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

Document à rendre avec la copie :

- Annexe A page 12

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 12 pages numérotées 1/12 à 12/12.

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

PÂTE À SEL			
Le sujet comporte 4 dossiers indépendants.		Barème	Page
Dossier 1	**Analyser la performance actuelle**	22	4
Dossier 2	**Étudier les modes de financement**	20	4
Dossier 3	**Prévoir la trésorerie**	30	5
Dossier 4	**Communiquer pour faire connaître le rooftop**	28	5
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	Rapport annuel de gestion		6
Annexe 2	Tableau de gestion		7
Annexe 3	Tableau de remboursement de l'emprunt bancaire		7
Annexe 4	Témoignages d'acteurs économiques locaux		8
Annexe 5	Informations relatives à la prochaine saison estivale et éléments de trésorerie		9
Annexe 6	La restauration rapide en pleine mutation		10
Annexe 7	Les meilleures expériences rooftop pour profiter de la ville		10 et 11
Annexe A	Budget de trésorerie (**à rendre avec la copie**)		12

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

PÂTE À SEL

Pâte à Sel est une pizzéria, exploitée par Yvon et Malo Rotaillon à Pornichet, à l'ouest de la France, en Loire Atlantique.

Avec La Baule, Saint Nazaire et Guérande, Pornichet est situé dans une zone touristique très dynamique. La région est connue pour ses longues plages de sable fin, ses activités nautiques, casinos et centres de thalassothérapie. Saint-Nazaire est réputé pour son port industriel et ses chantiers navals. La communauté de ces quatre communes propose de nombreuses activités : évènements culturels, festifs, sportifs comme par exemple des compétitions de voile ou des concours hippiques et des visites des marais salants guérandais. Si la clientèle aisée est très attirée par La Baule, Saint-Nazaire cible davantage une population active et ouvrière. Pornichet se différencie en visant tout particulièrement les familles modestes, les séniors et les jeunes.

Pâte à Sel est situé dans le centre de Pornichet, proche de la gare et d'un très célèbre bar à vin, lieu de soirées emblématiques et incontournables pour tout visiteur de Pornichet et des alentours. Ce bar à vin ne proposant aucune prestation de restauration, Pâte à Sel tire un avantage de cette proximité avec un service à table, à emporter et des planches apéritives de charcuteries, légumes et crustacés.

Pâte à Sel privilégie les approvisionnements locaux : sel de Guérande, curé nantais (un fromage local très célèbre), pickles de salicorne, pizza base crème bretonne, bigorneaux, bulots et palourdes au beurre salé.

Ouvert tous les jours midi et soir de mai à octobre, et quatre soirs par semaine de novembre à avril, le restaurant compte 30 couverts.

En haute saison, la fréquentation de Pâte à Sel est plus que satisfaisante. La capacité est souvent insuffisante pour accueillir tous les clients. Les frères Rotaillon envisagent d'aménager leur toit-terrasse, inexploité pour l'instant ; cet espace doublerait leur capacité d'accueil, et la vue exceptionnelle sur l'océan et la baie de La Baule serait très attractive. Ce rooftop[1] serait unique à Pornichet en permettant aux clients de vivre une expérience exceptionnelle et originale.

Un investissement de 40 000 € HT serait suffisant pour équiper cet espace et le rendre accessible.

Yvon et Malo font appel à vos compétences pour analyser la performance actuelle, étudier des modes de financement, apprécier les conséquences de ce projet sur la trésorerie de l'établissement et proposer des solutions pour faire connaître cette nouvelle offre aux clients potentiels.

[1] Rooftop : toit-terrasse

DOSSIER 1 – ANALYSER LA PERFORMANCE ACTUELLE

Avant de se lancer dans le projet de rooftop, les frères Rotaillon veulent faire le point sur leur profitabilité actuelle.

À partir des annexes 1 et 2 :

1.1 Justifier par le calcul le montant de l'addition moyenne pour 2025.

1.2 Commenter l'évolution de la performance de Pâte à Sel de 2024 à 2025.

1.3 Réfléchir aux opportunités et aux risques de l'aménagement d'un toit-terrasse pour l'établissement.

DOSSIER 2 – ÉTUDIER LES MODES DE FINANCEMENT

L'aménagement du rooftop représente un investissement TTC de 48 000 €. Ce projet serait financé à 50 % par un emprunt de 24 000 €, contracté en avril 2027, remboursable par mensualités constantes sur 60 mois, au taux mensuel de 0,25 %.

