

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

Série :

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

ÉCONOMIE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉPREUVE DU 16 JUIN 2026

ÉTUDE DE CAS

Durée : 4 heures

Coefficient : 16

SUJET

Documents à rendre avec la copie :

- Annexe A page 12
- Annexe B page 13

Document autorisé : aucun

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 1 / 13

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.

LE SWING			
Le sujet comporte 3 dossiers indépendants		Barème	Page
Dossier 1	Apprécier la performance d'exploitation	38	4
Dossier 2	Investir pour dynamiser les ventes	39	4
Dossier 3	Améliorer le climat social	23	5
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	Compte de résultat du Swing au 31/12/2025	6	
Annexe 2	Évènements marquants du Swing	6	
Annexe 3	Les profils des clients du Swing	7	
Annexe 4	Extrait du compte rendu d'activité 2025 du groupe TeamGolf	7	
Annexe 5	Le pack simulateur GolfConcept	8	
Annexe 6	Compte de résultat prévisionnel par variabilité du projet simulateur	8	
Annexe 7	Extrait du bilan social du Swing	9	
Annexe 8	Sept astuces pour motiver les employés de votre restaurant	10 et 11	
Annexe A	Tableau de bord commercial (à rendre avec la copie)	12	
Annexe B	Tableau de gestion (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.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 2 / 13

SUJET

LE SWING

Le Swing est un restaurant traditionnel situé à une trentaine de minutes de Troyes, une ville dynamique de l'est de la France située entre Metz et Paris. L'agglomération dépasse les 175 000 habitants et accueille de nombreuses entreprises. Le Swing est implanté au cœur du complexe du Golf du Lac, un domaine sportif de 65 hectares jouxtant le lac d'Orient, un lac-réservoir de 23 km² construit en dérivation de la Seine. Dès les beaux jours, le lac d'Orient attire de nombreux citadins en recherche d'activités de plein air.

Le complexe du Golf du Lac appartient au groupe TeamGolf. La gestion de son restaurant, le Swing, a été confiée à monsieur Norbert, un professionnel confirmé.

Le restaurant, qui dispose d'une salle et d'une terrasse, est ouvert 360 jours par an (fermeture seulement quelques jours fin décembre). Son offre est diversifiée :

- une restauration traditionnelle et créative, servie le midi uniquement, en salle ou en terrasse lors des beaux jours, qui attire golfeurs et actifs en quête de détente le temps d'un déjeuner ;
- un bar accessible en continu toute la journée ;
- des prestations de groupe : soirées événementielles, séminaires, repas d'affaires et réunions familiales.

Depuis qu'il en a pris la direction, monsieur Norbert ne cesse d'aménager et de diversifier l'offre afin de développer l'activité. La fin de l'année 2024 a été marquée par le réaménagement de la salle de restauration : elle peut désormais accueillir des groupes tout en maintenant le service habituel, grâce à l'installation de cloisons modulables. Monsieur Norbert souhaite évaluer l'impact de cet investissement sur la performance de son établissement.

Toujours en quête d'innovation, il envisage également l'acquisition d'un simulateur de golf intérieur, afin de créer de l'animation au sein du restaurant. Avant de se lancer, il veut s'assurer que cet investissement dynamisera l'activité commerciale tout en garantissant une rentabilité satisfaisante.

Très attentif au bien-être de ses salariés, qu'il considère comme des acteurs essentiels de la qualité de service, monsieur Norbert a cependant constaté une certaine lassitude parmi ses collaborateurs les plus fidèles. Pour objectiver cette situation, il a récemment fait réaliser un bilan social.

Il compte sur votre expertise pour dynamiser ses ventes tout en veillant à maintenir un bon climat social au sein des équipes.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 3 / 13

DOSSIER 1 – APPRÉCIER LA PERFORMANCE D'EXPLOITATION

Fin 2024, le Swing a transformé sa salle de restauration en espace modulable grâce à l'installation de cloisons amovibles. La salle peut désormais être divisée en deux zones distinctes : l'une dédiée à l'accueil des groupes, l'autre réservée à l'activité de restauration traditionnelle. La modularité des cloisons permet d'ajuster les surfaces en fonction des besoins et des volumes de clientèle.

Monsieur Norbert s'interroge sur l'évolution de la performance commerciale et économique du Swing suite aux aménagements de la salle de restaurant.

