

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° F1

Thème : Enrichir sa gamme

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.
- Quelles raisons incitent une entreprise à enrichir sa gamme ?
Précisez les caractéristiques d'un positionnement réussi pour une nouvelle offre.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - cycle de vie,
 - positionnement,
 - cannibalisation.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2014	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	SUJET F1	1/2

ANNEXE SUJET n° F1

Thème : Enrichir sa gamme EN PLEIN CŒUR DE PARIS, UNE « BOUTIQUE RESIDENCE » Citadines Suites Louvre

Source : Tour Hebdo / N°1537 / mai 2013

Ascott ouvre sa première résidence parisienne sous le label « SUITES ».

Il aura fallu neuf mois de travaux et pas moins de 5,9 millions d'euros d'investissement pour réaliser cette « *boutique résidence* », comme la décrit Ascott. Ultracentrale, elle se situe rue de Richelieu, à quelques mètres du musée du Louvre et de la Comédie Française. Un emplacement qui lui vaut d'être bien adaptée à des séjours loisirs et affaires. Le bâtiment de sept étages, édifié en 1908, héberge 51 appartements répartis en quatre catégories. Première, Exclusive, Grande et Royale. Toutes les suites Exclusive et Royale ont un balcon qui donne sur la Comédie Française ou le Louvre. Pour compléter l'offre de cette nouvelle résidence, on trouve une salle de fitness et un business corner, équipé d'un ordinateur et d'une imprimante. Prix de lancement 295 euros par jour pour une catégorie Première.

La décoration des chambres est délicate et soignée. Elle est signée par le cabinet anglais BuckleyGrayYeoman, comme les autres résidences Citadines de Paris.

Idéal pour les clients loisirs comme affaires. Située en plein centre de la capitale, cette résidence permet de rejoindre Châtelet Les Halles en cinq minutes, faire du shopping rue de Rivoli, se rendre au musée du Louvre (à quelques mètres), à l'opéra Garnier ou sur l'île de la Cité pour découvrir Notre-Dame.

Chacune des 51 suites possède sa propre cuisine équipée, ce qui promet aux visiteurs des économies lors de leur séjour à Paris : elle dispose d'un micro-ondes, de plaques électriques, d'un réfrigérateur, d'une machine à expresso et d'un lave-vaisselle. Un lave-linge est également disponible. Pour un week-end sympathique, un forfait « Chef à domicile » propose un repas préparé par un chef dans l'appartement du client (prix sur demande).

C. Revol

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2014	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière		ORAL	SUJET F1 2/2