

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**COMMERCIALISATION et SERVICES en**  
**RESTAURATION**

**SESSION 2018**

**ÉPREUVE E1 :**  
**ÉPREUVE SCIENTIFIQUE et TECHNIQUE**

**Sous-épreuve E11 : Technologie**

*Aucun document ou matériel autorisé*

*Le sujet se compose de 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12.  
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.*

**Les annexes 1 à 7 (pages 8/12 à 12/12 incluses)  
sont à rendre agrafées dans une copie anonymée.**

|   |       |  |                  |
|---|-------|--|------------------|
| <b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b><br><b>COMMERCIALISATION et</b><br><b>SERVICES en RESTAURATION</b> |       | <b>E1 - Épreuve Scientifique et technique</b><br>Sous-épreuve <b>E11 Technologie</b><br>Coef : <b>2</b> Durée : <b>1 heure</b> |                  |
| Repère : AP 1806-CSR T 11 - 1   | SUJET | Session : <b>2018</b>  | Page <b>1/12</b> |



## Dossier 1 : L'ARGUMENTATION COMMERCIALE

### ➤ Situation professionnelle

Afin de former le commis nouvellement arrivé sur la connaissance des produits (vins et fromages), le maître d'hôtel vous confie une brochure sur le vin jaune **DOCUMENT 1** ainsi que la liste des fromages du plateau **DOCUMENT 2** proposés à la vente cette semaine.

### ➤ Votre rôle

1. À l'aide de la brochure sur le vin jaune, compléter la fiche descriptive puis proposer une argumentation commerciale de ce vin **ANNEXE 1**.
2. Compléter la fiche descriptive des fromages **ANNEXE 2**.

## Dossier 2 : LA GESTION DES RÉSERVATIONS

### ➤ Situation professionnelle

Avant de vous confier la prise de réservation par téléphone au restaurant, le maître d'hôtel souhaite vérifier avec vous les différentes étapes de cette procédure.

### ➤ Votre rôle

Répondre aux questions du maître d'hôtel **ANNEXE 3** et **ANNEXE 4**.

## Dossier 3 : LA GESTION DES INVENDUS

### ➤ Situation professionnelle

Afin de diminuer au maximum les invendus et de lutter contre le gaspillage, le maître d'hôtel vous demande de faire des propositions à toute l'équipe. Il vous met à disposition un article du journal « L'Hôtellerie Restauration » **DOCUMENT 3**.

### ➤ Votre rôle

Proposer quatre actions pour limiter ou éviter le gaspillage alimentaire et quatre possibilités de gérer les invendus au restaurant **ANNEXE 5**.

|  |       |  |                  |
|--|-------|--|------------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL<br><b>COMMERCIALISATION et<br/>SERVICES en RESTAURATION</b> |       | <b>E1 - Épreuve Scientifique et technique</b><br>Sous-épreuve <b>E11 Technologie</b><br>Coef : <b>2</b> Durée : <b>1 heure</b> |                  |
| Repère : AP 1806-CSR T 11 - 1  | SUJET | Session : <b>2018</b>  | Page <b>3/12</b> |

## Dossier 4 : LA VALORISATION DES PRODUITS ET DES ESPACES DE VENTE

### ➤ Situation professionnelle

À l'occasion d'un projet de jumelage d'Arbois avec la ville de Milan en Italie, la mairie a sollicité les commerçants de la ville pour organiser des opérations commerciales dans le but de faire découvrir ce pays.

Le restaurant « Le Pasteur » s'associe à cette semaine à thème.

Le maître d'hôtel vous demande de faire une proposition de menu à 35 € pour cet événement et de réfléchir aux différents modes de promotion de cette semaine.

### ➤ Votre rôle

À l'aide de vos connaissances personnelles, compléter l'**ANNEXE 6** synthétisant vos propositions pour cette semaine italienne.

## Dossier 5 : L'ANIMATION D'UNE ÉQUIPE

### ➤ Situation professionnelle

Le maître d'hôtel vous informe que le commis recruté pour la saison touristique et dont vous aurez la charge, commence demain. Pour faciliter son intégration, vous lui préparez une fiche récapitulant ses principales tâches.

### ➤ Votre rôle

Compléter la fiche de poste avec les différentes activités du commis lors d'une journée de travail **ANNEXE 7**.

|  |       |  |                  |
|--|-------|--|------------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL<br><b>COMMERCIALISATION et<br/>SERVICES en RESTAURATION</b> |       | <b>E1 - Épreuve Scientifique et technique</b><br>Sous-épreuve <b>E11 Technologie</b><br>Coef : <b>2</b> Durée : <b>1 heure</b> |                  |
| Repère : AP 1806-CSR T 11 - 1  | SUJET | Session : <b>2018</b>  | Page <b>4/12</b> |

**Qu'est-ce que le vin jaune ?**

Surnommé « l'Or du Jura », le vin jaune doit sa renommée et sa typicité à son processus unique et mystérieux d'élaboration. Partons à la découverte des secrets de ce vin que Louis Pasteur a d'ailleurs tenté de percer !



