 et de vos connaissances :

4.4 Présenter le logiciel Zenchef.

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

ANNEXE 1 – Compte de résultat 2023 de la Marmite (en €)

CHARGES		PRODUITS	
Charges d'exploitation		**Produits d'exploitation**	
Achats de marchandises		Ventes de marchandises	
Variation de stocks marchandises		Production vendue (biens et services)	299 744
Achats de matières premières	99 555	**Montant du chiffre d'affaires**	**299 744**
Variation de stocks matières premières	-13 046	Production stockée	
Autres achats et charges externes (1)	74 240	Production immobilisée et consommée (3)	2 592
Impôts, taxes et versements assimilés	948	Subventions d'exploitation	
Salaires et traitements	68 770		
Charges sociales	10 524	Autres produits	
Dotations aux amortissements, dépréciations et prov	22 897		
Autres charges	205		
Total 1	**264 093**	**Total 1**	**302 336**
Charges financières		**Produits financiers**	
Intérêts et charges assimilées (2)	6 287		
Total 2	**6 287**	**Total 2**	0
Charges exceptionnelles		**Produits exceptionnels**	
Total 3	0	**Total 3**	0
Impôts sur les bénéfices			
TOTAL DES CHARGES	270 380	**TOTAL DES PRODUITS**	302 336
Résultat (bénéfice)	31 956	Résultat (perte)	
TOTAL GÉNÉRAL	302 336	**TOTAL GÉNÉRAL**	302 336

(1) dont loyer du local 6 000 €
(2) dont commissions sur moyens de paiement 4 196 €
(3) coût des repas fournis au personnel

ANNEXE 2 – Tableaux de gestion 2022 et 2023 (en €)

Éléments	2022	%	2023	%
Chiffre d'affaires	**221 088**	**100 %**	**299 744**	**100 %**
Coût matières	61 905	28 %	83 917	30 %
Marge brute	**159 183**	**72 %**	**215 827**	**78 %**
Charges de personnel	72 186	33 %	79 294	29 %
Marge sur coût principal	**86 997**	**39 %**	**136 533**	**49 %**
Frais généraux	54 818	25 %	73 589	27 %
Résultat Brut d'Exploitation	**32 179**	**15 %**	**62 944**	**23 %**
Coût d'occupation	31 732	14 %	30 988	11 %
Résultat courant avant impôts	**447**	**1 %**	**31 956**	**12 %**

ANNEXE 3 – Indicateurs commerciaux 2022 et 2023

Indicateurs commerciaux	2022	2023
Capacité de la salle en couverts	30	30
Services par semaine	7	7
Nombre semaines d'ouverture	47	47
Capacité maximum annuelle	9 870	9 870
Ticket moyen HT	32,00 €	38,00 €
Nombre de couverts réalisés par an	6 909	7 888
Taux de fréquentation annuelle	70 %	80 %

ANNEXE 4 – Éléments de rémunération négociés avec la sommelière

- La sommelière sera embauchée en CDI, à temps plein pour 39 heures hebdomadaires à partir du 1er janvier 2025 ;
- Sa rémunération horaire brute sera de 15,60 €, niveau 4 échelon 1 ;
- Elle bénéficiera d'heures supplémentaires majorées de 10 % au-delà de 35 heures hebdomadaires ;
- Le taux de cotisations sociales patronales est évalué à 28 % ;
- Elle bénéficiera d'avantages en nature nourriture de 4,10 € garanti par repas avec 40 repas mensuels ;
- En outre, elle aura droit à 5 semaines de congés payés par an.