À l'aide des annexes 1 et 2 et de vos connaissances :

- 1.1 Compléter le tableau de bord commercial en annexe A (à rendre avec la copie) en justifiant les calculs.
- 1.2 Commenter l'évolution de la performance commerciale du restaurant de 2024 à 2025.
- 1.3 Compléter le tableau de gestion 2025 en annexe B (à rendre avec la copie), en justifiant les calculs.
- 1.4 Analyser l'évolution des coûts et de la rentabilité du Swing en comparant aux normes sectorielles.

DOSSIER 2 – INVESTIR POUR DYNAMISER LES VENTES

Si les aménagements de la nouvelle salle modulable ont largement soutenu le développement de l'activité du Swing, monsieur Norbert observe une stagnation des ventes le midi, tant au restaurant qu'au bar. Il constate également des difficultés de remplissage les jours de forte pluie.

À la lecture du rapport annuel sur l'activité des restaurants du groupe TeamGolf, il envisage l'installation d'un simulateur de golf au sein du Swing et vous demande d'étudier l'opportunité commerciale de cet investissement.

À partir des annexes 3, 4, 5, 6 et de vos connaissances :

- 2.1 Identifier et décrire les segments de clientèle du Swing susceptibles d'être intéressés par le simulateur de golf.
- 2.2 Proposer des actions de communication pour faire connaître la nouvelle offre à la clientèle actuelle ciblée.
- 2.3 Calculer le seuil de rentabilité du simulateur de golf et indiquer le nombre moyen d'heures par jour à vendre pour l'atteindre.
- 2.4 Apprécier la rentabilité de ce simulateur.
- 2.5 Montrer comment l'installation du simulateur peut permettre de dynamiser les différents secteurs d'activité du Swing.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 4 / 13

DOSSIER 3 – AMÉLIORER LE CLIMAT SOCIAL

Monsieur Norbert est conscient d'avoir demandé beaucoup d'efforts à son personnel ces dernières années. Il observe que plusieurs salariés ont quitté l'entreprise, que les nouvelles recrues manquent parfois de motivation et que l'implication des collaborateurs les plus anciens tend à s'essouffler.

Or, la mise en place du simulateur de golf devrait entraîner une hausse de l'activité du Swing, tant au bar qu'au restaurant. Cela impliquera un surcroît de travail en cuisine, en salle et au bar.

Dans ce contexte, monsieur Norbert vous demande d'analyser le climat social actuel et de proposer des pistes d'amélioration.

À partir des annexes 7, 8 et de vos connaissances :

- 3.1** Mettre en évidence la dégradation de la performance sociale du Swing.
- 3.2** Repérer les points forts de la gestion du personnel de monsieur Norbert.
- 3.3** Proposer un plan d'action à monsieur Norbert pour remobiliser son personnel dans la perspective de la hausse d'activité.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 5 / 13

ANNEXE 1 – Compte de résultat du Swing au 31/12/2025

CHARGES	Montant (en €)	PRODUITS	Montant (en €)
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de matières premières	262 225	Prestations vendues	804 673
Variation de stocks matières premières	- 3 256	Production consommée (2)	17 567
Autres achats et charges externes (1)	164 786		
Impôts, taxes et versements assimilés	27 789		
Salaires et traitements	218 043		
Charges sociales	65 414		
Dotations aux amortissements	29 607		
Autres charges	0		
Total charges d'exploitation	764 608	Total produits d'exploitation	822 240
Charges financières		Produits financiers	
Intérêts et charges assimilées (3)	3 211	Revenus de placements	0
Total charges financières	3 211	Total produits financiers	0
Charges exceptionnelles	-	Produits exceptionnels	-
Total charges exceptionnelles	0	Total produits exceptionnels	0
Impôts sur les bénéfices	5 554		
TOTAL CHARGES	773 373	TOTAL PRODUITS	822 240
Résultat de l'exercice	48 867		
TOTAL GÉNÉRAL	822 240	TOTAL GÉNÉRAL	822 240

