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

Épreuve E1 : Pratique professionnelle

Session 2013 • Code sujet : **E1** • Durée : **Épreuve organisée à partir de 7 h 45, les épreuves débutent à 8 h. Service de 12 h 15 à 14 h 30 ; U11 : 30 minutes maximum ; U12 : 15 minutes ; anglais U40 : 15 minutes.**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Démonstration technique - Unité 11** (1 question) — **Page 3**

2. **Vente-commercialisation - Unité 12** (1 question) — **Page 4**

3. **Anglais - Unité 40** (1 question) — **Page 5**

4. **Service - Unité 13** (2 questions) — **Page 6**

5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 8**

Sujet officiel (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U13 - Service/2013/BP Restaurant - U13 - Service - Session 2013 - 4-Sujet.pdf

1. Démonstration technique - Unité 11

Le candidat réalise devant le jury une prestation technique liée au sujet complet remis le jour de l'épreuve, puis en explique les consignes et les gestes à son commis. La grille évalue la connaissance des produits, la maîtrise technique, la transmission des consignes, le contrôle du travail, l'hygiène et la présentation commerciale du produit fini.

Question 1. Réaliser la prestation technique imposée en 30 minutes maximum, expliquer les consignes et les gestes au commis, contrôler son travail et respecter les règles d'hygiène ainsi que les exigences de présentation du produit fini.

En 30 minutes maximum, réalisez la technique imposée et expliquez au commis les étapes, les gestes, les consignes d'hygiène et les critères de réussite. Organisez le poste, identifiez les produits, puis surveillez et corrigez l'exécution.

Critère évalué	Points
Connaissance des produits	0 à 3
Maîtrise de la technique imposée	0 à 3
Clarté des consignes au commis	0 à 3
Contrôle de l'exécution et de la qualité	0 à 3
Respect de l'hygiène	0 à 3
Présentation commerciale du produit fini	0 à 3

Le total est sur 18 points, puis converti sur 20 selon la formule : total × 20 ÷ 18.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Prestation technique réalisée et expliquée en 30 minutes maximum; évaluation sur 18, convertie sur 20.

2. Vente-commercialisation - Unité 12

Le candidat apporte des supports de vente anonymes préparés en trois exemplaires : une carte des vins, une carte des mets et un menu gastronomique régional. Il échange en français avec les clients joués par le jury afin d'identifier leurs attentes, de conseiller et d'argumenter leurs choix.

Vente-commercialisation en français

Question 1. Présenter les supports de vente, accueillir les clients, prendre connaissance de leurs souhaits et contraintes, décrire clairement les mets, proposer des accords mets et boissons, conseiller, argumenter et répondre aux objections ou proposer des remplacements adaptés.

1. Présenter les supports préparés en trois exemplaires anonymes, conformes à la réglementation : une carte des vins de 40 références représentant les principales régions viticoles françaises, une carte des mets et un menu gastronomique régional. Aucun support d'apéritifs n'est prévu.
2. Accueillir les clients avec courtoisie et une tenue professionnelle, puis identifier leurs souhaits, leurs contraintes alimentaires, leur budget et le contexte du repas.
3. Décrire clairement les mets à partir de leur composition réelle. Conseiller des accords mets et boissons adaptés, en justifiant chaque proposition.
4. Reformuler les objections, argumenter sans insister et proposer un remplacement qui respecte les attentes. Employer un vocabulaire commercial précis, vérifier le choix et conclure avec courtoisie.

La carte des mets comporte 8 entrées, 5 poissons, 5 viandes, 4 variétés de fromages et 8 desserts.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Supports conformes, accueil professionnel, besoins identifiés, mets décrits clairement et conseils argumentés avec des remplacements adaptés.

3. Anglais - Unité 40

Cette conversation professionnelle de 15 minutes est intégrée à l'épreuve de vente-commercialisation et porte sur une situation liée au métier de la restauration. Le candidat doit comprendre les questions, mobiliser l'anglais général et le vocabulaire hôtelier, puis conseiller et répondre à la demande du client.

