

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° 5

Thème : développer des actions de partenariat

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.
- Expliquez pourquoi et comment une entreprise de l'hôtellerie-restauration peut pratiquer un partenariat commercial. Comment s'assurer de son efficacité ?
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - prescripteur,
 - zone de chalandise,
 - méthode de vente.

Session 2017	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 5	1/2

ANNEXE SUJET n° 5

Thème : développer des actions de partenariat

Document 1 : affichette mise à disposition des clients par l'hôtel Ibis Budget de Dardilly en mai 2016 ; format carte postale, un plan du quartier est joint au verso.



Document 2 : source : site ExcelPlace, 19 novembre 2015 : exemples de collaborations ingénieuses

- Du 13 au 28 juin 2015, l'**Hôtel Particulier Montmartre** a signé une collaboration d'un nouveau genre avec le site de vente de vêtements d'occasion. Le fruit de cette collaboration : permettre aux clients des 5 suites de l'établissement de porter des pièces de créateurs, pendant leurs journées ou soirées parisiennes, le temps de leur séjour dans la capitale.
- De juin à août 2015, les clients du **George V** ont pu bénéficier des produits de la marque Skinjay et des fameuses capsules d'huiles essentielles aromatiques pour la douche. Fixé à même le flexible, les clients ont pu tester le mixer Skinjay et découvrir sa technologie exclusive : la « micronébulation ». Résultat : un instant de lâcher prise total le temps d'une douche...
- Depuis cet été, le **Plaza Athénée** a entamé un partenariat avec la marque Zadig & Voltaire. Le principe est d'offrir à sa jeune clientèle un porte-monnaie rouge de la marque, couleur emblématique de l'hôtel de luxe, en guise de bienvenue.
- **L'Hôtel Montmartre Mon Amour** s'associe avec Le Printemps pour créer une offre « Shopping à Paris ». Cette offre comprend : une nuit en chambre supérieure, petit-déjeuner compris, et de nombreux avantages exclusifs au Printemps tels que l'accueil VIP, l'accompagnement par un guest relation, la carte VIP, le service shopping mains-libres, la détaxe simplifiée et immédiate, etc. Au retour de leur séance shopping, les clients sont ensuite invités à se détendre à l'hôtel, autour d'une coupe de Champagne (Forfait « Shopping à Paris » à partir de 149 € la nuit).

Session 2017	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 5	2/2