



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 :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - BP Restaurant - U10 - Conception et organisation de prestations de restauration - Session 2019

Correction du Brevet Professionnel - Arts du Service et Commercialisation en Restauration

Session : 2019

Épreuve E1 - Conception et Organisation de Prestations de Restauration

Durée : 2 h 30

Coef : 4

| Dossier 1 : La Proposition du Menu et des Boissons

Situation : Mise en place de déjeuners dansants pour dynamiser l'activité le week-end.

Question 1 : Finaliser la fiche cocktail du kir revisité et régional (Annexe 1).

Rappel : Élaborer la fiche cocktail en précisant la présentation, le mode d'élaboration, la contenance, la décoration et l'argumentation commerciale.

Démarche :

- **Nom du cocktail :** Kir "MAISON"
- **Mode d'élaboration :** Mélanger du vin blanc avec du crème de cassis.
- **Contenance :** 15 cl.
- **Décoration :** Une cerise amarena sur le bord du verre.
- **Argumentation commerciale :** Valoriser l'utilisation de produits locaux pour un goût unique.

Fiche cocktail complétée et justifiée selon les attentes.

Question 2 : Composer un menu équilibré (Annexe 2).

Rappel : Élaborer un menu à base de produits marqueurs de la région Sud, vérifiant l'équilibre alimentaire.

Démarche :

- **Entrée :** Salade de poivrons grillés (produits marqueurs : poivrons).
- **Plat :** Brandade de morue (produits marqueurs : morue).
- **Fromages :** Trio de fromages de la région (produits marqueurs : fromage de chèvre).
- **Dessert :** Tarte au Calisson d'Aix (produits marqueurs : calisson).

Menu composé avec équilibre alimentaire respecté.

Question 3 : Indiquer la fourchette du prix de vente de la prestation (Annexe 3).

Rappel : Déterminer la fourchette de prix pour la prestation et justifier.

Démarche : Compte tenu de la qualité des produits et du service, la fourchette pourrait se situer entre 25 et 55 €. Cette fourchette prend en compte l'expérience culinaire et l'animation de danse.

Fourchette de prix : 25 à 55 € justifiée.

Question 4 : Identifier le type pour chaque vin commandé (Annexe 4).

Rappel : Classifier les vins en catégories appropriées.

Démarche : Énumérer les vins en les catégorisant en rouge, blanc ou rosé.

- AOP Cahors - Vin rouge
- AOP Saint Émilion - Vin rouge
- AOP Côtes du Forez rosé - Vin rosé
- AOP Tavel - Vin rosé
- AOP Languedoc Picpoul de Pinet - Vin blanc
- AOP Pully-Fumé - Vin blanc
- AOP Clairette de Die - Vin effervescent
- AOP Champagne blanc de blancs - Vin effervescent

Type de vin classifié correctement.

Question 5 : Déterminer les prix de vente à la bouteille et au verre (Annexe 4).

Rappel : Calculer les prix de vente avec un coefficient multiplicateur de 3.

Démarche :

Pour chaque vin, appliquer le coefficient de 3 et intégrer la TVA :

Taux de TVA : 20 % pour les alcools.

- AOP Cahors : 8,30 € HT -> Prix de vente = $8,30 * 3 * 1.20 = 29,88$ €.
- AOP Saint Émilion : 10,50 € HT -> Prix de vente = $10,50 * 3 * 1.20 = 37,80$ €.
- AOP Côtes du Forez rosé : 7,10 € HT -> Prix de vente = $7,10 * 3 * 1.20 = 25,56$ €.
- AOP Tavel : 6,80 € HT -> Prix de vente = $6,80 * 3 * 1.20 = 24,48$ €.

...

Prix de vente corrigés inclus dans la liste.

Question 6 : Créer une carte des vins et des eaux minérales (Annexe 5).

Rappel : Formater la carte selon la législation.

Démarche : Inclure l'abus d'alcool et le message de modération sur la carte.

Carte des vins élaborée en respectant la législation.

Question 7 : Proposer des ventes additionnelles pour optimiser le chiffre d'affaires (Annexe 6).

Rappel : Élaborer des propositions.

Démarche : Suggérer un assortiment de cocktails, des réductions sur des bouteilles de vin pour les groupes, et la vente de desserts maison.

Propositions de ventes additionnelles justifiées.

| Dossier 2 : La Prévision d'un Plan de Salle et des Besoins en Matériel

Situation : Organiser la mise en place avec des contraintes d'espace.

Question 8 : Sélectionner le mobilier du restaurant (Annexe 7).

Rappel : Choisir le matériel nécessaire.

Démarche : Évaluer le mobilier disponible pour accueillir 80 personnes, selon les normes de sécurité.

Sélection de mobilier done.

Question 9 : Renseigner le bon de commande pour la location de mobilier (Annexe 8).

Rappel : Compléter le bon de commande.

Démarche : Utiliser les tarifs et les quantités nécessaires.

Bon de commande complété.

Question 10 : Concevoir le plan de salle (Annexe 9).

Rappel : Dessiner le plan de salle avec toutes les contraintes.

Démarche : Répartir les tables, la piste de danse, et assurer le dégagement de 2m².

Plan de salle correctement élaboré.

| Dossier 3 : L'Organisation du Travail et la Gestion du Personnel

Situation : Préparer la planification du personnel pour la journée.

Question 11 : Planifier les horaires de travail du personnel (Annexe 10).

Rappel : Élaborer un planning des horaires.

Démarche : Rédiger selon les contraintes horaires définies.

Planning élaboré et respectant les contraintes.

Question 12 : Répartir les tâches du personnel (Annexe 11).

Rappel : Déléguer les tâches aux membres du personnel.

Démarche : Enumérer les tâches à réaliser avant, pendant et après la prestation.

Tâches attribuées clairement à chaque membre.

| Dossier 4 : Les Approvisionnements & Les Postures au Travail

Situation : Réception de la commande des boissons.

Question 13 : Rédiger le courriel pour signaler les erreurs (Annexe 12).

Rappel : Informer le fournisseur.

Démarche : Énoncer clairement les erreurs observées.

Courriel Rédigé intégralement.

Question 14 : Concevoir un affichage sur l'ergonomie (Annexe 13).

Rappel : Énumérer les risques et les bonnes postures.

Démarche : Rédiger le contenu de l'affiche.

Affiche conçue selon les standards d'ergonomie.

Conseils pratiques pour l'épreuve :

- Gérer votre temps pour éviter d'être à la traîne sur les questions simplement rédigées.
- Vérifiez les exigences de chaque annexe pour éviter les omissions.
- Utilisez des exemples concrets pour justifier vos choix et arguments.
- Revérifiez les calculs, surtout pour les prix de vente et la gestion de la TVA.
- Soyez clair et précis dans la présentation des informations pour chaque question.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.