À partir des annexes 3 et 4 :

2.1 Repérer le coût total de cet emprunt.

2.2 Justifier le calcul des éléments suivants concernant la première ligne du plan de remboursement de l'emprunt :
- Capital restant dû au 15 mai 2027 : 23 628,75 €
- Amortissement en capital au 15 mai 2027 : 372,18 €
- Intérêts au 15 mai 2027 : 60 €

2.3 Présenter les avantages et les inconvénients du recours à l'emprunt pour financer ce projet.

2.4 Proposer d'autres solutions pertinentes de financement.

DOSSIER 3 – PRÉVOIR LA TRÉSORERIE

Les frères Rotaillon projettent de réaliser les travaux d'aménagement du toit-terrasse dès le premier semestre 2026. Ces travaux s'achèveront en mai 2027, pour que le rooftop soit opérationnel dès les premiers jours de la belle saison. Le montant des travaux est de 48 000 € TTC. Un premier acompte de 24 000 € TTC sera versé en mai 2027, financé par un emprunt du même montant. Malo s'inquiète des répercussions du paiement du solde des travaux en juillet 2027.

À partir de l'annexe 5 :

3.1 Compléter le budget prévisionnel de trésorerie en annexe A, en détaillant le calcul des éléments attendus.

3.2 Analyser l'évolution prévisionnelle de la trésorerie de juillet à septembre.

3.3 Proposer des solutions pour améliorer le solde de trésorerie en juillet.

DOSSIER 4 – COMMUNIQUER POUR FAIRE CONNAÎTRE LE ROOFTOP

Les clients actuels sont très satisfaits des prestations délivrées. Ils apprécient en particulier la fraîcheur des planches apéritives et surtout des crustacés en provenance directe de la pêcherie du port. Les pizzas au « curé nantais » sont très prisées par les touristes de passage. Un récent sondage montre que les clients apprécient la courtoisie du personnel et l'ambiance familiale et sympathique du restaurant. Le rapport qualité / prix est jugé très satisfaisant dans la grande majorité des avis en ligne.

Si le rooftop est destiné aux clients actuels, les frères Rotaillon espèrent bien en conquérir d'autres.

À partir des annexes 1, 6 et 7 :

4.1 Analyser si l'offre actuelle de l'établissement répond bien aux nouvelles attentes de la clientèle restauration rapide.

4.2 Choisir la cible de clientèle la plus pertinente au regard de l'offre de service actuelle. Argumenter votre réponse.

4.3 Proposer des actions de communication commerciale pour faire connaître le rooftop à cette cible.

4.4 Rédiger un message pour convaincre les clients ciblés de venir découvrir ce rooftop.

ANNEXE 1 – Rapport annuel de gestion

« Suite à votre demande d'audit du 03 janvier 2026 et à l'analyse de votre comptabilité, veuillez trouver dans ce document les opportunités et les contraintes du restaurant La Pâte à Sel au 31/12/2025. »

1. Présentation et activité de la société

Raison sociale : La Pâte à Sel

Siège social : 1, place Aristide-Briand, 44380 Pornichet

SARL au capital de 50 000 €, deux associés, les frères Yvon et Malo Rotaillon.

Restaurant rapide de type pizzeria sur place et à emporter

Date de création : 2015

Votre local est un ancien entrepôt situé à côté de la gare SNCF, hérité de vos parents en 2015, date à laquelle vous avez ouvert cette pizzeria.

Vous êtes associés et salariés de l'entreprise et vous recrutez un collaborateur pour la période estivale en contrat saisonnier.

