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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Le Relais CORRIGÉ

Avertissement :

Il est rappelé aux correcteurs que :

- Le logiciel "OCÉAN", gérant les examens, permet de noter toute unité au ½ point près. Cette disposition s'applique à cette épreuve E3 étude économique, juridique et de gestion, qui correspond à l'unité U3.
- Les commissions de correction ne peuvent pas remettre en cause le barème porté à la connaissance des candidats : nombre de points attribués à chacun des 4 dossiers.
- La circulaire nationale précise pour la correction que "la nature de l'épreuve impose la convocation de professeurs d'économie et gestion qui enseignent l'environnement économique et juridique, la mercatique et la gestion hôtelière."
- Les candidats n'ont pas été invités à composer les dossiers sur des feuilles différentes. Si la correction implique la séparation des copies entres les correcteurs, il convient de vérifier que les feuilles de chaque candidat ont été correctement anonymées. Dans le cas contraire, il faut veiller à les anonymer avant leur répartition.
- Les commissions de correction ne peuvent pas remettre en cause le barème porté à la connaissance des candidats et doivent harmoniser leur pratique avant et après la correction.

BARÈME DE CORRECTION sur 140 points
*** points portés à la connaissance des candidats**

Les dossiers	Décomposition du barème		Les points attribués sur 140 *
Dossier 1			**32/140**
	1.1. Demande touristique	10	
	1.2. Ressources	6	
	1.3. Avantages tourisme culturel	8	
	1.4. Contraintes	8	
Dossier 2			**34/140**
	2.1. Raisons changement	6	
	2.2. Risques changement de nom	6	
	2.3. Nouveau nom	8	
	2.4. Actions	8	
	2.5. Arguments	6	
Dossier 3			**60/140**
	3.1. a) SIG	8	
	3.1. b) CRG	8	
	3.2. Ratios	10	
	3.3. Bilan fonctionnel	10	
	3.4. Capital emprunté	2	
	3.5. Tableau d'emprunt	8	
	3.6. Rapport	14	
Dossier 4			**14/140**
	4.1. Comparaison structures	10	
	4.2. Choix structure juridique	4	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Le Relais CORRIGÉ

DOSSIER 1 : UNE RÉGION A FORT POTENTIEL TOURISTIQUE CULTUREL

1.1. Procédez à l'analyse structurée de la demande du tourisme culturel

Les caractéristiques des consommateurs sont :

- Des personnes âgées de 20 à 40 ans, les enfants de plus de 10 ans accompagnant leurs parents.
- Les séjours sont courts.
- Les femmes sont les plus nombreuses.
- Des CSP élevées, des diplômés.
- Ce tourisme se démocratise, il devient accessible à tous.

Le comportement d'achat des consommateurs :

- Il y a 3 grands groupes (sociostyles ?) : les spécialistes passionnés, les fans de culture, les occasionnels.
- Ils sont exigeants sur le contenu du produit.
- Ils préparent leurs déplacements.
- Ils cherchent à apprendre.
- Ils respectent les produits culturels offerts.
- Ils se déplacent souvent en groupe.
- Les hommes visitent des sites scientifiques et des musées à caractère technique.
- Les femmes sont attirées par les beaux-arts et l'architecture.

1.2. Présentez les principales ressources du pays de Saulx dans le domaine du tourisme culturel.

- ressources historiques :
  - Bar le Duc, églises, vieux ponts, châteaux…
- ressources gastronomiques :
  - tradition culinaire…
- ressources naturelles :
  - vallées…
- ressources artisanales.

Note aux correcteurs : valoriser autant le plan que le contenu.

1.3. Citez trois à cinq avantages que M. et Mr Genet pourraient attendre de ces nouvelles activités :

- Attirer une nouvelle clientèle.
- Fidéliser une partie de la clientèle existante.
- Affirmer un positionnement culturel.
- Diversifier la clientèle (tourisme, local) et atténuer la saisonnalité.
- Répondre aux attentes d'une clientèle qui souhaite donner un sens à ses vacances (les loisirs pour apprendre).
- S'intégrer au tourisme local.
- Augmenter le chiffre d'affaires et améliorer la profitabilité…

1.4. Présentez les contraintes imposées par ces nouvelles activités.

- Contraintes financières : risque d'échec, coût élevé.
- Contraintes humaines : partenariat avec les artisans, les intervenants, le musée de Bar-le-Duc.
- Contraintes organisationnelles : dispersion des compétences.
- Contraintes matérielles : aménagement des locaux, achat de matériaux…

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

DOSSIER 2 : LE RELAIS SERA-T-IL TOUJOURS LE RELAIS ?