Conversation en anglais

Question 1. Participer à une conversation professionnelle en anglais, comprendre les questions du jury, utiliser un lexique et des structures adaptés à l'hôtellerie-restauration, argumenter et conseiller le client en réponse à sa demande.

La conversation dure 15 minutes et s'intègre à l'épreuve de vente-commercialisation. Le jury peut reprendre l'entretien de vente ou proposer une situation. Écouter jusqu'au bout, demander de répéter si nécessaire, puis répondre clairement et justifier ses conseils. S'appuyer sur la carte des menus et la carte des vins.

> "Good evening. May I help you choose? Our menu offers regional dishes. Do you have any allergies or dietary requirements? I recommend the [dish] because [reason]. Would you like a wine suggestion?"

Parler distinctement et employer des formules de politesse. L'évaluation est sur 20 points : anglais général sur 8 points et anglais hôtelier sur 12 points.

✓ RÉPONSE À RETENIR

"May I help you choose? Our menu offers regional dishes. Do you have any allergies or dietary requirements? Would you like a wine suggestion?"

4. Service - Unité 13

Avec l'aide d'un commis, le candidat assure le service de trois tables comprenant une table de quatre couverts et deux tables de deux couverts. Il organise et contrôle la mise en place, transmet les consignes, accueille la clientèle, prend les commandes et assure le service jusqu'à 14 h 30.

Organisation et mise en place

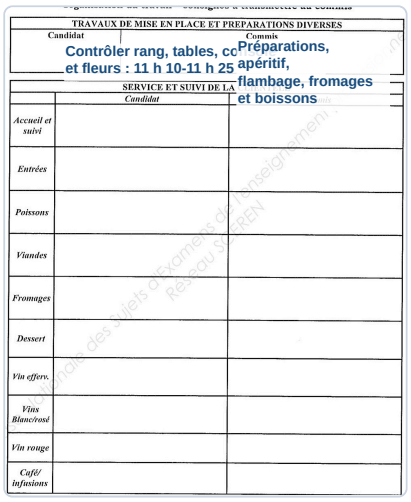
Question 1. Transmettre au commis les consignes de mise en place, d'accueil et de service, organiser les travaux et les préparations, puis contrôler et rectifier la mise en place du rang, des tables et de la console ainsi que les compositions florales.

Transmettre les consignes au commis entre 8 h 30 et 8 h 45. La carcasse est mise en place par le centre ; le commis réalise le rang et prépare tables, console et décor floral. La mise en place doit être terminée à 11 h.

1. Prévoir les produits des plats, les accompagnements d'apéritif et les produits du flambage.
2. Prévoir trois fromages fixes pour l'ensemble des services et un fromage différent par service.
3. Prévoir le vin effervescent servi en seau à l'apéritif, le vin blanc servi en seau, le vin rouge servi au panier, puis café ou infusion.
4. Contrôler tables, console et fleurs de 11 h 10 à 11 h 25, puis rectifier si besoin.

Le candidat accueille la clientèle à 12 h 15 ; le service finit à 14 h 30.

Consignes de mise en place à transmettre



TRAVAUX DE MISE EN PLACE ET PREPARATIONS DIVERSES

Candidat	Commis
Contrôler rang, tables, cc et fleurs : 11 h 10-11 h 25	Préparations, apéritif, flambage, fromages et boissons

SERVICE ET SUIVI DE LA

	Candidat	
Accueil et suivi		
Entrées		
Poissons		
Viandes		
Fromages		
Dessert		
Vin effers.		
Vins Blanc/rosé		
Vin rouge		
Café/ infusions		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mise en place terminée à 11 h, contrôlée et rectifiée ; consignes de préparation et de service transmises au commis.

Accueil et service de la clientèle

Question 2. Avec l'aide du commis, accueillir et suivre la clientèle, prendre les commandes et assurer le service des trois tables en respectant les consignes, les techniques professionnelles, l'hygiène et le rythme du service.

