

L'épreuve vise à évaluer les capacités du candidat à :

- maîtriser les connaissances relatives à :
 - . la politique et/ou la stratégie de l'entreprise hôtelière ;
 - . l'analyse du marché hôtelier ;
 - . la connaissance du consommateur et son comportement ;
 - . l'ensemble des variables mercatiques, prises isolément ou intégrées au plan de marchéage ;
- mobiliser ses connaissances pour exploiter le ou les documents qui lui sont fournis ;
- illustrer ses connaissances par des exemples récents tirés de l'environnement professionnel hôtelier et touristique ;
- communiquer avec la commission d'interrogation.

Le déroulement de l'épreuve ponctuelle comporte les phases suivantes :

- remise au candidat d'un ou plusieurs documents d'actualité et/ou professionnels correspondant au thème d'étude proposé, accompagné de questions d'élargissement et/ou d'approfondissement ;
- exposé sur le thème d'étude (15 minutes maximum) ;
- interrogation.

SUJET n° F 11

Thème : La distribution

À l'aide de vos connaissances théoriques et pratiques, de votre culture mercatique, de vos acquis professionnels et de la documentation jointe, il vous est demandé de présenter un exposé structuré répondant aux travaux à faire ci-dessous. Vous les traiterez dans l'ordre qui vous convient. Les explications de vocabulaire seront, dans la mesure du possible, intégrées à votre exposé.

- Exploitez le document fourni en annexe et présentez-le de façon structurée dans le cadre du thème proposé.
- Présentez les avantages et les inconvénients de la franchise pour l'exploitant d'une entreprise de restauration.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - marque,
 - canaux de distribution,
 - distribution exclusive.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2008	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	SUJET F11	1/2

ANNEXE SUJET n° F 11

Thème : La distribution

Source : Restauration-Hôtellerie.com - Août 2007

Dans ce secteur, le choix du type de restaurant, l'emplacement et l'expérience, même acquise dans un autre métier, sont déterminants. Tout ce qu'il faut savoir avant de se mettre à table.

Cafés, pizzerias, restaurants à thème, grills, restauration rapide, restauration classique... Au menu des enseignes, le choix est vaste et témoigne de la bonne santé d'un secteur qui attire nombre d'investisseurs. Tous types confondus, la restauration compte en effet près d'une centaine de réseaux de franchise. Entre 2000 et 2006, le nombre de restaurants a augmenté de 27 %, avec une nette accélération en 2005. Dans ce marché concurrentiel, mieux vaut donc bien choisir son enseigne et surtout l'emplacement qui reste un critère déterminant de réussite.

C'est dans la restauration rapide que les opportunités sont les plus fructueuses actuellement. Il faut dire que ce domaine bénéficie de concepts qui ont toujours le vent en poupe. En particulier, celui de la restauration rapide à la française. Autre concept en vogue : la vente de pizza reste un secteur profitable, qu'il s'agisse de vente à emporter (Speed Rabbit Pizza, Domino's Pizza...) ou de restaurant à thème plus élaboré comme Del Arte.

Du pain sur la planche

Les investissements nécessaires sont souvent importants pour le franchisé. Suivant les enseignes, il faut compter de 100 000 à près de 1 million d'euros pour se lancer dans l'aventure. Viennent ensuite le stress du service, la gestion d'une équipe et la rotation importante du personnel, sans oublier des horaires contraignants... Même si le métier est passionnant, les entrepreneurs doivent donc avoir conscience des difficultés qui émailleront leur quotidien.

C'est pourquoi la plupart des enseignes préfèrent des franchisés expérimentés qui soient à la fois commerçants, bons managers et habiles gestionnaires. Pour autant, ces franchisés pourront aisément transposer dans le restaurant une expérience acquise dans d'autres secteurs.

Franchise de restauration recherche un candidat pour la prise d'un fonds de commerce franchisé dans centre commercial de Grand littoral sur la ville de MARSEILLE. Cet emplacement se trouve sur la partie de restauration qui vient d'être créée sur le centre commercial Grand Littoral 13 millions de visiteurs par an soit + de 46 000 visiteurs par jour.

Vous devez disposer d'un apport de 150 000 € à 200 000 €.

CA prévisionnel de :

1 200 000 € année 1

1 500 000 € année 2

1 700 000 € année 3

Résultat moyen de la franchise qui détient l'emplacement 10 % NET 13 % Brut.

Investissement total 880 000 €.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2008	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière		ORAL	SUJET F11
				2/2