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 Enseignement supérieur réseau SCEREN

Etudes et réalisations Techniques :		Epreuve écrite : 2h30 Coef.1
Parties	Durée	Coefficient
Hébergement et communication professionnelle	1 h 30	0,5
Restauration et connaissance des boissons	30 minutes	0,25
Génie culinaire	30 minutes	0,25

AVERTISSEMENT

Il est rappelé aux correcteurs que :

- *Les candidats ont composé les 3 parties (hébergement, restauration et génie culinaire) sur des feuilles différentes. 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 de les répartir entre les correcteurs.*
- *Le logiciel "OCÉAN", gérant les examens, permet de noter toute unité au ½ point près.*
  Cette disposition s'applique à cette épreuve E4 qui correspond à l'unité U41.
- *Les commissions de correction ne peuvent pas remettre en cause le barème porté à la connaissance des candidats.*

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

1 - CORRIGE HÉBERGEMENT ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

BARÈME

Rapport **1 point**
1.1 **2 points**
1.2 **2 points**
1.3 **2 points**
1.4 **3 points**

Présentation sous forme de rapport
Introduction, annonce du plan détaillé et conclusion. **1 pt**

PREMIÈRE PARTIE **2 pts**

1.1. Analyse du produit (Tableau : 0,5 pt ; réponses : besoins (0,5 pt), produits (0,5 pt), atouts (0,5pt))

PRODUITS	BESOINS	ATOUTS
Localisation	Lieu touristique Proximité axes de communication	Marseille Vieux Port Autoroutes A55, A7 et A50
Hébergement	chambre twin ou doubles Tv satellite pour étrangers Caractéristiques régionales	65 ch twin, 70 à grand lit TV satellite Déco provençale
Restauration	Menu groupe Produits régionaux Petit déjeuner buffet Salon à part pour repas	2 types de restauration cuisine provençale oui salles de réunion
Prestations annexes	Parking car Prestations loisirs	Rampe d'accès double voie piscine chauffée découverte

Le Lacydon présente de nombreux atouts pour accueillir la clientèle groupes séries tant en terme de produit que de localisation.

Etudes et réalisations Techniques :	Epreuve écrite : 2h30 Coef.1	
Parties	Durée	Coefficient
Hébergement et communication professionnelle	1 h 30	0,5
Restauration et connaissance des boissons	30 minutes	0,25
Génie culinaire	30 minutes	0,25

DEUXIÈME PARTIE **2 pts**

1.2. Calcul du prix moyen chambre

- Les anciens contrats ne sont pas renouvelés : 35 774 – 990 = 34 784 ch louées (sous-total)
- Les groupes séries représentent 10 % de TO annuel : 150 ch x 365 j x 10% = **5 475 ch**
- Nombre total de chambres louées : 34 784 + 5 475 = **40 259 ch**
- Nombre de chambres louables année : 150 x 365 = 54750
- TO annuel : 40 259 / 54 750 x 100 = **73,53 %**
- RevPAR = TO x PMC ➔ PMC = REVpar / TO
- PMC = 56,50 / 73,53 % = **76,84 €**
- CA total : 40 259 ch x 76,84 € = **3 093 502 €**
- CA groupes séries : 3 093 502 – 2 762 652 = **330 850 €**
- PMC groupes séries : 330 850 / 5 475 = **60,43 €**

Les arrondis ou les méthodes de calcul peuvent influencer les résultats (à des centaines d'euros près ou à des dixièmes près)

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

Etudes et réalisations Techniques :	Epreuve écrite : 2h30 Coef.1	
Parties	Durée	Coefficient
Hébergement et communication professionnelle	1 h 30	0,5
Restauration et connaissance des boissons	30 minutes	0,25
Génie culinaire	30 minutes	0,25

ANNEXE A

TABLEAU DE CALCUL DES NOUVEAUX OBJECTIFS

ANNÉE 2009
(365 jours)

