

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° F5**

### **Thème : Fixer 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.
- Explicitez les différentes stratégies de prix que peut utiliser un hôtelier-restaurateur. Quels moyens, autres que le prix, lui permettent de différencier son offre ?
- Expliquez et illustrez les termes et/ou expressions suivants :
  - coefficient multiplicateur,
  - stratégie de pénétration,
  - innovation.

SESSION	EXAMEN		Durée	30 min
2013	<b>BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière</b>		Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière	ORAL	<b>SUJET F5</b>	<b>1/2</b>

## **ANNEXE SUJET n° F5**

### **Thème : Fixer le prix**

#### **Des coûts calculés au plus juste**

Source : L'Hôtellerie Restauration – avril 2012

Les idées les plus simples sont parfois les meilleures. David Duval le démontre. Après avoir travaillé dans l'agroalimentaire, occupé le poste de directeur d'un Buffalo Grill en région parisienne et traversé une période de chômage, ce Nordiste a décidé de revenir sur la Côte d'Opale pour reprendre un restaurant mais les banques ne l'ont pas suivi. Il a donc lancé une nouvelle activité en auto-entreprise. Son concept : concurrencer la restauration rapide type pizza, kebab et sandwich avec un plat et un dessert par jour à emporter. Des « plats de grand-mère », cuisinés sur place le jour-même : tomate farcie, chou-fleur au gratin, rôti de porc pommes de terre sautées....

David Duval avait des moyens limités : 3 000 euros, soit le capital accordé par Pôle emploi pour la création d'entreprise. Il a choisi un local petit, mais bien situé en centre-ville de Boulogne sur mer, avec un loyer de 400 euros. L'investissement en matériel a été réduit au strict nécessaire : des éléments de cuisine et un équipement de type ménager. La décoration est simple mais avenante et le nom de son enseigne, Si bon... tellement frais..., donne le ton.

Les achats sont aussi calculés au plus serré : « *je ne vais pas chez Metro, explique-t-il, car je ne peux pas récupérer la TVA. Je table essentiellement sur les supermarchés, dont j'écume les promos.* » Tout est acheté au jour le jour, en flux tendu. « *Je n'ai pas encore de trésorerie* », justifie David Duval, qui marge de 2,5 à 3. Le plat du jour est à 5,50 euros, 6,50 euros avec le dessert, 7,50 euros avec la boisson.

Le seuil de rentabilité est établi à dix repas par jour, mais après deux semaines d'activité, la barre des 25 est dépassée, avec des pointes à 35. La pub s'est faite toute seule, par les médias locaux. Et une clientèle d'habituels, notamment de personnes âgées, se constitue déjà. Un site internet donne le menu de la semaine : les familles débordées apprécient...

David Duval s'est inspiré d'un confrère installé à Merville (59), petite ville de 8 500 habitants. Didier Réant y a lancé le même concept sur le même modèle économique. Malgré sa formation de cuisinier-pâtissier et un tour de France, y compris chez des étoilés, il n'a pas obtenu de prêt bancaire pour s'installer. Avec 2 000 euros d'économies personnelles et un local de 12 m<sup>2</sup>, il a donc lancé Les Plaisirs du chef en août dernier, ravi d'avoir, dit-il, « *trouvé un bon créneau* ». Il se fournit localement, dans les fermes pour les légumes, à la boucherie du coin pour la viande. Le succès aidant, il va investir prochainement dans des mètres carrés supplémentaires. « *On pourra manger sur place et, une fois par mois, je ferai une soirée à thème autour d'un plat* », explique-t-il. Presque comme au restaurant...

Marie-Laure Fréchet

SESSION 2013	EXAMEN	Durée	30 min
	<b>BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière</b>	Coefficient	2
ÉPREUVE	Analyse et présentation d'une situation commerciale hôtelière ORAL	<b>SUJET F5</b>	<b>2/2</b>