Données commerciales :

Années	Repas vendus (sur place ou à emporter)	Ticket moyen HT	Taux de fréquentation moyen
2024	20 079	15,50 €	80 % en haute saison
2025	18 874	17,00 €	60 % en basse saison

Analyse de l'environnement

- Les changements climatiques incitent les touristes à rechercher des destinations offrant un climat plus tempéré. De plus, La Baule et Pornichet ont engagé des travaux pour lutter contre l'érosion côtière afin de protéger les plages, les infrastructures et les habitations du bord de l'océan.
- Les chantiers de l'atlantique de Saint-Nazaire bénéficieront de l'augmentation de l'effort de la Nation pour sa défense ; de nombreux emplois sont à pourvoir dans ce secteur.
- L'Ouest de Saint-Nazaire devient un quartier très prisé par les jeunes couples actifs.
- Avec un taux moyen d'inflation de 1,8 %, le pouvoir d'achat des consommateurs ne cesse de diminuer. Les commerçants de Pornichet le ressentent avec une baisse de leur activité.

Conseils

- Un rooftop serait une possibilité pour développer votre clientèle.
- Utilisez davantage les réseaux sociaux pour vous faire connaître.

R. Roche - Consultant en contrôle de gestion - 24, rue de la Pierre - 44 000 NANTES

ANNEXE 2 – Tableau de gestion

Éléments	2025		2024	
Chiffre d'affaires	320 855	100 %	311 230	100 %
Coût des matières consommées	109 115	34 %	90 357	29 %
MARGE BRUTE	211 740	66 %	220 873	71 %
Coût du personnel	102 400	32 %	101 800	33 %
MARGE SUR COÛT PRINCIPAL	109 340	34 %	119 073	38 %
Frais généraux	71 500	22 %	71 425	23 %
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	37 840	12 %	47 648	15 %
Coût d'occupation	17 418		20 902	
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT	20 422	6 %	26 746	9 %

ANNEXE 3 – Tableau de remboursement de l'emprunt bancaire

Emprunt : 24 000 € Date de l'emprunt : 15/04/2027

Remboursement par mensualités constantes

Taux mensuel : 0,25 % Mensualité : 431,25 €

Durée (mois) : 60

Échéances	Capital restant dû avant l'échéance	Remboursement du capital (amortissement)	Intérêts versés	Mensualité prélevée sur le compte	Capital restant dû après l'échéance
15/05/2027	24 000,00	371,25	60,00	431,25	23 628,75
15/06/2027	23 628,75	372,18	59,07	431,25	23 256,57
15/07/2027	23 256,57	373,11	58,14	431,25	22 883,47
15/08/2027	22 883,47	374,04	57,21	431,25	22 509,43
…	…	…	…	…	…
15/04/2032	430,17	430,17	1,08	431,25	0,00
	TOTAL	24 000,00	1 875,00		

ANNEXE 4 – Témoignages d'acteurs économiques locaux

M. Cochet, adjoint au maire de Pornichet
La municipalité de Pornichet veut redorer le blason de la ville en autorisant des travaux visant à développer l'activité des commerçants du centre. Des subventions seront allouées à tout projet permettant d'accroitre l'attractivité touristique des commerces, à condition que ces derniers ne gênent pas les résidents à l'année par des nuisances sonores en particulier. Les projets privilégiant des approvisionnements locaux seront privilégiés, pour encourager les circuits courts et aider les producteurs et artisans de la commune.

M. Hogard, président de l'association des commerçants de Pornichet
Depuis quelques années, des commerces ferment à cause de la concurrence des zones commerciales des grandes villes comme Saint-Nazaire ou La Baule. Nous devons absolument limiter cette hémorragie, en particulier dans le cœur de ville. Les commerces sont importants pour contribuer à l'accueil des touristes et les inciter à revenir. Les commerçants se sont associés pour soutenir et accompagner les projets innovants ou visant à développer l'offre sur le centre-ville.

M. Lejolivet, président du bridge club et membre de la résidence Sénior de Pornichet - plage
J'ai acheté un appartement dans la résidence Sénior de Pornichet-plage, pour y passer une retraite paisible. Les commerces de proximité sont un atout important pour mon quotidien et pour valoriser cet investissement immobilier ! Une résidence sans commerce de proximité n'aurait pas la même valeur. J'aime bien aussi prendre le temps de déjeuner ou de dîner en ville avec des amis ou en famille et profiter de cette si belle vue tous les jours. Alors, si un entrepreneur a un projet, je suis prêt à y contribuer, financièrement s'il le faut ! Je suis prêt aussi à en parler à tous les membres du club de bridge et mes amis.