(1) Dont loyer : 65 649 € et frais d'intérim : 38 412 €

(2) Offerts aux clients et repas du personnel

(3) Concernent uniquement les intérêts des emprunts

Source : données internes à l'établissement

ANNEXE 2 – Évènements marquants du Swing

- **Décembre 2024** – Réalisation en 3 jours des travaux d'aménagement de la salle du restaurant en salle modulable. Cette salle a été équipée de cloisons amovibles (pour séparer les espaces si nécessaire), mais aussi de tables, chaises, écran, vidéoprojecteur et connexion internet haut débit (pour l'espace séminaire). Si la capacité totale reste de 50 couverts, la salle peut être divisée en deux espaces indépendants de 20 et de 30 couverts. Ces travaux ont été réalisés pendant la période annuelle de fermeture (fin décembre).
- **Janvier 2025** – Financement d'une campagne massive de communication :
 - auprès d'entreprises voisines pour promouvoir la nouvelle salle de réception ;
 - auprès des adhérents du golf pour leur proposer d'y organiser des évènements familiaux.
- **2025** – Recours à des intérimaires pour faire face à la hausse de l'activité groupes et suppléer les salariés absents.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 6 / 13

ANNEXE 3 – Les profils des clients du Swing

- Les golfeurs

Selon la Fédération française de Golf, 73 % des licenciés sont des hommes, l'âge moyen des licenciés est de 54 ans. Selon une étude de l'Insee, le profil type du joueur de golf est un homme de 48 ans qui appartient à une catégorie socioprofessionnelle supérieure. En effet, toujours selon l'Insee, 21 % des golfeurs gagnent plus de 60 000 euros par an alors que le salaire moyen en France en 2025 est d'environ 39 800 euros brut par an. 36 % des golfeurs sont cadres [...] et 33 % exercent une profession libérale.

[...] La fédération tente d'attirer davantage et de démocratiser le golf, via notamment des opérations à destination des jeunes. [...]

Les clients golfeurs du Swing ont leurs habitudes et leurs groupes d'amis. La plupart d'entre eux sont retraités et aiment passer du temps entre amis.

- Les actifs

Ce sont des cadres salariés des entreprises avoisinantes et des professionnels commerciaux itinérants de passage qui apprécient le cadre exceptionnel du parc et la vue sur le lac. Ils sont en général assez pressés et apprécient la rapidité du service le midi.

De jeunes actifs golfeurs viennent souvent en fin de journée et passent un moment au bar avant sa fermeture.

- Les groupes loisirs

Ce sont des groupes de 20 personnes au moins, de parents ou d'amis, qui se réunissent autour d'un repas animé d'une soirée dansante pour célébrer des événements importants tels que des anniversaires, des mariages.

- Les groupes d'affaires

Ce sont des groupes de 15 personnes au moins qui se réunissent pour des réunions professionnelles. Ils demandent souvent diverses prestations complémentaires : accueil café, pause déjeuner, activités incentives (jeux, sports d'équipe, activités de plein air visant à fédérer les équipes).

ANNEXE 4 – Extrait du compte rendu d'activité 2025 du groupe TeamGolf

Pôle Restauration – Bar

L'ensemble des établissements, proposant des prestations de restauration - bar au sein des différents golfs du groupe TeamGolf, a vu son chiffre d'affaires progresser de 15 %.

Cette belle performance est due en grande partie aux établissements qui ont su diversifier et trouver des activités complémentaires pour gommer les effets de la saisonnalité, notamment dans les régions à la météo capricieuse, mais aussi pour développer l'activité en soirée.

Ces diversifications ont sensiblement permis d'augmenter les taux de fréquentation et les chiffres d'affaires « bar » et parfois « restauration ».

Les établissements qui ont choisi des activités ludiques telles que le billard anglais, les simulateurs de bowling, de vol ou de golf, ont réussi à fidéliser leurs clients et une nouvelle clientèle non initiée au golf. De plus, ces établissements ont observé une durée de présence plus longue et une augmentation des consommations, les clients semblant apprécier l'ambiance autour de ces équipements.

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 7 / 13

ANNEXE 5 – Le pack simulateur GolfConcept

Le simulateur, dont le prix HT est de 43 238 €, permet de réaliser virtuellement un véritable parcours de golf sur écran géant.

Il peut être paramétré pour s'entraîner seul ou pour des compétitions jusqu'à 4 personnes ou 4 groupes, avec 4 personnes maximum par groupe.