ANNEXE 5 – Tableau de gestion prévisionnel et indicateurs commerciaux

Tableau de gestion prévisionnel 2025

Éléments	Montants (en €)	%
Chiffre d'affaires	**525 084**	**100 %**
Coût matières	147 024	28 %
Marge brute	**378 060**	**72 %**
Charges de personnel	165 620	32 %
Marge sur coût principal	**212 440**	**40 %**
Frais généraux	93 589	18 %
Résultat Brut d'Exploitation	**118 851**	**23 %**
Coût d'occupation	57 382	11 %
Résultat courant avant impôts	**61 469**	**12 %**

Indicateurs commerciaux prévisionnels 2025

Capacité de la salle en couverts	60
Services par semaine	7
Nombre semaines ouverture	47
Capacité maximum annuelle	19 740
Ticket moyen HT	38,00 €
Nombre de couverts réalisés	13 818
Taux de fréquentation	70 %

ANNEXE 6 – Tableau de répartition des charges par variabilité pour 2025

Éléments	Charges variables	Charges fixes
Coût matières	100 %	
Charges de personnel	10 %	90 %
Frais généraux	20 %	80 %
Coût d'occupation		100 %

ANNEXE 7 – Indicateurs de rentabilité pour 2025

Seuil de rentabilité	430 930 €
Seuil de rentabilité en nombre de couverts	11 340 couverts
Taux de fréquentation pour atteindre le seuil de rentabilité	57 %

ANNEXE 8 – Comment organiser un déjeuner séminaire réussi ?

Quelle entreprise n'a jamais fait de déjeuner séminaire ? Événement incontournable de la vie professionnelle, il permet de réunir collaborateurs, clients ou partenaires autour d'un repas convivial et d'une animation. Il peut avoir différents objectifs : renforcer la cohésion d'équipe, présenter un nouveau produit, fidéliser la clientèle... Voici des conseils pratiques pour organiser un séminaire réussi, en fonction de vos objectifs et du public visé.

Choisir le lieu : ne négligez pas le cadre

Le choix du lieu est essentiel pour la réussite d'un déjeuner séminaire. Il doit être facilement accessible (lignes de transport en commun, présence d'un parking, etc.), confortable, spacieux et équipé du matériel nécessaire (sonorisation, vidéoprojecteur, wifi, etc.).

Mais ce n'est pas tout. L'endroit sélectionné doit aussi correspondre à l'ambiance et au thème que vous souhaitez donner à votre événement. […] Pour un déjeuner élégant et raffiné, vous pouvez choisir un hôtel de charme au sein d'un village ou un restaurant gastronomique situé au cœur d'une grande ville.

Afin de sortir les collaborateurs du « train-train quotidien », certains organisateurs n'hésitent pas à miser sur l'aspect dépaysant et original de lieux insolites comme, entre autres, une péniche, une cabane dans les arbres ou un musée. « *Nous avons organisé notre dernier séminaire dans un vignoble local* », nous précise Laurie, coordinatrice d'événements d'une célèbre entreprise française. « *Cet environnement pittoresque a non seulement offert une pause bienvenue par rapport à l'environnement de bureau, mais a également stimulé des conversations créatives et constructives* ».

Choisir le menu : faîtes-vous accompagner

Choisir le bon menu, adapté à tous les participants peut parfois tenir de la gageure tant il est difficile, voire impossible, de satisfaire les goûts de chacun des collaborateurs invités.

« *Il est important de se faire accompagner par un professionnel (traiteur ou restaurateur) qui sera capable de vous aiguiller et proposer un menu flexible, répondant notamment aux risques liés aux allergies* », précise-t-elle. […] Les plus experts personnalisent le menu en fonction du thème du séminaire (sport, culture, œnologie…). Pour un séminaire sur le développement durable, ils vont proposer par exemple aux convives des produits bio, locaux et équitables.

Choisir l'animation : évitez les fioritures

Le choix de l'animation est aussi crucial pour la réussite d'un déjeuner séminaire. Il doit être en lien avec les objectifs, le public et le lieu de votre événement. L'animation peut être sous forme d'atelier dégustation autour du vin ou de la gastronomie locale, de jeu (quiz, blind test, escape game, etc.), de spectacle (humour, magie, musique, etc.), de conférence (motivationnelle, inspirante, informative, etc.), ou de workshop (créatif, sportif, culturel). […] Quel que soit le type d'activité sélectionné, faites appel à un professionnel qui vous accompagnera tout au long du déjeuner séminaire et qui vous proposera des activités adaptées à votre demande. […]