ANNEXE 5 – Informations relatives à la prochaine saison estivale et éléments de trésorerie

Informations concernant le financement du rooftop

Les équipements et aménagements nécessaires sont estimés à 40 000 € HT (TVA à 20 %). Un emprunt de 24 000 € sera débloqué le 15 mai 2027, date à laquelle les travaux seront terminés et où le premier versement de 50 % sera effectué. Le contrat prévoyant un paiement fractionné en deux fois, le solde de 50 % sera versé le 15 juillet 2027.

Informations concernant le fonctionnement de l'exploitation en 2027

Budget des ventes	**JUILLET**	**AOÛT**	**SEPTEMBRE**
Ventes TTC nourriture (TVA 10 %)	46 900	54 000	37 000
Ventes TTC boissons alcoolisées	7 035	8 640	4 070

Tous les clients paient comptant.

Budget des achats	**JUILLET**	**AOÛT**	**SEPTEMBRE**
Achats HT de nourriture (TVA 5,5 %)	12 300	14 200	9 700
Achats HT de boissons alcoolisées	2 345	2 800	1 400
Autres charges HT (TVA 20 %)	10 500	11 900	8 100

Les achats de nourriture, les achats de boissons alcoolisées et les autres charges sont réglés pour moitié dans le mois de facturation et le reste à 30 jours.

Budget des charges de personnel	**JUILLET**	**AOÛT**	**SEPTEMBRE**
Salaires nets à payer	7 000	7 000	5 000
Cotisations salariales et patronales	11 200	11 200	8 000

Yvon et Malo se versent un salaire mensuel et un emploi saisonnier vient compléter l'équipe en juillet et en août. Les salaires sont payés le 30 de chaque mois, les charges sociales salariales et patronales sont payées le mois suivant.

Budget de TVA	**JUILLET**	**AOÛT**	**SEPTEMBRE**
TVA collectée	**5 436**	**6 349**	**4 042**
Sur CA nourriture	*4 264*	*4 909*	*3 364*
Sur CA boissons alcoolisées	*1 173*	*1 440*	*678*
TVA Déductible	**3 246**	**3 721**	**2 434**
Sur achats de biens et services	*3 246*	*3 721*	*2 434*
Sur achats d'immobilisations	*/*	*/*	*/*
TVA due au titre du mois	2 190	2 628	1 608
Crédit de TVA du mois précédent	5 400	3 210	582
TVA à décaisser ou crédit de TVA	**- 3 210**	**- 582**	**1 026**

La TVA à décaisser est réglée le mois suivant et il a été décidé d'opter pour le report du crédit de TVA au mois suivant lorsqu'il existe.

ANNEXE 6 – La restauration rapide en pleine mutation

L'évolution des modes de vie, l'apparition de nouvelles tendances alimentaires et les défis économiques actuels placent le snacking au cœur de nombreux enjeux. […]

Pour attirer et fidéliser les clients, les établissements de snacking doivent se concentrer sur plusieurs aspects clés :

Qualité des Ingrédients : Les consommateurs recherchent des produits préparés avec des ingrédients de haute qualité. La demande pour des produits plus raffinés pousse les restaurateurs à investir dans des ingrédients premium, qu'il s'agisse de viandes sélectionnées, de fromages artisanaux ou d'herbes fraîches. La qualité perçue est directement liée à la satisfaction et à la fidélité des clients.

Expérience Client : L'expérience globale englobe le service, l'ambiance et la présentation des produits. Un service attentif et courtois, associé à une atmosphère agréable et une présentation soignée des plats, contribuent à créer une expérience mémorable. Les clients sont prêts à investir dans des établissements qui offrent une ambiance unique et un service exceptionnel.

Personnalisation de l'Offre : Adapter l'offre aux préférences locales permet de répondre plus précisément aux attentes des clients. Cela peut inclure la création de menus spéciaux en fonction des goûts régionaux, l'intégration d'options végétariennes ou végan, ou l'offre de produits locaux pour renforcer le lien avec la communauté.

Renforcement des Programmes de Fidélité : Pour maintenir leurs marges et augmenter le panier moyen, les restaurateurs doivent investir dans des programmes de fidélité attractifs. Des offres personnalisées et des récompenses peuvent encourager les clients à revenir plus souvent et à dépenser davantage.

