Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS Hôtellerie-Restauration, Option A : Mercatique et gestion hôtelière

Session 2001 • Code sujet : **HRE4AAR** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Hébergement et communication professionnelle** (4 questions) — **Page 3**
2. **Génie culinaire : conception d'un menu gastronomique alsacien** (4 questions) — **Page 5**
3. **Restauration et connaissance des boissons : service et accords mets-vins** (2 questions) — **Page 8**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://btsmhr.fr/assets/annales/bts-mhr/E4 - Mercatique des services en hôtellerie restauration/2001/BTS MHR - E4 - Mercatique des services en hôtellerie restauration - Session 2001 - 1-Sujet.pdf

1. Hébergement et communication professionnelle

Le directeur adjoint de l'hôtel Antares doit prévoir le chiffre d'affaires hébergement de 2002 à partir des tarifs, des prévisions d'occupation et des indices de fréquentation fournis. Il doit également analyser la clientèle individuelle d'affaires et proposer des actions adaptées à l'ouverture d'un étage Executive.

Prévision du chiffre d'affaires hébergement

Question 1.1. À partir des annexes 1 et 2, concevez un tableau de calcul du chiffre d'affaires TTC du secteur hébergement pour 2002, en distinguant le chiffre d'affaires réalisé en semaine et le week-end.

Le parc comporte 80 chambres standard et 40 chambres luxe. Pour répartir les chambres vendues entre les tarifs 1 et 2 personnes, l'indice 1,20 donne 80 % de chambres à 1 personne et 20 % à 2 ; l'indice 1,80 donne 20 % et 80 %.

Période	Chambres standard vendues par jour	Chambres luxe vendues par jour	Tarif moyen standard	Tarif moyen luxe	CA TTC période
Semaine	80 × 90 %	40 × 90 %	450 × 80 % + 550 × 20 %	540 × 80 % + 610 × 20 %	CA journalier × 261
Week-end	80 × 65 %	40 × 65 %	382 × 20 % + 468 × 80 %	459 × 20 % + 518 × 80 %	CA journalier × 104

Pour chaque période, le CA journalier est la somme des chambres vendues de chaque catégorie multipliées par leur tarif moyen. Le CA annuel additionne les deux périodes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tableau à séparer en semaine et week-end, avec chambres vendues, tarifs moyens pondérés et chiffre d'affaires TTC par période.

Question 1.2. Complétez le tableau pour prévoir le chiffre d'affaires hébergement de l'année 2002. Exprimez les résultats en francs et détaillez les calculs.

En semaine, 90 % des chambres donnent 72 chambres standard et 36 luxe vendues par jour. Au week-end, 65 % donnent respectivement 52 et 26 chambres. Les tarifs moyens pondérés sont de 470 F et 554 F en semaine, puis de 450,80 F et 506,20 F le week-end.

Période	Calcul du CA journalier	Nombre de jours	CA annuel
Semaine	72 × 470 + 36 × 554 = 53 784 F	261	14 037 624 F
Week-end	52 × 450,80 + 26 × 506,20 = 36 602,80 F	104	3 806 691,20 F
Total		365	17 844 315,20 F

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> CA hébergement prévisionnel 2002 : 17 844 315,20 F TTC, soit 17 844 315 F arrondis au franc le plus proche.

Étude du segment individuel affaires

Question 1.3. Identifiez les caractéristiques du segment individuel affaires en précisant le profil type du client d'affaires, ses besoins en produits et services, ses critères de choix d'hôtel et ses modes de réservation privilégiés.

Le client individuel affaires est un professionnel en déplacement, souvent seul, qui dispose de peu de temps et a besoin d'un environnement pratique pour travailler. Il recherche une chambre confortable et calme, un bureau, une prise modem, un téléphone, un fax et l'accès à Internet, ainsi que des services de secrétariat, notamment télécopie et photocopie.

Il choisit l'hôtel selon son accessibilité, sa proximité des lieux de rendez-vous, la qualité des équipements et des services, le calme, la rapidité des formalités et le prix. Il réserve généralement par son entreprise, une agence ou une centrale, ou directement auprès de l'hôtel par téléphone ou Internet.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Client professionnel en déplacement : équipements de travail, calme, accès pratique, service efficace et réservation simple par l'entreprise, une agence ou directement.

Question 1.4. Citez les actions à mettre en œuvre en matière de produits et de services, à la réception et dans les étages, pour répondre aux attentes de cette clientèle.

L'étage Executive doit faciliter le travail en chambre et réduire les contraintes du séjour. Les équipements annoncés dans le sujet constituent le socle de l'offre ; l'accueil et les services des étages doivent rester rapides et fiables.