2.1. Recherchez les raisons qui peuvent motiver le changement du nom :

- Le nom doit être en cohérence avec le produit. Ici produit est hôtelier et culturel. Or "Le Relais" est trop général et n'évoque pas le produit culturel.
- Si possible original, "Le Relais" est un nom très classique dans le domaine de l'hôtellerie ex : "Le Relais de la poste"…
- Le nom "Le Relais" a acquis une image plutôt bas de gamme (style hôtel de passage) en contradiction avec notre produit haut de gamme.
- Il y a 3 grands groupes (sociostyles ?) : les spécialistes passionnés, les fans de culture, les occasionnels.

2.2 Indiquez les risques liés au changement de nom de l'établissement de Mr et Mme Genet.

- Engendrer des coûts importants : utiliser et représenter le nouveau nom sur tous les supports habituels. Les communications sont à refaire.
- Semer la confusion chez les clients :
  - risque lié à la notoriété à retrouver,
  - risque de modification de l'image,
  - risque de fuite (perte clientèle habitués),
  - risque de déviance trop élitiste.

2.3. Proposez un nouveau nom. Justifiez-le en vous appuyant sur les qualités que doit posséder un nom, une marque :

- Les qualités attendues du nouveau nom sont :
  - court
  - mnémonique
  - évocateur
  - euphonique
  - prononçable
  - mémorisable

- **Nouveau nom :** nous proposons de garder la racine « Le Relais » pour adoucir le changement.

Deux propositions sont faites ici qui n'excluent pas d'autres propositions :
- "Le Relais des Arts"
- "Le Relais de l'esprit" (en accord avec la future chaîne)

- Les qualités du nouveau nom sont données dans le tableau ci-dessous à titre de justification du choix effectué ci-dessus :

Qualités retenues	Degré de réponse à la qualité
Court	--
Évocateur	++
Mnémonique	+
Euphonique	++
Mémorisable	+
Prononçable	++

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

2.4. Citez et expliquez 4 actions pour imposer le nouveau nom :

Actions de communication en direction des clients ou des intermédiaires :
- mercatique directe : publipostage aux clients,
- relations publiques (presse, cocktail inauguration, vernissage…),
- Internet (également outil de commercialisation),
- animations,
- participation à des salons,
- se faire à nouveau référencer auprès des T.O.

2.5. Proposez un argument pour chacun de ces mobiles (caractéristique, avantage, preuve). Présentez votre réponse sous forme de tableau.

	Orgueil (M. Genet)	**Sécurité** (Me Genet)
Caractéristique	Chaîne regroupant des établissements de prestige…	Des valeurs communes mais respect de chacun
Avantage	Image	Partenariat
Preuve	Présence dans le guide au côté d'autres établissements prestigieux	56 établissements membres ou 150 000 exemplaires

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Le Relais CORRIGÉ

DOSSIER 3 : ÉTUDE FINANCIÈRE ET DE GESTION

3.1. a)Tableau des soldes intermédiaires de gestion complété (Annexe A) :

Ventes de marchandises	
Coût d'achat des marchandises	
Marge commerciale	
Production vendue	614 181
Production stockée	
Production consommée	7 607
Production de l'exercice	**621 788**
Marge commerciale	
Production de l'exercice	621 788
Consommations de l'exercice en provenance des tiers	- 342 655
Valeur ajoutée	**279 133**
Subvention d'exploitation	
Impôts, taxes et versements	-12 329
Charges de personnel	-238 694
Excédent brut d'exploitation	**28 110**
Reprise sur amortissements et provisions	
Autres produits d'exploitation	11 691
Dotations aux amortissements et provisions	-32 609
Autres charges d'exploitation	-888
Résultat d'exploitation	**6 304**
Produits financiers	285
Charges financières	-3 524
Résultat courant avant impôt	**3 065**
Produits exceptionnels	449
Charges exceptionnelles	-875
Résultat exceptionnel	**-426**
Participation des salariés	
Impôts sur les bénéfices	-1 761
Résultat net	**878**

3.1. b) Tableau de résultat de gestion complété (Annexe A) :