SEGMENTS	NB CHAMBRES LOUEES	TO (%)	PMC (€)	CA (€)
Individuels Plein Tarif	6 205	11 ,33	95,60	593 198
Individuels Prix Spéciaux	8 395	15,33	76,40	641 378
Individuels Sociétés	6 252	11,42	83,50	522 042
Corporates	7 210	13,17	70,70	509 747
Séminaires	5 802	10,60	75,50	438 051
Groupes Ponctuels	920	1,68	63,30	58 236
SOUS TOTAL *(0.25 pt)*	34 784	63,53		2 762 652
Groupes Séries *(0.75 pt)*	5 475	10,00	60,43	330 850
TOTAL *(1 pt)*	**40 259**	**73,53**	**76,84**	**3 093 502**
RevPAR	**56,50**			

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

Etudes et réalisations Techniques :	Epreuve écrite : 2h30 Coef.1	
Parties	Durée	Coefficient
Hébergement et communication professionnelle	1 h 30	0,5
Restauration et connaissance des boissons	30 minutes	0,25
Génie culinaire	30 minutes	0,25

1.3 Proposition d'un tarif demi double 2 pts

Analyse (1 point)

Le prix moyen chambre groupes séries représente une réduction de l'ordre de **36,79 %** (95,60 – 60,43) / 95,6 par rapport au prix moyen individuel plein tarif.

Cette simulation fait apparaître une nette amélioration du prix moyen chambre groupes séries (10 €) et une augmentation de 8 points du TO, ce qui permet d'atteindre les objectifs de RevPAR fixés par la direction.

Si l'on considère que les prix accordés aux groupes séries sont basés sur un contrat négocié, le prix moyen sera sensiblement proche du prix de vente. Ainsi, pour un prix moyen de 60,42 € (chambre uniquement) on obtiendrait :

Proposition d'un tarif demi double (0,5 point)

60,42 / 2 = 30,21 € + 10 € (petit-déjeuner voire avec 30% de réduction soit 7 €) soit 40 €

Facteurs de fluctuation (0,5 point)

Les 40 € de prix moyen obtenu permettent de situer la moyenne tarifaire de négociation. Il faudra de plus tenir compte des paramètres suivants :

- la périodicité
- le volume
- les conditions de vente

qui pourront influer en + ou en – sur le prix de vente définitif.

TROISIÈME PARTIE : 3 pts

1.4 La rédaction d'un contrat groupes série (12 x 0,25 point par rubrique pertinente et expliquée)

RUBRIQUES	UTILITÉS
Signataires	Hôtel Le Lacydon et nom du Tour Opérateur
Allotement	Nombre de chambres et périodicité
Prix et prestations	Tarif demi double B&B, supplément single et triple …… Type de chambres, restauration, loisirs, …… Gratuités
Conditions de réservation	Modalités de réservation
Date de rétrocession	Date à laquelle les chambres non vendues sont rendues
Conditions de confirmation	Modalités de confirmation, arrhes, envoi de la rooming-list
Conditions d'annulation	Quantités, dates, frais d'annulation
No show	Indemnités en cas de no show
Paiement	Conditions de facturation, conditions et modalités de règlement
Litiges	Désignation du tribunal compétent en cas de litige
Validité du contrat	Durée et renouvellement du contrat
Signatures	Signatures des contractants

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

ANNEXE B – UN EXEMPLAIRE À RENDRE AVEC LA COPIE

PROCÉDURE D'ENTRETIEN EN NÉGOCIATION / VENTE	
LES DIFFÉRENTES ÉTAPES	**LES ACTIONS À METTRE EN ŒUVRE**
PRISE DE CONTACT	Saluer le client Appeler le client par son nom Se présenter Créer une ambiance favorable : Proposer une boisson Demander si le client a trouvé facilement l'établissement Rappeler aux clients les informations qui sont en notre possession. (Liste non exhaustive) **0,5 point**
PRISE EN COMPTE	Poser des questions au client concernant : La date de la manifestation Les horaires ou le déroulement de la manifestation Son budget Ses besoins particuliers (décoration, type de table, de mise en place du ou des salons…) Prendre des notes Reformuler ses besoins (Liste non exhaustive) **1 point**
PROPOSITION	Proposer une visite de l'établissement Utiliser le catalogue commercial avec photos Décrire les caractéristiques de la prestation en mettant en valeur les points de concordance avec les besoins du client Mettre en avant notre savoir-faire Argumenter la proposition Traiter les objections éventuelles Faire de la vente additive Faire une proposition tarifaire Éviter les rabais et préférer les prestations supplémentaires (Liste non exhaustive) **1 point**
PRISE DE CONGÉ	Résumer les avantages de l'achat Rappel des conditions de vente (délai et conditions de réservation, de fixation du nombre de convives, de paiement) Mettre à jour les documents (Liste non exhaustive) **0,5 point**