- **Produits :** chambre calme avec bureau modulable, prise modem, téléphone et fax ; connexion Internet accessible.
- **Réception :** accueil professionnel, formalités et facturation rapides, gestion efficace des réservations, appels de réveil et informations pratiques ; accès clairement organisé au secrétariat.
- **Étages :** entretien soigné et discret, vérification du fonctionnement des équipements, blanchisserie ou pressing rapides et petit-déjeuner adapté aux horaires matinaux.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Équiper les chambres pour le travail, assurer un secrétariat accessible et proposer un accueil rapide ainsi que des prestations efficaces en étages.

2. Génie culinaire : conception d'un menu gastronomique alsacien

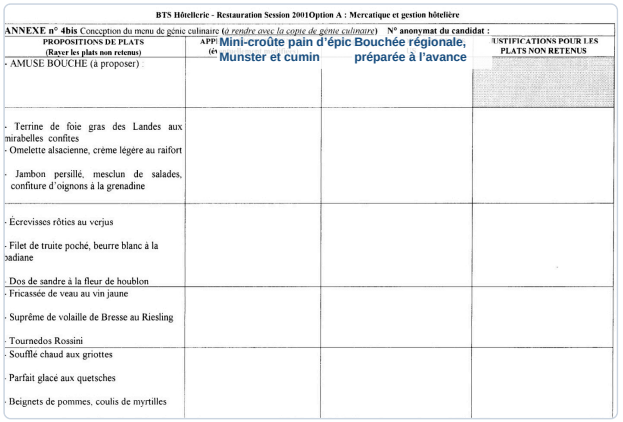
La municipalité de Strasbourg confie à l'hôtel l'organisation du banquet de clôture des Villages Fleuris, pour 1 000 convives, sur le thème « Balade en Alsace Lorraine ». À partir des plats proposés, le candidat doit concevoir un menu gastronomique adapté à une production sous vide et justifier ses choix.

Conception du menu

Question 2.1. Proposez un amuse-bouche et justifiez votre choix.

Je propose une **mini-croûte de pain d'épices au Munster et au cumin**. Le pain d'épices et le Munster évoquent les saveurs alsaciennes, tandis que le cumin reprend un élément du menu proposé. La bouchée reste légère avant un repas gastronomique et se présente facilement en portions individuelles. Elle peut être préparée en série et mise en place à l'avance, ce qui facilite l'organisation du banquet de 1 000 convives.

Amuse-bouche proposé


BTS Hôtellerie - Restauration Session 2001Option A : Mercatique et gestion hôtelière

ANNEXE n° 4bis Conception du menu de génie culinaire (*à rendre avec la copie de génie culinaire*) N° anonymat du candidat :

PROPOSITIONS DE PLATS (Rayer les plats non retenus)	APPR (d		JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS NON RETENUS
- AMUSE BOUCHE (à proposer)	Mini-croûte pain d'épic Munster et cumin	Bouchée régionale, préparée à l'avance	
- Terrine de foie gras des Landes aux mirabelles confites - Omelette alsacienne, crème légère au raifort - Jambon persillé, mesclun de salades, confiture d'oignons à la grenadine			
- Écrevisses rôties au verjus - Filet de truite poché, beurre blanc à la badiane - Dos de sandre à la fleur de houblon			
- Fricassée de veau au vin jaune - Suprême de volaille de Bresse au Riesling - Tournedos Rossini			
- Soufflé chaud aux griottes - Parfait glacé aux quetsches - Beignets de pommes, coulis de myrtilles			

✓ RÉPONSE À RETENIR

Amuse-bouche : mini-croûte de pain d'épices au Munster et au cumin, bouchée régionale adaptée au banquet.

Question 2.2. Parmi les propositions du directeur, retenez celles qui vous semblent les plus adaptées à la prestation et rayez les huit plats non retenus.

Je retiens une proposition dans chacune des quatre catégories comportant un choix : entrée, poisson, viande et dessert. Le Munster au cumin, qui n'est pas proposé en alternative, reste également au menu. Cette sélection compose un parcours gastronomique aux accents alsaciens et lorrains, avec des produits et des préparations pouvant être anticipés pour le service de 1 000 convives. Les plats non retenus sont les autres options de ces catégories.