Chiffre d'affaires + Autres Prod. Exploit	**625 872**	100%	= 614 181 + 11 691
Coût d'achat des consommat. vendues	-122 681	19,6%	=131 982 - 1 694 - 7 607
Marge brute globale de l'établisst	**503 191**	80,4%	
Charges de personnel	-238 694	38,1%	=179 833 + 58 861
Marge après coût principal	**264 497**	42,3%	
Coûts de fonctionnement et de gestion	-221 918	35,5%	=212 367 + 12 329 + 888 + 488 - 4 154
Résultat brut d'exploitation	**42 579**	6,8%	
Coûts d'occupation		0%	
Loyer de crédit Bail	- 4 154	0,7%	
Dotations aux amortissements	-32 609	5,2%	
Charges financières nettes des produits	-2 751	0,4%	=3 524 - 488 -285
RCAI	**3 065**	0,5%	
Produits exceptionnelles	449		
Charges exceptionnelles	- 875		
Impôt sur les sociétés	-1 761		
Résultat net	**878**	0,14%	

Propriété des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

3.2.Calculez les ratios de gestion et les indicateurs commerciaux

Achats consommés vendus = 131 982 - 1 694 - 7 607 = 122 681
Achats consommés par le restaurant = 122 681 x 0,9 = 110 413
Coût matières dans les ventes restaurant = = 110 413
Reste comme coût des ventes pour l'hébergement = 122 681 – 110 413 = 12 268

	Restaurant	Hôtel
Chiffre d'affaires	282 031	332 150
Coût matières	< 110 413 >	< 12 268 >
Ratio matières	**39,15 %**	**3,69 %**

Ratio des charges de personnel	**38,1 %**
Ratio de RBE	**6,8 %**

	Hôtel
Chiffre d'affaires Hébergement	332 150
Prix moyen	59,46
Nombre de chambres louées	5587
Nombre de jours	365
Capacité	24
Taux d'occupation	**63,78%**

	Restaurant
Chiffre d'affaires Restauration	282 031
Ticket moyen	29,73
Nombre de repas servis	9 487
Nombre de jours	365
Capacité (2 services * 60 places)	120
Taux de fréquentation	**21,66%**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

3.3. Dressez le Bilan fonctionnel et calculez les indicateurs FRNG, BFRE, BFRHE et Trésorerie :

Rubriques	Justifications des calculs	Montants
Capitaux propres (1)	Total 1 du passif	105 199
Amortissements et provisions de l'actif (2)	Total de l'actif	184 433
Ressources propres (3)	(1) + (2)	289 632
Dettes financières (4)	48 813 - 2 287	46 526
Ressources stables (5)	(3) + (4)	336 158
Immobilisations brutes (6)		<342 510>
FRNG	**(5) - (6)**	**<6 352>**
Actifs d'exploitation (7)	10 751 + 1 343 + 1 172 +13 159 - 6 098 +8 403 - 3 049	25 681
Dettes d'exploitation (8)	218 + 23 700 + 15 781 - 9 909	<29 790>
BFRE	**(7) - (8)**	**<4 109>**
Actifs hors exploitation (9)	6 098 + 3 049	9 147
Dettes hors exploitation (10)	Fournisseurs d'immobilisations	<9 909>
BFRHE	**(9) - (10)**	**<762>**
Disponibilités (11)		806
Concours bancaires courants (12)		<2 287>
TRÉSORERIE nette	**(11) - (12)**	**<1 481>**

3.4. Déterminez le montant de l'emprunt :

Éléments à financer	Montants
Investissement + Financement FRNG = 198 184 + 6 352 =	204 536
Variation de besoin en fonds de roulement	+ 15 245
Total à financer	**= 219 781**
Moyens de financement obtenus	
Subvention Conseil Général de Lorraine	< 15 245 >
Emprunt à contracter	**= 204 536**

3.5. Présentez les quatre premières lignes du tableau d'amortissement d'emprunt.

Rappel des caractéristiques de l'emprunt :

Pour 3.5, admettre le calcul de l'emprunt sur les deux valeurs d'origine

* Valeur d'origine : **204 536** € (ou 198 184 €)
* Durée : 10 ans
* Date de contrat : 01 mars 2002
* Taux annuel : 4,4%
* Première échéance : 01 septembre 2002

Taux semestriel proportionnel = 2,20% (= Taux annuel / [2 semestres/an])

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Semestrialité constante $\frac{204\,536 \times 0{,}022}{1-(1.022)^{-20}} = \mathbf{12\,751{,}47\ €}$

