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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Restaurant, veuillez visiter :
bprestaurant.fr/annales-sujets-et-corriges

Vente et commercialisation

Session 2007 • Code sujet : **U12** • Durée : **15 minutes (la grille indique 15 minutes maximum, plus 15 minutes d'anglais)** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Préparation des supports de vente et vente en restauration (2 questions) **Page 3**

2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 5**

Sujet officiel (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/E1 - Vente commercialisation/2007/BP Restaurant - E1 - Vente commercialisation - Session 2007 - 1-Sujet.pdf

1. Préparation des supports de vente et vente en restauration

Le candidat prépare des supports anonymes pour une situation de vente en restaurant : carte des vins, carte des mets et menu gastronomique à caractère régional. Le jury évalue l'accueil, le conseil, l'argumentation et la communication commerciale, ainsi que la conformité et la qualité des supports.

Supports de vente

Question 1. Rédiger et présenter en trois exemplaires, sans signe de reconnaissance et conformément à la législation en vigueur, une carte des vins de 40 références représentant les principales régions vinicoles françaises, une carte des mets comprenant 8 entrées, 5 poissons, 5 viandes, 4 variétés de fromages et 8 desserts, ainsi qu'un menu gastronomique à caractère régional. Ne pas proposer de carte d'apéritifs.

Exemple de support anonyme, à présenter en trois exemplaires. Prix en euros TTC, service compris; vins proposés en bouteilles de 75 cl. Pour une carte réellement imprimée, les mentions d'origine des viandes et l'information écrite sur les allergènes doivent correspondre aux produits et recettes servis.

Région	Références et prix bouteille 75 cl
Alsace	Riesling 29 €; Gewurztraminer 32 €; Pinot Gris 31 €; Muscat 29 €; Pinot Noir 30 €
Bordeaux	Médoc 35 €; Pauillac 58 €; Saint-Émilion 46 €; Pessac-Léognan 42 €; Graves blanc 32 €; Sauternes 45 €; Entre-deux-Mers 27 €
Bourgogne	Chablis 39 €; Bourgogne Aligoté 29 €; Meursault 68 €; Mâcon-Villages 34 €; Mercurey 48 €; Gevrey-Chambertin 72 €
Val de Loire	Sancerre 42 €; Pouilly-Fumé 39 €; Vouvray sec 31 €; Chinon 34 €; Saumur-Champigny 32 €
Vallée du Rhône	Côtes-du-Rhône 29 €; Châteauneuf-du-Pape 65 €; Crozes-Hermitage 43 €; Condrieu 61 €; Tavel 32 €
Provence	Côtes-de-Provence 31 €; Bandol 52 €; Cassis blanc 42 €
Languedoc-Roussillon	Pic-Saint-Loup 36 €; Corbières 31 €; Minervois 32 €; Limoux blanc 34 €
Sud-Ouest	Cahors 33 €; Madiran 35 €; Jurançon moelleux 39 €
Champagne	Champagne brut 78 €; Champagne rosé 92 €

Rubrique	Propositions et prix TTC
Entrées, 8	Œuf parfait, crème de champignons 14 €; poireaux vinaigrette, noisettes 12 €; terrine de campagne, cornichons 15 €; saumon fumé, blinis 17 €; velouté de potimarron 11 €; escargots au beurre persillé 18 €; salade de chèvre chaud 15 €; tartare de bœuf, condiments 17 €
Poissons, 5	Dos de cabillaud, beurre blanc 28 €; sole meunière 36 €; pavé de saumon, légumes de saison 27 €; noix de Saint-Jacques, fondue de poireaux 32 €; filet de bar rôti, herbes fraîches 31 €
Viandes, 5	Bœuf bourguignon 29 €; magret de canard 31 €; carré d'agneau rôti 35 €; suprême de volaille 27 €; filet de veau 34 €
Fromages, 4 variétés	Comté 9 €; roquefort 9 €; chèvre frais 8 €; camembert 8 €
Desserts, 8	Tarte aux pommes 10 €; crème brûlée 10 €; fondant au chocolat 11 €; sorbet aux fruits 9 €; profiteroles 12 €; riz au lait 9 €; salade de fruits frais 9 €; baba au rhum 11 €

Menu gastronomique alsacien, 42 € : presskopf et crudités; baeckeoffe traditionnel; munster et salade verte; tarte aux quetsches. Ajouter les mentions réglementaires d'origine des viandes selon l'espèce et mettre à disposition une information écrite, exacte et à jour sur les allergènes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Trois exemplaires anonymes : 40 vins, 30 mets et un menu gastronomique alsacien. Aucun apéritif proposé.