Catégorie	Plat retenu	Plats à rayer
Entrée	Terrine de foie gras aux mirabelles confites	Omelette alsacienne ; jambon persillé
Poisson	Dos de sandre à la fleur de houblon	Écrevisses ; filet de truite
Viande	Suprême de volaille de Bresse au Riesling	Fricassée de veau ; tournedos Rossini
Dessert	Parfait glacé aux quetsches	Soufflé aux griottes ; beignets de pommes

Huit propositions à rayer

BTS Hôtellerie - Restauration Session 2001Option A : Mercatique et gestion hôtelière

ANNEXE n° 4bis Conception du menu de gênic culinaire (*à rendre avec la copie de gênie culinaire*) N° anonymat du candidat :

PROPOSITIONS DE PLATS (Rayer les plats non retenus)	APPELLATIONS RETENUES (éventuellement modifiées)	JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS RETENUS	JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS NON RETENUS
- AMUSE BOUCHE (à proposer)			
- Terrine de foie gras des Landes aux mirabelles confites - Omelette alsacienne, crème légère au raifort - Jambon persillé, mesclun de salades, confiture d'oignons à la grenadine			
- Écrevisses rôties au verjus - Filet de truite poché, beurre blanc à la badiane - Dos de sandre à la fleur de houblon			
- Fricassée de veau au vin jaune - Suprême de volaille de Bresse au Riesling - Tournedos Rossini			
- Soufflé chaud aux griottes - Parfait glacé aux quetsches - Beignets de pommes, coulis de myrtilles			

✓ RÉPONSE À RETENIR

Retenir la terrine, le sandre, le suprême de volaille et le parfait glacé. Rayer les huit autres propositions ; conserver le Munster au cumin.

Question 2.3. Apportez les modifications nécessaires aux appellations retenues afin de les rendre conformes au thème « Balade en Alsace Lorraine ».

Les appellations peuvent être précisées pour faire apparaître les repères régionaux du thème, sans attribuer une origine locale aux produits qui n'en ont pas. Le foie gras conserve ainsi sa mention des Landes, tandis que les mirabelles évoquent la Lorraine. Le sandre et le houblon donnent une tonalité alsacienne au plat de poisson, comme le Riesling et le Munster dans la suite du menu.

1. Terrine de foie gras des Landes aux mirabelles de Lorraine confites.
2. Dos de sandre du Rhin à la fleur de houblon alsacien.
3. Suprême de volaille de Bresse au Riesling d'Alsace.
4. Parfait glacé aux quetsches d'Alsace-Lorraine.

Appellations régionales à inscrire

BTS Hôtellerie - Restauration Session 2001Option A : Mercatique et gestion hôtelière

ANNEXE n° 4bis Conception du menu de gênic culinaire (*à rendre avec la copie de gênie culinaire*) N° anonymat du candidat :

PROPOSITIONS DE PLATS (Rayer les plats non retenus)	APPELLATIONS RETENUES (éventuellement modifiées)	JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS RETENUS	JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS NON RETENUS
- AMUSE BOUCHE (à proposer)	**Foie gras des Landes, mirabelles de Lorraine**		
- Terrine de foie gras des Landes aux mirabelles confites - Omelette alsacienne, crème légère au raifort - Jambon persillé, mesclun de salades, confiture d'oignons à la grenadine	**Sandre du Rhin, houblon alsacien**		
- Écrevisses rôties au verjus - Filet de truite poché, beurre blanc à la badiane - Dos de sandre à la fleur de houblon	**Volaille au Riesling d'Alsace** **Parfait glacé aux quetsches d'Alsace-Lorraine**		
- Fricassée de veau au vin jaune - Suprême de volaille de Bresse au Riesling - Tournedos Rossini			
- Soufflé chaud aux griottes - Parfait glacé aux quetsches - Beignets de pommes, coulis de myrtilles			

✓ RÉPONSE À RETENIR

Terrine des Landes aux mirabelles de Lorraine ; sandre du Rhin au houblon alsacien ; volaille au Riesling d'Alsace ; parfait glacé aux quetsches d'Alsace-Lorraine.

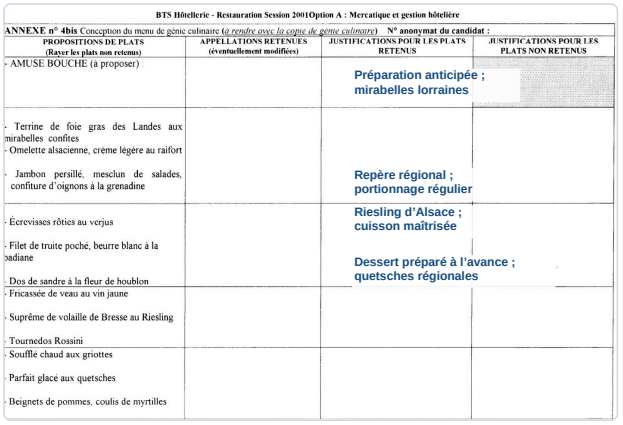
Question 2.4. Justifiez de manière synthétique les choix opérés pour le menu.

