

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 : concilier maîtrise des coûts et positionnement responsable

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.
- Montrez quels peuvent être les effets de la lutte contre le gaspillage sur les variables du plan de marchéage d'un établissement d'hôtellerie restauration.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
 - prix d'appel,
 - profondeur de la gamme,
 - responsabilité sociétale.

Session	EXAMEN			Durée	30 min
2018	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 : concilier maîtrise des coûts et positionnement responsable

Pierre-Louis Marin, l'étoilé le moins cher de France

Source : l'Hôtellerie-Restauration n°3545 - 6 avril 2017, Francis Matéo

Le chef a choisi de conserver ses tarifs après sa distinction au guide Michelin, obtenue il y a trois ans, notamment son menu complet à 19 €. Une contrainte librement consentie dont il a su faire un atout.

Le secret de Pierre-Louis Marin, c'est d'être constant dans ses choix. Lorsqu'il a obtenu son étoile Michelin il y a trois ans à l'Auberge du cellier de Montner (Pyrénées-Orientales), le chef a donc continué à faire la même cuisine gastronomique qui le passionne, une cuisine attachée à son terroir pyrénéen et aux producteurs locaux auxquels il veut rester fidèle. Dans le même esprit, le chef et son épouse ont décidé de conserver les prix à la carte, y compris pour le menu d'affaires du déjeuner à 19 € (entrée, plat, et dessert). Une façon pour le restaurateur de rester en phase avec sa clientèle d'habituels, à commencer par celle de son petit village de 320 habitants.

C'est donc sans l'avoir cherché qu'il est devenu « l'étoilé le moins cher de France ». « *Il n'y a rien de calculé, puisque nous avons finalement continué à faire ce que nous faisons depuis toujours, c'est-à-dire choisir les meilleurs produits, et en tirer le meilleur parti dans la façon de les travailler* », justifie Pierre-Louis Marin.

Chasse au gaspillage

Avec notamment comme principe de ne rien jeter. En ce sens, le chef anticipait sur la chasse au gaspillage qui s'est aujourd'hui généralisée, mais avec méthode : « *quand on achète des fruits, on essaye de tout utiliser, c'est la même chose pour les poissons, en faisant par exemple des soupes avec les arêtes.* » Idem pour la viande, « *on n'achète pas les pièces de viande à l'unité, mais on va privilégier une grosse pièce de bœuf dont on va garder le filet pour un plat, l'entrecôte pour un autre, et on va préparer une belle blanquette ou un sauté avec les bas morceaux pour le menu à 19 €.* »

Le bouche à oreille faisant son effet, ce menu d'affaires est devenu un menu d'appel pour l'Auberge du cellier : « *Au-delà d'une petite part de clientèle opportuniste qui ne vient que pour ce menu d'entrée de gamme, la plupart des clients poussent la porte pour ce déjeuner d'affaires et découvrent ainsi le restaurant, puis ils reviennent et ils en parlent.* »

La hausse de la fréquentation a ainsi permis de compenser la baisse constante du ticket moyen (65 € aujourd'hui contre 75 € il y a trois ans). Dans le même temps, l'étoile a fait son effet, puisqu'elle a permis de lisser l'activité sur les quatre saisons. « *On a moins de pics et on travaille bien quasiment toute l'année, ce qui est important pour la pérennité du restaurant* », constate Pierre-Louis Marin.

Session	EXAMEN		Durée	30 min
2018	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