Ces simulateurs sont très utilisés pour l'apprentissage du golf et en échauffement avant un parcours. Ils sont très simples d'utilisation.

L'écran géant s'installe contre un mur sans impacter la capacité de la salle.

Source : GolfConcept

ANNEXE 6 – Compte de résultat prévisionnel par variabilité du projet simulateur

Éléments	Montants en euros	%
Chiffre d'affaires HT	27 072	100 %
Coût variable	8 460	31,25 %
Marge sur coût variable	18 612	68,75 %
Coûts fixes annuels (amortissement sur 4 ans de l'investissement et mise à jour du logiciel)	10 810	
Résultat courant avant impôts	7 802	28,82 %

Informations complémentaires :

Nombre d'heures d'ouverture du simulateur : 8 heures / jour (sur 360 jours /an).

Taux d'occupation prévisionnel du simulateur : 40 %.

Prix de vente hors taxe moyen d'une heure de simulateur : 23,50 € (quel que soit le nombre d'utilisateurs).

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 8 / 13

ANNEXE 7 – Extrait du bilan social du Swing

Indicateurs sociaux :

	2024	2025
Effectif de l'entreprise	10	10
Nombre de démissions	2	3
Nombre de jours cumulés d'arrêts maladie	24	56
Part des salariés s'estimant satisfaits ou très satisfaits de leurs conditions de travail	64%	48 %
Part des salariés s'estimant satisfaits ou très satisfaits de leurs plannings de travail	51 %	44 %
Part des salariés s'estimant satisfaits ou très satisfaits de l'ambiance de travail	50 %	40 %

Avis de salariés :

Fin 2025, la direction a demandé aux salariés de livrer anonymement leurs ressentis sur leur vie au travail.

Avis du salarié A : « Je suis tout le temps fatigué. On me demande souvent de venir faire des heures supplémentaires pour dépanner l'entreprise. Bon, elles me sont payées, c'est déjà ça. Depuis qu'on accueille des groupes, je fais encore plus d'heures. Le patron est bon pour développer l'activité, mais le recrutement ne suit pas. J'avoue que j'aimerais parfois souffler et profiter davantage de ma famille. Ça fait 2 ans que je demande à ne pas travailler le mercredi pour m'occuper de ma fille mais ça n'est pas toujours accepté. Ponctuellement quand il le peut, monsieur Norbert essaie de m'arranger en m'accordant une journée de repos quand j'en ai besoin mais il la récupérera par la suite à un moment qui ne me sera pas toujours favorable. J'envisage de chercher un autre poste ailleurs. C'est dommage parce que j'aime bien l'équipe et je reconnais que le patron n'est pas sourd à nos demandes ».

Avis du salarié B : « Les collègues sont sympas et le patron aussi. Monsieur Norbert essaie d'être à l'écoute et nous laisse prendre certaines initiatives. J'ai l'impression qu'il nous fait confiance quand on a fait nos preuves. Dommage que la charge de travail soit si lourde ou mal répartie, surtout depuis que le patron a développé l'activité « groupe ». On est dépassé quand on reçoit des groupes, alors que souvent en journée, on ne voit pas un client. Il faudrait embaucher parce que moi j'en ai marre des heures supplémentaires qu'on me demande de faire parfois du jour pour le lendemain, là-dessus le patron est insistant. Ok elles sont payées mais ça fait trop. J'ai l'impression que le patron est dépassé. Maintenant on fait appel à des intérimaires mais ça ne suffit pas. En plus, il faut les surveiller car ils ne sont pas toujours très efficaces (ils n'ont pas notre expérience). On est souvent débordés mais le patron a encore des projets d'investissement. Pour terminer, je dois dire que je regrette de travailler dans un golf, de voir des golfeurs, mais de ne jamais avoir eu l'occasion de m'initier à ce sport ».

Avis du salarié C : « J'adore mon entreprise. Le travail est intéressant, le patron nous laisse une certaine autonomie et nous accorde sa confiance. Il écoute mes suggestions et il en tient compte quand il est convaincu. Dommage que les plannings soient parfois modifiés au dernier moment, ce qui ne nous laisse pas trop de temps pour nous retourner. On a la chance de pouvoir faire beaucoup d'heures supplémentaires et moi j'apprécie. Elles sont payées et ce n'est pas le cas partout ! Je n'ai pas à me plaindre de ma rémunération. Bon, ça fatigue quand même. Il y a quand même une chose que je regrette : on n'a pas de moment pour se retrouver en marge du travail. Le patron pourrait organiser une sortie (au moins une fois par an) pour remercier et souder son équipe ».