Les choix composent un menu lisible, de l'entrée au dessert, et associent plusieurs repères régionaux : mirabelles, sandre au houblon, Riesling, Munster et quetsches. Les plats retenus se prêtent à une préparation anticipée et à un portionnage régulier, utiles pour un banquet de 1 000 couverts organisé en production sous vide. Le Munster complète cette progression avec une spécialité régionale, sans ajouter une nouvelle préparation parmi les propositions à choix.

- La terrine et le parfait glacé peuvent être préparés à l'avance.

- Le poisson et la volaille permettent une cuisson maîtrisée et des portions régulières.
- Les appellations précisent les liens avec l'Alsace et la Lorraine.

Justifications des plats retenus



BTS Hôtellerie - Restauration Session 2001Option A : Mercatique et gestion hôtelière

ANNEXE n° 4bis Conception du menu de génie culinaire (*à rendre avec la copie de génie culinaire*) N° anonymat du candidat :

PROPOSITIONS DE PLATS (Rayer les plats non retenus)	APPELLATIONS RETENUES (éventuellement modifiées)	JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS RETENUS	JUSTIFICATIONS POUR LES PLATS NON RETENUS
- AMUSE BOUCHE (à proposer)		Préparation anticipée ; mirabelles lorraines	
- Terrine de foie gras des Landes aux mirabelles confites - Omelette alsacienne, crème légère au raifort - Jambon persillé, mesclun de salades, confiture d'oignons à la grenadine		Repère régional ; portionnage régulier	
- Écrevisses rôties au verjus - Filet de truite poché, beurre blanc à la badiane - Dos de sandre à la fleur de houblon		Riesling d'Alsace ; cuisson maîtrisée	
- Fricassée de veau au vin jaune - Suprême de volaille de Bresse au Riesling - Tournedos Rossini			
- Soufflé chaud aux griottes - Parfait glacé aux quetsches - Beignets de pommes, coulis de myrtilles		Dessert préparé à l'avance ; quetsches régionales	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Un menu gastronomique cohérent, aux accents alsaciens et lorrains, avec des préparations anticipables pour 1 000 convives.

3. Restauration et connaissance des boissons : service et accords mets-vins

Le maire attend un service haut de gamme pour le banquet de 1 000 convives, répartis en tables rondes de dix personnes. À partir du menu élaboré en génie culinaire, le candidat doit choisir les types de service et proposer des accords mets-vins justifiés.

Service et accords mets-vins

Question 3.1. Pour chaque plat du menu élaboré en génie culinaire, proposez le type de service.

Pour le menu retenu, le service à l'assiette assure une présentation homogène et un envoi coordonné pour 1 000 convives. Il convient aux préparations prévues et limite les manipulations à table. Le Munster est dressé en portion individuelle. Le digestif, proposé en fin de repas, est servi au verre. Cette organisation reste compatible avec un banquet haut de gamme réparti en tables de dix personnes.

1. Entrée, poisson, viande, fromage et dessert : service à l'assiette.
2. Digestif : service au verre.

Types de service proposés

BTS Hôtellerie - Restauration Session 2001Option A : Mercatique et gestion hôtelière

ANNEXE 5bis L'accord mets / vin en restaurant (*à rendre avec la copie de restaurant*) N° d'anonymat du candidat

MENU RETENU en génie culinaire	TY JUSTIFICATION DU CHOIX ENU	ACCORDS METS / VINS A.O.C./COULEUR/TYPE	ACCORDS METS / VINS JUSTIFICATION DES ACCORDS	BASE DE CALCUL POUR LES QUANTITÉS A PRÉVOIR
ENTRÉE	À l'assiette			
POISSON	À l'assiette			
VIANDE	À l'assiette			
MUNSTER AU CUMIN	Au verre			

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Plats servis à l'assiette ; digestif servi au verre.

Question 3.2. Pour chaque plat, définissez et justifiez l'accord mets-vin.

Ces accords mettent en valeur les produits et les sauces du menu, tout en privilégiant les vins d'Alsace. Les propositions sont à adapter aux appellations et millésimes disponibles. La base de dimensionnement est de 1 000 convives, soit 100 tables de dix personnes ; le volume servi par vin dépend du dosage retenu par l'établissement.

