

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° F3**

### **Thème : se développer à l'international**

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 sont les raisons qui peuvent inciter un hôtelier restaurateur à s'internationaliser ? Indiquez quels peuvent être les partenaires sur lesquels il peut s'appuyer lors d'une implantation à l'étranger.
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
  - partenariat,
  - croissance externe,
  - plan de marchéage.

Session	EXAMEN			Durée	30 min
2018	<b>BTS Hôtellerie - Restauration</b>	<b>Option A : Mercatique et gestion hôtelière</b>		Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	<b>SUJET F3</b>	<b>1/2</b>	

## **ANNEXE SUJET n° F3**

### **Thème : se développer à l'international**

#### **Lancement des marques touristiques Sunparks et Pierre & Vacances en Chine**

*Source : communiqué de presse - 16 juin 2017*

Suite aux accords de partenariat stratégique conclus en novembre 2015 entre les Groupes HNA Tourism et Pierre & Vacances-Center Parcs et à la création de la joint-venture HNA PV Tourism Company Limited en juin 2016, le Groupe Pierre & Vacances-Center Parcs confirme le potentiel de développement en Chine et les premières réalisations prochaines de destinations touristiques.

#### **1. Dual Brand Strategy**

Le Groupe Pierre & Vacances-Center Parcs déploie une « dual brand strategy » avec HNA Tourism et lance deux marques touristiques en Chine. La joint-venture HNA PV Tourism Company Limited développera des resorts inspirés du concept Center Parcs sous la marque SUNPARKS et des résidences de tourisme sous la marque PIERRE & VACANCES. Ces deux marques du Groupe PVCP ont vocation à devenir leader dans le tourisme familial en Chine.

En Chine, le Groupe Pierre & Vacances-Center Parcs a décidé d'utiliser la marque SUNPARKS, évocatrice pour les clientèles chinoises de vacances, de destinations ensoleillées et d'un retour aux sources dans un environnement naturel.

La marque SUNPARKS proposera aux clientèles chinoises un nouveau style de vacances. Les resorts SUNPARKS, accessibles à 2-3 heures de voiture, offriront un "natural lifestyle" exclusif en courts séjours dans un environnement naturel avec des équipements aquatiques et de loisirs pour enfants et adultes.

Marque historique du Groupe Pierre & Vacances-Center Parcs, PIERRE & VACANCES proposera aux clientèles chinoises des destinations à la mer, à la montagne et à la campagne avec des hébergements de qualité entièrement équipés et des équipements diversifiés de loisirs (piscine, espaces de jeux...) pour enfants et adultes.

#### **2. Signature des accords définitifs pour la réalisation de 4 resorts**

Jeudi 15 juin à Beijing ont été signés des accords définitifs portant sur la réalisation de 4 destinations :

##### **Les resorts Sunparks développés en partenariat avec HNA Tourism :**

- JI COUNTY - Site de Jixian

Situé à 90 km de Beijing (20 M d'habitants) et à 120 km de Tianjin (12 M d'habitants), le resort Sunparks de 67 ha proposera 1 000 appartements et cottages et 34 000 m<sup>2</sup> d'équipements de loisirs couverts dont un parc aquatique. Son ouverture est prévue en 2020.

- FUZHOU - Site de Fuzhou Langqi

Situé à 52 km de Fuzhou (7 M d'habitants), le resort Sunparks de 72 ha proposera 800 appartements et cottages et 33 000 m<sup>2</sup> d'équipements de loisirs couverts, dont un parc aquatique. Son ouverture est prévue en 2020.

##### **Les destinations Pierre & Vacances développées en partenariat avec Riverside :**

- SHANGHAI - Site de Haiyan

Située à 120 km de Shanghai (24,15 M d'habitants) et à 100 km de Hangzhou (8,7 M d'habitants), la destination Pierre & Vacances implantée sur un terrain de 8 ha proposera 520 appartements et 10 600 m<sup>2</sup> d'équipements de loisirs couverts. Son ouverture est prévue en 2020.

- CHONGQING - Site de Bishan

Située à 30 km de Chongqing (31 M d'habitants), la destination Pierre & Vacances implantée sur un terrain de 12,5 ha proposera 520 appartements et 10 600 m<sup>2</sup> d'équipements de loisirs couverts. Son ouverture est prévue en 2020.

Riverside est un promoteur immobilier chinois, partenaire exclusif de Six Flags (parcs d'attraction) pour la Chine, qui développe des concepts culturels et de loisirs novateurs.

Ces nouvelles destinations touristiques, ouvertes toute l'année, répondront à la demande croissante des familles chinoises des classes moyennes et supérieures pour une offre touristique conjuguant : proximité des grandes villes, courts séjours, expérience nature en rupture avec la vie urbaine et multiples activités sportives et de loisirs pour les adultes et les enfants.

Session	EXAMEN		Durée	30 min
2018	<b>BTS Hôtellerie - Restauration</b>	<b>Option A : Mercatique et gestion hôtelière</b>	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	<b>SUJET F3</b>	<b>2/2</b>