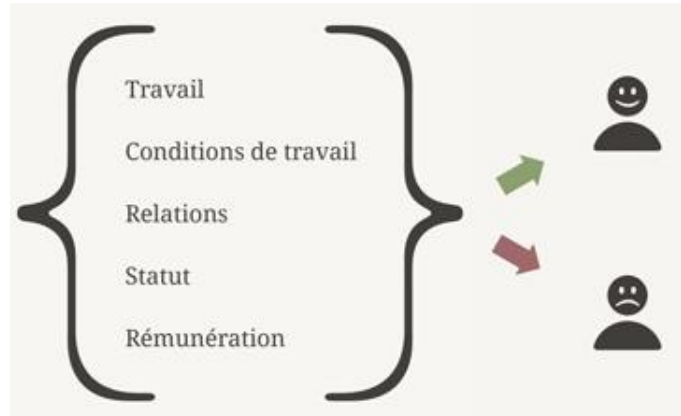
Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 9 / 13

ANNEXE 8 (1/2) – Sept astuces pour motiver les employés de votre restaurant

Vous le savez très bien : le secteur de la restauration est un secteur marqué par un fort taux d'absentéisme. Le turn-over du secteur est très important : un restaurant cumule en moyenne 1 à 5 absences par mois, 25 % des restaurants font appel à au moins 1 extra par mois et la quasi-totalité des restaurants interrogés remplacent au moins un employé chaque année. Mais que faire face à cette situation qui pénalise à la fois vos employés et votre business ? 1001menus vous propose quelques astuces pour motiver davantage vos employés et ainsi réduire le taux d'absentéisme.

Selon des études, la **motivation d'un employé** est influencée par **5 facteurs**.

Le premier d'entre eux est la **rémunération** : celui-ci apparaît, sans grande surprise, comme le **principal facteur d'attraction et de fidélisation des employés**. [...] Mais si vous pensez qu'une **augmentation salariale** peut tout solutionner, vous vous trompez. Si vos employés sont malheureux et que vous pensez leur verser plus d'argent pour régler le problème, cela ne réglera pas votre problème – du moins sur le long terme. Et oui, d'autres facteurs – tout aussi importants que la rémunération – influent sur la motivation. Notamment : le **travail** (charge et nature du travail, épanouissement, autonomie...), les **conditions de travail** (horaires, lieu de travail...), les **relations dans le travail** (reconnaissance, respect, valorisation...) ou encore le **statut** (poste, responsabilités, etc.).



Prenez conscience que **chaque employé est différent** : l'un sera motivé par le salaire, l'autre sera motivé par des horaires de travail souples, etc. Apprenez donc à **mieux connaître vos employés** pour comprendre les besoins de chacun **et identifier comment motiver chacun d'entre eux** !

Maintenant que vous comprenez mieux les **sources de motivation** des membres de votre équipe, voici quelques **conseils pour augmenter la satisfaction de vos employés** :

1. Créez des rituels d'équipe - La réunion croissants du lundi matin, les pauses café post-service, les pots surprise pour célébrer les anniversaires, le dîner d'équipe trimestriel... Mettez en place des **événements récurrents** qui deviendront des sortes de « rituels » pour votre équipe : ceux-ci sont une excellente occasion pour **mieux connaître les membres de votre équipe**, passer des moments ensemble et **renforcer la cohésion d'équipe**.

2. Organisez des team buildings - Le **team building**, ou littéralement « *construction d'équipe* », consiste à rassembler le personnel d'une entreprise au travers de diverses activités ludiques et sympas. Sortie, voyage, pique-nique, sport : quelle que soit l'activité réalisée, celle-ci doit être faite en groupe et doit avoir pour objectif d'améliorer la **cohésion de groupes** et ainsi le **travail d'équipe**. Alors pas besoin d'avoir un grand budget pour faire un team building avec vos employés, il suffit d'un peu de **temps libre** et de **bonne humeur** !