© CDT Jura / Stéphane Godin

**Les secrets sur l'élaboration du vin jaune**

**Son cépage ?** Le vin jaune est un vin blanc sec issu exclusivement du cépage local, le savagnin. Seules quatre appellations d'origine contrôlée (AOC) sont autorisées à le produire : Arbois, Côtes du Jura, Château-Chalon et l'Étoile.

**Son élaboration ?** Le vin jaune doit sa typicité à son processus unique d'élaboration. Après fermentation, il est conservé six ans et trois mois en fûts de chêne sans ouillage, c'est-à-dire sans compléter la partie du vin qui s'évapore, mieux connue comme la fameuse « part des anges ». Un voile de levures va alors se former à la surface du vin, le préservant de l'oxydation en évitant le contact direct avec l'air. Ce processus unique et mystérieux d'élaboration offre à ce vin ses arômes si typiques.

**Sa mise en bouteille ?** Aussi atypique par sa forme que sa contenance, le clavelin est le seul contenant autorisé pour la mise en bouteille de ce vin méconnu. Créée sur mesure à la demande des vignerons au XVIII<sup>ème</sup> siècle, cette bouteille unique possède une contenance de 62 cl, soit environ ce qu'il reste d'un litre de vin après son vieillissement.

**La dégustation du vin jaune**

**L'œil :** brillante et limpide, la robe du vin jaune se pare d'une belle couleur dorée.

**Le nez :** typique et intense, le bouquet de ce vin s'exprime sur des arômes de noix fraîche, de fruits secs et d'épices douces avec de délicates notes florales.

**La bouche :** riche et puissant à la mise en bouche, ce vin offre une structure équilibrée avec des arômes de noix, de pomme verte et des notes épicées.

**Conseil de dégustation :** pour apprécier toute la richesse de ce vin méconnu, il se boit légèrement chambré et idéalement entre 15-16°.

**Accords mets et vins :** ce vin peut se déguster dès l'apéritif mais accompagne également les crustacés ou une volaille à la crème. Il s'utilise également en cuisine et notamment dans de nombreuses spécialités franc-comtoises : le célèbre coq au vin jaune ou la savoureuse truite au vin jaune.

**Notre avis :** on l'adore également avec la cuisine exotique, notamment avec des plats épicés au curry.

D'après: <http://lesgrappes.leparisien.fr/les-secrets-du-vin-jaune/>

Consulté le 21 novembre 2017 à 15 h 00

|  |  |  |                 |
|--|--|--|-----------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL<br>COMMERCIALISATION et<br>SERVICES en RESTAURATION |  | E1 - Épreuve Scientifique et technique<br>Sous-épreuve E11 Technologie |                 |
| Repère : AP 1806-CSR T 11 - 1  |  | Coef : 2   | Durée : 1 heure |
| SUJET  |  | Session : 2018   | Page 5/12       |

## LISTE DES FROMAGES PROPOSÉS AU PLATEAU



Rigotte de Condrieu



Munster



Roquefort



Comté



Morbier



Chaource

D'après : [www.androuet.com](http://www.androuet.com)  
Consulté le 21 novembre 2017 à 15 h 03

## LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE ET LES INVENDUS

Comment éviter de trop jeter et que faire des restes ? Voici quelques pistes d'action.



Il y a actuellement une prise de conscience des professionnels et des particuliers : il faut sauvegarder la planète et limiter le gaspillage alimentaire. Mais comment peut-on éviter de trop jeter, que faire des invendus ? Voici quelques pistes à suivre.

**Une bonne gestion... dès la commande des produits bruts :** il est difficile en restauration commerciale d'estimer le nombre de couverts, et donc les quantités à commander. Négociez avec les fournisseurs une marge importante concernant les DLC, afin d'avoir le temps de tout utiliser.

Adaptez vos menus (et notamment le plat du jour) en fonction de ce qu'il vous reste dans les chambres froides et épicerie et limitez les choix sur la carte.

Si vous proposez des buffets, réapprovisionnez-les au fur et à mesure de la demande.

**La prévention :** des actions peuvent être mises en place pour limiter le gaspillage alimentaire :

- Adapter la taille des plats et proposer plusieurs portions, menus enfants correspondant aux menus adultes pour limiter les préparations (et donc les pertes) mais en quantités moindres, ou encore proposer aux clients d'emporter les restes du repas.[.....]

**La cession des invendus :** un restaurateur donateur a la possibilité de bénéficier d'un avantage fiscal. Il a alors la responsabilité d'estimer la valeur monétaire des dons effectués en nature et de bénéficier d'une réduction fiscale à hauteur de 60 % de cette valeur.