Vente et commercialisation

Question 2. Conduire une situation de vente : accueillir les clients et prendre congé d'eux, adapter les propositions au contexte indiqué par le jury, conseiller les clients et décrire clairement les mets et les boissons dans un langage commercial. Justifier les propositions, répondre aux objections et proposer des remplacements adaptés. La tenue, le comportement, l'élocution et le vocabulaire sont également évalués.

Conduire l'échange avec courtoisie et adapter les conseils aux indications du jury.

1. Accueillir avec le sourire et une formule professionnelle : « Bonjour Madame, Monsieur, soyez les bienvenus. Avez-vous réservé ? »
2. Questionner sur le budget, le temps disponible, les goûts et les contraintes. Décrire clairement la composition et la préparation, puis proposer un accord pertinent : « Le pavé de saumon, accompagné de légumes de saison, s'accordera bien avec un Sancerre blanc frais et vif. »
3. Justifier sans insister et répondre aux objections avec une alternative : « Je comprends. Je peux vous proposer le cabillaud, plus doux. » Vérifier l'accord, puis prendre congé cordialement.

Soigner la tenue, la posture, l'élocution et le vocabulaire commercial.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Accueillir, questionner, conseiller et argumenter; décrire mets et boissons, proposer un remplacement adapté et prendre congé avec courtoisie.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BP RESTAURANT

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2007)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve du BP Restaurant, unité U12, porte sur la vente et la commercialisation. La session et l'année ne sont pas indiquées. La durée est de 15 minutes, avec 15 minutes d'anglais mentionnées sur la grille, et le coefficient est 2. Le candidat prépare cartes et menu, puis démontre ses compétences d'accueil, de conseil, d'argumentation et de communication commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La carte des vins comporte 40 références représentatives des principales régions vinicoles françaises.
- La carte des mets comprend 8 entrées, 5 poissons, 5 viandes, 4 variétés de fromages et 8 desserts.
- Le menu gastronomique doit avoir un caractère régional, toutes régions confondues.
- Les 8 critères de la grille sont notés de 0 à 3, soit 24 points maximum ; la note sur 20 vaut le total multiplié par 20 puis divisé par 24.

Points de vigilance & attentes du jury

- Préparer et présenter les supports en trois exemplaires, anonymes et sans signe de reconnaissance.
- Vérifier la conformité à la législation en vigueur et ne pas ajouter de carte d'apéritifs.
- Adapter les propositions aux contraintes du jury, notamment le budget, le temps disponible et les circonstances du repas.
- Décrire la composition des mets et boissons, justifier les choix et prévoir des remplacements en réponse aux objections.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment la note sur 20 est-elle calculée ?

La grille comporte huit critères notés chacun de 0 à 3, pour un total maximal de 24 points. Pour obtenir la note sur 20, multipliez le total obtenu par 20, puis divisez le résultat par 24.

Q : Que doit contenir la carte des mets ?

Elle doit proposer 8 entrées, 5 poissons, 5 viandes, 4 variétés de fromages et 8 desserts. Il faut aussi préparer un menu gastronomique à caractère régional. La consigne précise qu'aucune carte d'apéritifs ne sera proposée.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et quels supports préparer ?

La fiche indique 15 minutes et la grille précise 15 minutes au maximum, plus 15 minutes d'anglais. Les supports à présenter en trois exemplaires sont la carte des vins, la carte des mets et le menu régional.

Q : Quels critères le jury évalue-t-il pendant la vente ?

Le jury évalue l'accueil, la tenue et le comportement, l'adaptation au contexte, le conseil, la description des mets, l'argumentation, l'élocution et la qualité des supports. Chaque critère est noté de 0 à 3.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/E1 - Vente commercialisation/2007/BP Restaurant - E1 - Vente commercialisation - Session 2007 - 1-Sujet.pdf

Ressources BP Restaurant : 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.