Innovations et adaptations : Clés de la croissance
Pour se démarquer, les enseignes doivent constamment innover. […]

Source : artisans-gourmands.fr

ANNEXE 7 (1/2) – Les meilleures expériences rooftop pour profiter de la ville

Le concept de rooftop, ou bar et restaurant sur les toits, est une tendance en plein essor dans les grandes villes du monde. Ces établissements offrent une expérience unique pour profiter d'une vue imprenable sur la ville tout en sirotant un verre ou en dégustant un bon repas. Dans cet article, nous vous présenterons les avantages des rooftops et les différentes occasions pour lesquelles ils sont idéaux.

Pourquoi choisir un rooftop ?

Les rooftops présentent plusieurs avantages par rapport aux bars et restaurants traditionnels, notamment :

ANNEXE 7 (2/2) – Les meilleures expériences rooftop pour profiter de la ville

Une vue panoramique : Les rooftops permettent de bénéficier d'une vue exceptionnelle sur la ville, ce qui ajoute une dimension visuelle à l'expérience culinaire ou festive.

Un cadre original et branché : Les espaces ouverts et aériens des rooftops créent une ambiance décontractée et moderne, idéale pour passer un moment agréable entre amis ou en couple.

Une offre variée : Que vous souhaitiez prendre un verre lors d'un afterwork, dîner en tête-à-tête ou organiser un événement privé, les rooftops proposent une large gamme de prestations adaptées à tous les besoins.

Les occasions idéales pour fréquenter un rooftop

Afterworks et soirées entre amis
Les rooftops sont l'endroit parfait pour décompresser après une journée de travail et passer un moment convivial en compagnie de vos amis ou collègues. Ils proposent souvent des cartes de cocktails raffinés et originaux, ainsi que des petits plats à partager pour accompagner votre verre. De plus, la vue sur les toits de la ville vous permettra de vous évader et d'admirer les lumières de la nuit tout en profitant de l'air frais.

Dîners romantiques
Si vous souhaitez organiser un dîner en amoureux dans un cadre exceptionnel, les restaurants rooftop sont le choix idéal. La vue panoramique sur la ville et les étoiles rendront votre soirée mémorable et inoubliable. Ces établissements proposent généralement des cartes de qualité, avec des mets fins et savoureux qui sauront ravir les palais les plus exigeants.

Évènements privés et professionnels
Les rooftop bars et restaurants peuvent également être privatisés pour organiser des événements tels que des anniversaires, des mariages ou des séminaires d'entreprise. Ils offrent un cadre unique et personnalisable, avec des prestations sur mesure en fonction de vos besoins et de vos envies. Les espaces extérieurs et intérieurs modulables permettent de créer différentes ambiances selon les situations : cocktail dinatoire, dîner assis, conférence, etc. […]

Source : rooftopici.com

À rendre avec la copie

ANNEXE A – Budget de trésorerie (en €)

	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
Ventes TTC	53 935,00	62 640,00	41 070,00
Total des encaissements	**53 935,00**	**62 640,00**	**41 070,00**
Achats du mois TTC	14 195,25	16 310,50	10 816,75
Achats du mois précédent TTC	13 029,50	14 195,25	16 310,50
Salaires nets	7 000,00	7 000,00	5 000,00
Organismes sociaux et fiscaux	8 000,00	11 200,00	11 200,00
Versement solde facture travaux	24 000,00	/	/
Mensualité d'emprunt	431,25	431,25	431,25
TVA à décaisser *(1)*	/	/	/
Total des décaissements	**66 656,00**	**49 137,00**	**43 758,50**
Solde mensuel	−12 721,00	13 503,00	
Trésorerie début de mois	325,00	−12 396,00	
Trésorerie de fin de mois	−12 396,00	1 107,00	

(1) Option pour le report du crédit de TVA d'un mois sur l'autre, aucune TVA n'est donc décaissable en juillet, août et septembre.

Indiquez le détail des calculs pour les éléments ci-dessous de la colonne septembre du budget de trésorerie :

Ventes TTC	
Achats du mois TTC	
Solde mensuel	
Trésorerie de fin de mois	

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