Le partenariat avec des associations est le meilleur moyen de lutter contre le gaspillage. Vous pouvez leur distribuer les excédents et invendus. On entend par excédents les préparations qui ont été maintenues aux températures réglementaires et n'ont pas été présentées aux clients. Mis à part les produits secs emballés (sucre, biscuits, chocolat), tout ce qui revient de la salle doit être jeté, d'où l'importance de bien gérer les températures pendant le service. [.....]

Laurence Le Bouquin (article réalisé en partenariat avec la DGAL)  
Journal L'Hôtellerie Restauration 9 juin 2016 N°3502

D'après : <http://www.lhotellerie-restauration.fr/journal/hygiene-securite/2016-05/La-lutte-contre-le-gaspillage-et-les-invendus.htm>

Consulté le : 21 novembre 2017 à 16 h 05

|  |       |  |                  |
|--|-------|--|------------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL<br><b>COMMERCIALISATION et<br/>SERVICES en RESTAURATION</b> |       | <b>E1 - Épreuve Scientifique et technique</b><br>Sous-épreuve <b>E11 Technologie</b><br>Coef : <b>2</b> Durée : <b>1 heure</b> |                  |
| Repère : AP 1806-CSR T 11 - 1  | SUJET | Session : <b>2018</b>  | Page <b>7/12</b> |

**ANNEXE 1**

**FICHE DESCRIPTIVE DU VIN JAUNE**

|  |  |
|--|--|
| Cépage   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> </ul>  |
| Spécificités d'élaboration du vin                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul> |
| Nom de la bouteille dans laquelle est commercialisé le vin jaune | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> </ul>  |
| Contenance de la bouteille                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> </ul>  |
| Arômes du vin (citer deux arômes)                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>   |

**ARGUMENTAIRE DE VENTE DU VIN JAUNE**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## ANNEXE 2

| FICHE DESCRIPTIVE DES FROMAGES |       |  |   |
|--------------------------------|-------|--|---|
| FROMAGE AOP                    | LAIT  | FAMILLE<br>(ne pas utiliser d'abréviation) | ORIGINE<br>GÉOGRAPHIQUE                     |
| Morbier                        | Vache | Pâte pressée non cuite                     | Franche-Comté ou<br>Bourgogne-Franche-Comté |
| Munster                        | ..... | .....<br>.....                             | .....                                       |
| Chaource                       | ..... | .....<br>.....                             | .....                                       |
| Roquefort                      | ..... | .....<br>.....                             | .....                                       |
| Rigotte de Condrieu            | ..... | .....<br>.....                             | .....                                       |
| Comté                          | ..... | .....<br>.....                             | .....                                       |

## ANNEXE 3

Citer les quatre règles à respecter lors d'une prise de réservation par téléphone au restaurant :

- Règle 1 : .....
- Règle 2 : .....
- Règle 3 : .....
- Règle 4 : .....

|  |       |  |                  |
|--|-------|--|------------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL<br><b>COMMERCIALISATION et<br/>SERVICES en RESTAURATION</b> |       | <b>E1 - Épreuve Scientifique et technique</b><br>Sous-épreuve <b>E11 Technologie</b><br>Coef : <b>2</b> Durée : <b>1 heure</b> |                  |
| Repère : AP 1806-CSR T 11 - 1  | SUJET | Session : <b>2018</b>  | Page <b>9/12</b> |

**ANNEXE 4**

Citer six éléments d'information indispensables à collecter pour une réservation individuelle au restaurant.

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

**ANNEXE 5**

| <b>LIMITER LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE ET GÉRER LES INVENDUS</b>         |  |
|--|--|
| <p>Quatre actions pour limiter ou éviter le gaspillage alimentaire</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul> |
| <p>Quatre possibilités pour gérer les invendus au restaurant</p>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul> |

## ANNEXE 6

PROPOSITIONS POUR LA SEMAINE À THÈME ITALIENNE

|  |                    |
|--|--------------------|
| Boisson apéritive<br>( <i>apéritif ou cocktail</i> ) | • .....            |
| Entrée   | • .....            |
| Plat principal                                       | • .....            |
| Assiette de 2 fromages                               | • .....<br>• ..... |
| Dessert  | • .....            |
| Vin effervescent                                     | • .....            |
| Vin blanc  | • .....            |
| Vin rouge  | • .....            |
| Digestif   | • .....            |
| Décoration de table                                  | • .....<br>.....   |
| Animation proposée                                   | • .....<br>.....   |

## ANNEXE 7

## FICHE DE POSTE : COMMIS DE RESTAURANT

|  |  |
|--|--|
| <p>Quatre tâches<br/>à effectuer<br/><b>avant</b><br/>le service</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul> |
| <p>Quatre tâches<br/>à effectuer<br/><b>pendant</b><br/>le service</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul> |
| <p>Deux tâches<br/>à effectuer<br/><b>après</b><br/>le service</p>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>                                   |