Tableau d'amortissement de l'emprunt

Échéance	capital	intérêts	amortissement	Semestrialité
01.09.2002	204 536,00	4 499,79	8 251,68	12 751,47
01.03.2003	196 284,32	4 318,26	8 433.21	12 751,47
01.09.2004	187 851,11	4 132,72	8 618,75	12 751,47
01.03.2005	179 232,36	3 943,11	8 808,36	12 751,47

Ou si le candidat n'a pas tenu compte du financement du FRNG :

Semestrialité constante $\frac{198\,184 \times 0{,}022}{1-(1.022)^{-20}} = \mathbf{12\,355{,}47\ €}$

Tableau d'amortissement de l'emprunt

Échéance	capital	intérêts	amortissement	Semestrialité
01.09.2002	198 184,00	4 360,05	7 995,42	12 355,47
01.03.2003	190 188,58	4 184,15	8 171,32	12 355,47
01.09.2004	182 017,26	4 004,38	8 351,09	12 355,47
01.03.2005	173 666,17	3 820,66	8 534,81	12 355,47

3.6. Éléments de rapport sur la profitabilité et la situation financière de l'établissement.

Au niveau de l'exploitation :

- Le taux d'occupation de l'hôtel est satisfaisant mais améliorable.
- La fréquentation du restaurant est très insuffisante.
- Le niveau d'activité global est trop faible.
- Le ratio matière restauration est trop élevé.
- Le ratio matière hôtellerie est correct.
- Le ratio frais de personnel est trop élevé.
- Le coût principal est donc trop élevé.
- Le RBE est beaucoup trop faible pour couvrir les coûts d'occupation passés et futurs.

Au niveau financier :

- Le FRNG est négatif : absence de ressources durables pour financer les besoins d'exploitation mais faiblement et, de plus, il est en partie compensé par une RFRE (le BFR est négatif : il y a dégagement de ressources soit une RFRE).
- L'endettement est raisonnable.

L'établissement est en bonne santé financière compte tenu du niveau d'activité. Mais l'exploitation (en particulier le restaurant) ne dégage pas suffisamment de chiffre d'affaires pour réaliser un taux de profitabilité intéressant, mais l'entreprise reste viable à condition de doper l'activité.
L'obtention de l'emprunt ne doit pas poser problème. Mais, la faiblesse du RBE risque de rendre difficile le service de l'emprunt et d'agir négativement sur la CAF rendant ainsi difficile le remboursement du principal de l'emprunt. Remarquons par ailleurs que les charges financières alourdissent le résultat financier donc le résultat final.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Le Relais CORRIGÉ

DOSSIER 4 : choix d'une structure juridique

4.1. Tableau de comparaison des structures juridiques

	SARL	SA	SNC
Capital minimum	➢ 7 500 €	➢ 37 000 € ➢ ou 225 000 € si appel public à l'épargne	➢ Pas de minimum
Nombre d'associés	➢ De 2 à 50	➢ Au minimum 7 actionnaires	➢ Au moins 2
Responsabilité à l'égard des dettes	➢ Limitée aux apports	➢ Limitée aux apports	➢ Responsabilité illimitée et solidaire
Statut social du dirigeant	➢ Salarié si gérant minoritaire ➢ Travailleur indépendant si gérant majoritaire	➢ Salarié	➢ Commerçant
Avantages (2) (liste pour info ; à compléter)	➢ Souplesse et peu de formalisme ➢ Facilité d'utilisation ➢ Accord pour entrée / sortie associés ➢ Apport limité ➢ Risque limité ➢ Apports en industrie possible	➢ Entrée / sortie aisée nouveaux associés ➢ Statut social PDG majoritaire ➢ Risques financiers limités	➢ Simplicité dans le formalisme ➢ Pas de capital mini ➢ Apports en industrie possibles ➢ Garantie plus élevée ➢ Entrée / sortie maîtrisée
Inconvénients (2) (liste pour info ; à compléter)	➢ Garantie faible ➢ Limitation nombre d'associés (maxi 50) ➢ Statut social si gérant majoritaire rémunéré	➢ Nombre d'actionnaires à trouver (mini 7) ➢ Formalisme juridique (CaC ; Réunions…) ➢ Capital social + élevé ➢ Entrée / sortie associés non maîtrisées	➢ Risque quant au patrimoine personnel du couple Genet ➢ Fiscalité moins avantageuse des profits ➢ Nb associés très limité

4.2. choix d'une structure juridique

Il est important de bien tenir compte des arguments développés par chaque candidat et leur logique dans le cadre demandé.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.

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.