À 12 h 15, accueillir les clients avec courtoisie, les installer et présenter la carte. Prendre les commandes, les reformuler et les transmettre clairement. Organiser le suivi des trois tables, soit huit couverts répartis en une table de quatre et deux tables de deux, avec le commis.

- Servir les mets dans l'ordre du menu, avec des gestes professionnels et en restant attentif aux demandes.
- Respecter l'hygiène, utiliser le matériel adapté et débarrasser proprement.
- Coordonner le rythme du service et le service des boissons selon les consignes.

Assurer le suivi jusqu'au café ou à l'infusion, vérifier la satisfaction des clients et terminer à 14 h 30.

Répartition du suivi de la clientèle

TRAVAUX DE MISE EN PLACE ET PREPARATIONS DIVERSES	
Candidat	Commis

SERVICE ET SUIVI DE LA CLIENTÈLE		
	Candidat	*Commis*
Accueil et suivi	Accueillir, installer, présenter la carte	Aider à l'accueil et suivre les
Entrées	Prendre et transmettre les commandes	Coordonner les envois
Poissons	Servir selon l'ordre du menu	Aider au service, matériel adapté
Viandes		
Fromages	Suivre les tables, débarrasser proprement	Coordonner le rythme et les boissons
Dessert	Fromages, dessert, café ou infusion	Vérifier les besoins et la satisfaction
Vin efferv.		
Vins Blanc/rosé		
Vin rouge		
Café/ infusions		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Accueil, commandes et service coordonné des huit couverts aux trois tables, dans le respect des consignes et jusqu'à 14 h 30.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2013)

Bilan de l'épreuve : Le BP Restaurant, session printemps 2013, évalue l'épreuve E1 de pratique professionnelle, organisée à partir de 7 h 45. Elle comprend la démonstration technique U11, la vente-commercialisation U12, l'anglais U40 intégré à celle-ci et le service U13. Les compétences évaluées portent sur la technique, le conseil, la communication professionnelle, l'organisation du travail, l'hygiène et la qualité du service.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Pour U11, la note sur 20 est calculée ainsi : total des critères × 20 / 18.
- Pour U12, la note sur 20 est calculée ainsi : total des critères × 20 / 24.
- L'anglais U40 dure 15 minutes et évalue l'anglais général sur 8 points et l'anglais hôtelier sur 12 points.
- La grille U13 est sur 60 points : la note sur 20 correspond au total × 20 / 60.

Points de vigilance & attentes du jury

- Préparer en trois exemplaires des supports anonymes conformes aux consignes et à la législation en vigueur.
- En vente, décrire la composition des mets et boissons, adapter les conseils au client et savoir répondre aux objections.
- Donner au commis des consignes précises, puis vérifier et rectifier sa mise en place avant le service.
- Respecter les techniques professionnelles, l'hygiène, la continuité et le rythme du service des trois tables.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment convertir le total de la démonstration technique en note sur 20 ?

Additionnez les points des critères de la grille, dont le maximum est 18, puis multipliez ce total par 20 et divisez par 18. La grille U11 indique directement cette conversion en note sur 20.

Q : Quels supports faut-il apporter pour la vente-commercialisation ?

Préparez en trois exemplaires anonymes une carte des vins de 40 références, une carte des mets avec les catégories et quantités demandées, ainsi qu'un menu gastronomique régional. Les supports doivent respecter la législation en vigueur.

Q : Combien de temps sont prévues les différentes parties de l'épreuve ?

La démonstration technique dure au maximum 30 minutes. La vente-commercialisation dure 15 minutes et l'anglais 15 minutes. L'accueil de la clientèle commence à 12 h 15 et le service se termine à 14 h 30.

Q : Quels critères le jury observe-t-il pendant le service ?

Le jury évalue notamment l'organisation du travail, les consignes transmises au commis, la mise en place, l'accueil et le suivi des clients, les techniques de service, l'hygiène, la dextérité et la connaissance des produits.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U13 - Service/2013/BP Restaurant - U13 - Service - Session 2013 - 4-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.