Plat	Accord proposé	Justification
Foie gras aux mirabelles	Alsace Gewurztraminer Vendanges Tardives	La douceur et les arômes fruités répondent au foie gras et aux mirabelles.
Truite au beurre blanc	AOC Alsace Riesling sec	Sa fraîcheur équilibre le beurre et respecte la finesse du poisson.
Volaille au Riesling	AOC Alsace Pinot Gris	Sa rondeur accompagne la chair tendre et la sauce.
Munster au cumin	AOC Alsace Gewurztraminer	Ses arômes soutiennent le fromage puissant et le cumin.
Parfait glacé aux quetsches	Alsace Gewurztraminer Vendanges Tardives	Sa douceur accompagne le fruit et le dessert glacé.
Digestif	Eau-de-vie de quetsche d'Alsace	Une spécialité régionale servie en petite quantité en fin de repas.

Accords mets-vins proposés

BTS Hôtellerie - Restauration Session 2001Option A : Mercatique et gestion hôtelière

ANNEXE 5bis L'accord mets / vin en restaurant (*à rendre avec la copie de restaurant*) N° d'anonymat du candidat

MENU RETENU en génie culinaire	TYPE DE SERVICE RETENU JUSTIFICATION DU CHOIX	A.O.C./COULEUR/TYPE	JUSTIFICATION DES ACCORDS	BASE DE CALCUL POUR LES QUANTITÉS A PRÉVOIR
ENTRÉE		Riesling sec	Fraîcheur, acidité	
POISSON		Pinot Gris Gewurztraminer	Rondeur Arômes épicés	
VIANDE		Gewurztraminer VT	Douceur, quetsche	
MUNSTER AU CUMIN		Eau-de-vie de quetsche		100 tables

Gewurztraminer VT Douceur, fruit

✓ RÉPONSE À RETENIR

Riesling sec avec la truite, Pinot Gris avec la volaille, Gewurztraminer avec le foie gras et le Munster, Gewurztraminer Vendanges Tardives avec le dessert ; eau-de-vie de quetsche en digestif.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2001)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve écrite du BTS Hôtellerie-Restauration, option A, session 2001, code HRE4AAR, dure 2 h 30 et a un coefficient 1. Elle répartit l'évaluation entre hébergement (10 points), génie culinaire (5) et restauration et boissons (5). Le sujet mobilise l'hôtel Antares, la prévision du chiffre d'affaires, la clientèle individuelle d'affaires et un banquet gastronomique alsacien de 1 000 couverts, avec conception du menu, service et accords mets-vins.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Chiffre d'affaires prévisionnel : estimer les chambres vendues, puis appliquer les tarifs correspondant à la période et à la fréquentation.
- Le taux d'occupation s'applique à la capacité disponible et au nombre de jours de la période considérée.
- L'indice de fréquentation estime le nombre moyen de clients par chambre vendue.
- Un accord mets-vin tient compte des saveurs, de la puissance et de la structure du plat et du vin.

Points de vigilance & attentes du jury

- Séparez les calculs de semaine et de week-end et utilisez leurs durées et taux d'occupation respectifs.
- Distinguez les catégories standard et luxe, ainsi que les tarifs correspondant à une ou deux personnes.
- Vérifiez que les choix du menu respectent le thème régional et conviennent à une production sous vide pour 1 000 couverts.
- Justifiez les types de service et les accords mets-vins pour les plats du menu retenu.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le calcul du chiffre d'affaires hébergement ?
Séparez semaine et week-end. Pour chaque période, estimez les chambres vendues à partir de la capacité, du taux d'occupation et du nombre de jours, puis appliquez les tarifs correspondant à la catégorie de chambre et à la fréquentation.

Q : À quoi sert l'indice de fréquentation dans la prévision ?
L'indice de fréquentation indique le nombre moyen de clients par chambre vendue. Il aide à estimer la fréquentation et à répartir les chambres entre les tarifs prévus pour une ou deux personnes.

Q : Comment répartir le temps entre les trois parties ?
Le sujet prévoit 1 h 30 pour l'hébergement et la communication professionnelle, 30 minutes pour le génie culinaire et 30 minutes pour la restauration et les boissons. Gardez du temps pour vérifier les calculs, tableaux et justifications.

Q : Le sujet donne-t-il un barème détaillé pour chaque question ?
Le sujet indique 10 points pour l'hébergement et la communication professionnelle, puis 5 points pour chacune des deux autres parties. Il ne précise pas de répartition des points par question, donc aucun barème détaillé ne doit être supposé.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsmhr.fr/assets/annales/bts-mhr/E4 - Mercatique des services en hôtellerie restauration/2001/BTS MHR - E4 - Mercatique des services en hôtellerie restauration - Session 2001 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Management en Hôtellerie-Restauration : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.