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

Corrigé du sujet d'examen - Bac STHR - Économie et gestion hôtelière - Session 2025

Correction de l'Épreuve : Économie et Gestion Hôtelière

Baccalauréat Technologique STHR

Session : 2025

Durée : 4 heures

Coefficient : 16

Correction du Dossier 1 - La performance actuelle du restaurant « Le Pavillon Blanc »

Question 1.1 : Compléter le tableau de bord du restaurant pour 2024 en annexe A

Dans cette question, il est demandé de calculer et compléter les valeurs manquantes dans le tableau de bord.

Démarche :

- **Taux de fréquentation :**
  - Capacité d'accueil : 55 places
  - Ouverture : 2 services quotidiens, 6 jours par semaine, 48 semaines.
  - Calcul du potentiel d'accueil : 55 places x 2 services x 6 jours x 48 semaines = 15 840 repas.
  - Taux de fréquentation = (Nombre de repas vendus / Potentiel d'accueil) x 100 = (18 250 / 15 840) x 100 ≈ 115, jauni qui semble invraisemblable car supérieur à 100%. Revérification des chiffres : il faut plutôt baser le nombre de repas vendus sur le chiffre corrigé.
- **Ticket moyen hors taxes :**
  - Ticket moyen = Chiffre d'affaires HT / Nombre de repas vendus = 501 680 € / 18 250 ≈ 27,48 €.
- **Matières consommées :**
  - Coût matière (Achats de matières premières - Variation de stock) = 149 591 - (-350) = 149 591 + 350 = 149 941 €.
- **Coût du personnel :**
  - Coût du personnel = Salaires et traitements + Charges sociales = 171 626 + 53 942 = 225 568 €.
- **Frais généraux :**
  - Frais généraux = Charges financières + Charges exceptionnelles (non spécifiées ici, donc on peut légitimer d'utiliser les 4 516 € des charges financières) = 4 516 €. Si besoin, une présentation facultatif est de mentionner les 0 charges exceptionnelles.

Résultat final manquant : Pour le résultat brut d'exploitation, il s'agit de déduire de la marge brute les coûts d'occupation, les frais généraux et le personnel.

Résultats :

- Taux de fréquentation : *A vérifier avec le nombre de repas vendus*
- Ticket moyen : 27,48 €
- Matières consommées : 149 941 €

- Coût du personnel : 225 568 €
- Frais généraux : 4 516 €

Question 1.2 : Analyser le tableau de bord du « Pavillon Blanc » au regard des indicateurs et ratios de la profession

Démarche :

Il faut confronter les résultats tirés du tableau aux indicateurs de la profession.

- Taux de fréquentation : Le chiffre supérieur à 100% indique une erreur à corriger, possible vérifications sur les tendances de vente malgré ce potentiel.
- Coût matières : Calcul = 149941 / 501680 = 29.87% ce qui se situe hors des normes indicatives de 25-30%.
- Coût du personnel : Calcul = 225568 / 501680 = 44.94% qui est au-dessus des 35-40%.
- Frais généraux : À 4 516 / 501680 = 0.89%, ce qui est bien moitié plus bas que le maximum de 18%.

Conclusion : Les ratios en général indiquent qu'il faut une attention particulière sur le coût des matières et du personnel. Le restaurant pourrait optimiser ses opérations pour se rapprocher des normes professionnelles.

Question 1.3 : Proposer des mesures susceptibles d'améliorer la performance sociale de l'entreprise

Proposition de nouvelles mesures pour le personnel afin d'accroître la satisfaction et la productivité.

Démarche :

- Mise en place de programmes de formation pour le personnel afin d'améliorer leurs compétences.
- Évaluation régulière et incitations basées sur la performance.
- Création d'un environnement de travail agréable où les contributions des salariés soient reconnues.

Mesures proposées :

- Évaluation des performances et retour d'informations constructives.
- Parcours de carrière pour chacun.
- Incentives pour travailleurs motivés (bonus, primes de performance)

Question 1.4 : Mobilisation du personnel par le bien-être au travail et performance économique

Démarche :

Il s'agit de lier bien-être et performance économique.

- Confiance et autonomie conduisent à une meilleure motivation.
- Des employés heureux fournissent un meilleur service, augmentant la satisfaction client.
- Améliorer la rétention du personnel réduit les coûts de recrutement et de formation.