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 10 / 13

ANNEXE 8 (2/2) – Sept astuces pour motiver les employés de votre restaurant

3. Informez-les de la bonne santé du restaurant - Pour motiver vos troupes, il convient de leur faire ressentir **qu'ils font partie intégrante de votre restaurant**. Pour cela, tenez-les informés des projets, de l'état de santé du restaurant ou encore de vos objectifs. Par exemple en faisant une **réunion hebdomadaire d'équipe** pour leur **dévoiler les résultats de la semaine** et les **problématiques sur lesquels vous travaillez**.

4. Faites des points réguliers - Au-delà des réunions d'équipe, vous pouvez également faire des **entretiens semestriels avec chacun de vos employés**. Cela vous permettra de faire un point avec chaque membre de votre équipe : de **comprendre les besoins de chacun** et ainsi **détecter en amont les éventuels problèmes de motivation**.

5. Challengez-les ! - La plupart des métiers en restauration restent assez **monotones**. Pourquoi ne mettriez-vous donc pas un peu plus de piment dans le quotidien de vos employés ? Vous peinez à faire du chiffre le mardi ? Lancez un **challenge** à vos serveurs en offrant une **prime** à celui qui aura le plus grand panier moyen ce mardi !

6. Laissez vos employés prendre des initiatives - Réaliser les mêmes tâches quotidiennement peut **entraver la motivation de vos employés**. En leur attribuant de nouvelles responsabilités et en les laissant **prendre des initiatives**, vos employés se sentiront davantage concernés par la vie de votre restaurant.

Vos cuisiniers se lassent de réaliser toujours les mêmes plats ? Incitez-les à vous proposer une nouvelle recette par mois ! Bref, laissez place à votre imagination.

7. Récompensez-les ! - Pour être épanoui, chaque employé a besoin **d'estime, d'encouragement et de reconnaissance** : il doit sentir que son travail est utile et efficace. Pour cette raison, prêtez davantage attention aux **efforts** et aux **résultats** de vos employés : récompensez-les quand il le faut (par une évolution de carrière positive, une prime, une augmentation de salaire ou un cadeau). Vos salariés seront alors davantage motivés sur le long terme et plus efficaces.

Dans tous les cas, n'oubliez pas une chose : **le bonheur de vos employés sera votre bonheur... et celui de vos clients** ! A bientôt !

Source : blog.zenchef.com

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR	
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière		
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16	Page 11 / 13

À rendre avec la copie

ANNEXE A – Tableau de bord commercial

Éléments	2024		2025	
	Montants en €	% du CA total	Montants en €	% du CA total
CA HT RESTAURATION midi	297 590 €	46,0	297 729 €	
Capacité annuelle totale en couverts	18 000	X	18 000	X
Nombre de couverts servis	10 620		9 900	
Taux de remplissage	59 %			
Ticket moyen HT	28,02 €			
CA HT ACTIVITÉS GROUPES (anniversaires, évènements familiaux, cocktails de remise des prix, soirées dansantes ou à thème...)	323 002 €		49,9	
CA HT BAR	26 343 €	4,1	28 164 €	3,5
CA HT TOTAL	646 935 €	100	804 673 €	100
Taux d'évolution du CAHT total 2024 - 2025				

Justification des calculs	
Taux de remplissage 2025	
Ticket moyen HT 2025	
% CA HT CA RESTAURATION midi 2025	
Taux d'évolution du CA HT total de 2024 à 2025	

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière	
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16
		Page 12 / 13

À rendre avec la copie

ANNEXE B – Tableau de gestion

Éléments	2024		2025		Normes sectorielles
	Montants en €	%	Montants en €	%	
Chiffre d'affaires HT	646 935	100	804 673	100	X
Coût des matières consommées	188 277	29			26 – 35 %
Marge brute	458 658	X		X	X
Charges de personnel	248 795	38			30 – 35 %
Marge sur coût principal	209 863	X		X	X
Frais généraux	80 690	12			10 – 15 %
Résultat brut d'exploitation	129 173	20			X

Justification des calculs	
Coût des matières consommées	
Charges de personnel	
Frais généraux	

Session 2026	Examen : Baccalauréat technologique	Spécialité : STHR
SUJET	ÉPREUVE : Économie et gestion hôtelière	
26-HREGHME1	Durée : 4 heures	Coefficient : 16
		Page 13 / 13