Barème 3 points

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

ANNEXE C **- UN EXEMPLAIRE À RENDRE AVEC LA COPIE -**

FORMULES COCKTAILS				
		NOURRITURE		BOISSONS
				Apéritifs classiques • ***Champagne*** • *Anisé* • *Vermouth* • *Whisky* **0,5 POINT** *(AU CHOIX DU CANDIDAT)*
SAVEURS DU MONDE	PIÈCES FROIDES	*Toast au Tarama*		Boissons sans alcool (jus de fruits, eaux minérales, …)
		Tzatziki, mini rouleau de printemps, Sushi, Guacamole, mini brochette tomate Mozzarella, jambon Serrano, mini crème catalane, mini tiramisu, Ceviche, pan con tomate… (2 réponses = 0,25 pt)		
	PIÈCES CHAUDES	*Mini Fajitas de Poulet*		
		Brochette de poulet tandoori, bœuf sauté yakitori, Samoussa, mini nems, wok de légumes … (2 réponses = 0,25 pt)		
TERROIR	PIÈCES FROIDES	*Brochettes de légumes provençaux et anchoïade*		**2 vins régionaux + couleur** • *AOC Côtes de Provence rosé* • *AOC Cassis blanc* **0,5 POINT** *(AU CHOIX DU CANDIDAT)* Boissons sans alcool (jus de fruits, eaux minérales, …)
		***Bouillabaisse en gelée, timbale de sardine en escabèche, Toast poivron au banon de Provence…* (2 réponses = 0,25 pt)**		
	PIÈCES CHAUDES	***Filet de rouget rôti, mini ratatouille, Petit farci à la provençale, pissaladière tiède, Fleur de courgette farcie…* (2 réponses = 0,25 pt)**		

Barème 2 points (4 X 0,25 pt + 2 X 0,50 pt). Arrondi au ½ point supérieur sur le total.

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

Base Nationale des Sujets d'Examen Enseignement Supérieur réseau SCEREN

3 - CORRIGÉ GÉNIE CULINAIRE

3.1 ANNEXE D
FONCTIONNEMENT DE LA CUISINE RELAIS (À RENDRE AVEC LA COPIE)

MAIN D'ŒUVRE	✓ 1 chef de partie, 1 commis et 1 plongeur.
MILIEU	✓ Cuisine aux normes d'hygiène actuelles ✓ Marche en avant ✓ Plans de travail inox ✓ 1 poste chaud, 1 poste froid (entrées et desserts) ✓ 1 plonge
MATÉRIEL	✓ Armoire frigorifique positive ✓ Armoire frigorifique négative ✓ Bain-marie ✓ Plaque à snacker (plancha, gril) ✓ Friteuse ✓ Four polycuiseur (remise en température)
MATIÈRES	✓ Produits frais à cuire minute ✓ Fabrication réalisées en cuisine principale refroidies (liaison froide), à remettre en température ✓ Produits crus ou cuits mis en place en cuisine principale et à terminer sur place (salades, desserts,…) ✓ Produits finis à dresser
MÉTHODE	✓ L'objectif est de pouvoir servir avec une amplitude horaire importante et de limiter le personnel de production à son strict minimum. ✓ La production froide et chaude est réalisée en cuisine principale et mise en place dans la cuisine relais, prête à être servie (après remise en température) ou assemblée selon le cas. Le but étant de limiter les cuissons sur place au strict minimum (grillade, frites, plancha….).
	3 points -liste non exhaustive-

3.2 Étapes de fabrication du plat « Fricassée de volaille aux poivrons et basilic »

2 points

- Réception et contrôle des marchandises
- Préparations préliminaires
- Taillage des végétaux, cuisson de la volaille
- Conditionnement (sous vide, bacs gastronorme, barquette thermo-scellée …)
- Refroidissement rapide (+63°c → +10°c en – de 2 heures)
- Stockage en chambre froide positive (+3°c pendant 3 jours maximum sauf dérogation)
- Transfert en cuisine relais
- Remise en température (+63°c à cœur en – d'une heure)

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.