Source : d'après site Portail des PME

ANNEXE 9 – Le logiciel Zenchef

Zenchef, l'application qui facilite la vie des restaurateurs, 6 000 restaurateurs clients dans 15 pays, 25 000 000 de réservations, et toujours 0 % de commission. Et une ambition devenir leader en Europe avec 25 000 restaurants clients d'ici 2024. Zenchef, créée en 2011, est depuis devenue leader européenne des solutions de réservation en ligne indépendantes pour les restaurants. La plateforme s'est donnée pour principale mission de défendre l'indépendance des restaurateurs en mettant à leur disposition un système de réservation en « marque blanche » sans commissions, ni intermédiaires, intégrable directement sur leur site internet. Ces derniers paient un abonnement mensuel ou annuel et gardent ainsi la maîtrise totale de leur fichier clients, qui reste strictement privé.

#1 Qu'est-ce que Zenchef ?

Zenchef est un logiciel qui facilite la gestion de la réputation digitale de votre restaurant, à travers la mise en place de sites internet lisibles sur toutes les plateformes, mais aussi de toutes les réservations que vous recevez en ligne et par tous les canaux d'acquisition possibles (de passage, par téléphone, via Facebook, par SMS...).

#2 Que faire avec Zenchef ? Zenchef vous permet de :

- Centraliser et gérer sur une seule et même plateforme toutes les réservations que vous recevez par différents canaux (site internet, page Facebook ou autres),
- Recevoir et gérer vos réservations sur votre téléphone ou tablette, où que vous soyez, grâce aux applications mobiles,
- Mieux organiser le service grâce à un plan de salle digital et intuitif,
- Recevoir des avis vérifiés suite aux réservations de vos clients et de pouvoir y répondre facilement,
- Recontacter vos clients pour les faire revenir en ayant à votre disposition un fichier clients composé des coordonnées des convives qui ont réservé chez vous,
- Personnaliser l'accueil de vos clients grâce aux informations que vous pouvez noter sur leurs fiches,
- Envoyer des newsletters à vos clients pour les fidéliser et les informer des événements que vous organisez dans votre établissement,
- Modifier vous-même facilement votre site internet (vous avez le choix entre une quinzaine de modèles de sites sur votre espace Zenchef).

#3 Qu'est-ce qui distingue Zenchef des autres logiciels pour restaurants ? Zenchef a la particularité de :

- Ne pas prélever de commissions sur les réservations que vous recevez,
- Garantir des avis certifiés : seuls les convives ayant réservé dans votre restaurant et ayant honoré leurs réservations peuvent être en mesure de publier des avis,
- Laisser choisir vos clients quelle partie de leur avis ils souhaitent voir publiée et quelle partie doit demeurer privée (entre le gérant et eux),
- Vous laissez conserver la propriété de votre fichier clients même si vous ne souhaitez plus bénéficier de l'outil Zenchef,
- Chercher à se connecter avec le maximum de technologies possibles (logiciels de caisse, programmes de fidélité, sites apporteurs d'affaires...) utilisées par les restaurants pour vous faire gagner encore plus de temps dans la gestion des réservations.

Source : d'après le site internet zenchef.com

À rendre avec la copie

ANNEXE A – Calcul du coût salarial annuel de la sommelière pour 2025

Éléments de rémunération	Justification des calculs	Montant en euros pour la sommelière
Salaire mensuel de base (151,67 heures par mois)		
Heures supplémentaires (17,33 heures par mois)		
Avantages en nature par mois		
Salaire brut mensuel		
Cotisations sociales patronales mensuelles		
Coût employeur mensuel		
Coût employeur annuel		

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

À rendre avec la copie

ANNEXE B – Tableau de répartition des charges par variabilité pour 2025

Arrondir les montants en euros à l'entier.

Charges	Montant	Variables	Fixes
Coût matières	147 024 €		
Charges de personnel	165 620 €		
Frais généraux	93 589 €		
Coût d'occupation	57 382 €		
Total	463 615 €		

Justifications des calculs pour les charges de personnel :

Justifications des calculs pour les frais généraux :

ANNEXE C – Compte de résultat par variabilité pour 2025

Arrondir les montants en euros et les pourcentages à deux chiffres après la virgule.

Éléments	Montant en euros	%
Chiffre d'affaires		100,00
Charges variables		
Marge sur charges variables		
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.