

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° 16

Thème : Le prix

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.
- Citez les différentes méthodes de fixation des prix puis expliquez comment un hôtelier ou un restaurateur peut augmenter son chiffre d'affaires en période de crise.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - prix psychologique (ou prix d'acceptabilité),
 - méthodes de vente,
 - élasticité des ventes par rapport au prix.

SESSION 2010	EXAMEN		Durée	30 min
	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	SUJET 16	1/2

ANNEXE SUJET n° 16

Thème : Le prix

Sources : Le Point 3 février 2009 (document 1)

L'Hôtellerie Restauration 11 décembre 2008 (document 2)

Néorestaurat magazine 1 mars 2009 (document 3)

Document 1 "Payez ce que vous voulez" : la réponse d'un restaurant londonien à la crise

Un restaurant londonien pense avoir trouvé la réponse à la chute de fréquentation que provoque la crise économique: plutôt que de présenter une facture, il laisse à ses clients le soin de payer ce qu'ils considèrent être le juste prix. Voire rien du tout.

"C'est entièrement à la discrétion du client. Ils peuvent me donner 100 livres ou un penny. Tout ce que je demande, c'est qu'ils me paient ce qu'ils considèrent être la valeur de la nourriture et du service", a déclaré Peter Ilic, propriétaire du restaurant, cité dans un communiqué diffusé mardi.

Le "Little Bay", situé à Farringdon, dans le nord de Londres, ne présentera aucune facture à ses clients pendant le mois de février. Seul un prix fixe sera exigé pour les boissons. "Mais des carafes d'eau seront servies", assure le restaurant.

"Cela m'a semblé être la bonne chose à faire quand tout le monde se sent assommé par la crise...

"Même si les gens ne paient rien, j'ai dit à mon personnel de les traiter de la même manière que s'ils déboursaient 50 à 60 livres", a-t-il promis dans des interviews à la presse anglaise.

Avant cette offre insolite, les entrées (terrines de foie gras, tartelettes de crabe ou moules marinière) coûtaient trois à quatre livres (3,3 à 4,4 euros) et les plats principaux (poussins aux lentilles, paupiettes de saumon ou canard aux poireaux) moins de dix livres (11 euros) dans ce restaurant.

Document 2 Au Kube : une nuit du 31 décembre vendue aux enchères sur ebay

Durant la saison d'hiver, du 19 décembre 2008 au 21 mars 2009, le Kube Hotel de Paris poursuit sa collaboration avec Grey Goose (marque de vodka) pour proposer aux clients-kubers de passer une nuit dans une chambre de glace sur les toits de Paris. Une idée insolite et inédite pour rendre par exemple la dernière nuit de l'année inoubliable ! Pour remporter cette nuit exceptionnelle, totalement givrée, le Kube Hotel - Paris a choisi les enchères du site «ebay». Le Kuber qui gagne l'enchère bénéficiera d'une suite de glace à -10°C, conçue et réalisée par le champion du monde de sculpture sur glace : Michel Amann. Une sélection de vêtements Puma ainsi qu'une couette duo exclusive de la marque sont mises à disposition pour dormir dans un confort extrême ! Un bar particulier Grey Goose et des recettes sont proposés pour réaliser soi-même et apprécier des cocktails de vodka « on the rocks ». Enfin, un dîner spécial, réalisé à base de la célèbre vodka superpremium est prévu pour deux. Le vainqueur de cette enchère pourra également profiter de l'ambiance de la soirée « Angel Ice » proposée dans le restaurant lounge du Kube Hotel (...)

La prochaine vente aux enchères sur « ebay » aura lieu pour la Saint-Valentin.

Document 3 Goûtu, la version low-cost du sandwich

Médiatisé pour ses sandwiches à 1 euro, Goûtu « Eat et Smile » mise sur un triptyque prix, variété, fraîcheur pour attirer une clientèle de bureau.

Le principe :

Une sandwicherie low-cost dans le 9e arrondissement de Paris, quartier d'affaires important, servant des sandwiches de petite taille (13 cm).

Une gamme variée de produits à 1 euro. Le client choisit avec une grande liberté son repas, parmi la liste des trente sandwiches. Les sandwiches sont confectionnés en temps réel grâce aux ingrédients disposés à la vue des clients. Un petit assortiment de soupes, salades et desserts complète l'offre.

Les chiffres

1, 2 ou 3 euros le sandwich	8 euros la formule découverte	3 euros les soupes
1 à 3 euros les desserts	45, 65, ou 105 euros la box (boîte de 20, 30 ou 50 sandwiches)	
À partir de 25 euros : livraison dans un périmètre proche de la boutique uniquement.		

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2010	BTS Hôtellerie - Restauration	Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	SUJET 16	2/2