Conclusion : La mobilisation du personnel par le bien-être au travail entraîne un cercle vertueux d'amélioration des performances économiques.

Correction du Dossier 2 - La nouvelle activité de repas livrés

Question 2.1 : Illustrer les différents types d’innovations induites par les dark kitchen

Démarche :

- Produits : Développement de plats adaptés à la livraison rapide.
- Procédés : Utilisation de technologies en cuisine pour optimiser l'efficacité.
- Organisation : Réduction des coûts fixes via absence de salle à manger, logistique de livraison confiée à des tiers.

Types d’innovation :

- Produits : Menus optimisés pour la livraison.
- Procédés : Logiciels de gestion et optimisation des routes de livraison.
- Organisation : Création de statuts différents dans le personnel des dark kitchens.

Question 2.2 : Avantages et limites d’une dark kitchen

Démarche :

- **Avantages :** Coûts réduits, flexibilité d'adaptation au marché des consommateurs.
- **Limites :** Dépendance aux plates-formes de livraison, coûts de commissions élevées.

Avantages :

- Baisse des coûts d'exploitation.
- Pas de frais de service en salle.

Limites :

- Perte d'images de marque et d'expérience client.
- Fortes dépendances aux services de livraison.

Question 2.3 : Préférence pour la livraison par « Le Pavillon Blanc »

Démarche :

Comparer les deux modèles (dark kitchen vs. traiteur).

- Sur le modèle traiteur : Moins de dépendance aux plateformes.
- Contrôle total sur l'expérience client.
- Ajustement possible des coûts, meilleures marges potentielles.

Conclusion : Il semble que l'option d’un service traiteur soit plus bénéfique pour « Le Pavillon Blanc ».

Correction du Dossier 3 - Rentabilité prévisionnelle de la nouvelle activité

Question 3.1 : Caractère variable des achats et fixe du loyer

Démarche :

- Achats de matières : Consommation variable selon l'activité.
- Loyer : Coût fixe de 500 € par mois, indépendamment du volume de plats préparés.

Conclusion : Affirmation des coûts variables pour les matières et fixité des frais de location.

Question 3.2 : Seuil de rentabilité en valeur pour 2026

Démarche :

Formule du seuil de rentabilité :

Seuil de rentabilité (en €) = Charges fixes / (Prix de vente - Coût variable unitaire)

- Chiffre d'affaires prévisionnel : 315 000 €.
- Charges fixes : 138 150 €.
- Calcul des recettes et seuil :
- Charge variable par repas = 150 255 / 45 ≈ 3 339 €.
- Prix : 315 000 / 45 = 7 000.
- Seuil = 138 150 / (20-3 339/45) = à compléter avec le calcul de l'exploitabilité.

Seuil de rentabilité :

- Seuil de rentabilité = ... (donnée à corriger selon les inputs exacts)

Question 3.3 : Nombre de jours pour atteindre le seuil de rentabilité

Démarche :

Ajustement du nombre de situations appliquées.

Si 45 plats par jour, calculer pour atteindre :

- Seuil de rentabilité / plats par jour

Conclusion : Nombre de jours = Seuil / nombre de plats.

Question 3.4 : Apprécier la rentabilité prévisionnelle

Démarche :

Calcul de la marge après frais sur la nouvelle activité.

- Résultat courant avant impôts 26 595 comme un indicatif positif.

Conclusion : La marge est acceptable ; toutefois, à surveiller les rendements de coûts.

Question 3.5 : Moyens de communication privilégiés

Démarche :

Il s'agit de définir des stratégies de communication adaptées à l'activité de livraison.

- Mise en avant des réseaux sociaux (Instagram, Facebook) pour la présentation des plats.
- Campagne sur les plateformes de livraison pour un bon placement et une belle visibilité.

Conclusion : Utilisation des outils digitaux pour une approche client ciblée.

Conseils Pratiques

- Planifiez bien votre temps : allouez-vous un moment pour chaque dossier.
- Faites des synthèses claires pour chaque question.

- Utilisez des schémas lorsque c'est pertinent pour illustrer vos propos.
- Vérifiez l'orthographe et la présentation : des points peuvent vous être retirés.
- Restez centré sur ce qui est demandé sans vous égarer dans les détails.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

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.