

BREVET PROFESSIONNEL

ARTS DU SERVICE ET COMMERCIALISATION EN RESTAURATION

SESSION 2022

ÉPREUVE E1

CONCEPTION ET ORGANISATION DE PRESTATIONS DE RESTAURATION U10

« L'usage de calculatrice avec mode examen **actif** est autorisé.
L'usage de calculatrice **sans mémoire**, « type collège » est autorisé »

Compétences visées :

- CO1 – Concevoir une prestation de service adaptée à un contexte donné
- CO2 – Planifier une prestation de service en optimisant les moyens à disposition
- CO3 – Gérer les approvisionnements et les stocks dans le cadre d'une prestation de service donnée

*Le sujet se compose de 20 pages, numérotées de 1 à 20
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.*

Ce sujet sera rendu dans sa totalité, agrafé dans une copie anonymée

SUJET		
BREVET PROFESSIONNEL Arts du Service et Commercialisation en Restauration Session : 2022	E1 - Conception et organisation de prestations de restauration Coef : 4 Durée : 2h30	
	22SP-BP ASCR U10 2	Page 1/20

PRÉSENTATION DU SUJET



3, rue des Crozets
74400 Chamonix Mont-Blanc
Tel : 04.XX.XX.XX.XX
Epicerie.m@sfr.fr

Contexte professionnel

Madame et Monsieur MILLION ont ouvert, il y a un an, L'ÉPICERIE M, un concept mêlant une épicerie et un bistrot gourmand. Cette entreprise se trouve en plein centre de Chamonix, station de Haute-Savoie, au cœur de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Vous venez d'être recruté pour la saison estivale afin de seconder la direction.

Vous êtes impliqué dans la conception des supports de vente, l'approvisionnement, l'aménagement de l'espace de vente, la gestion du personnel.

Fiche de présentation de l'entreprise

CAPACITÉ DE SERVICE

Effectif 6 personnes : 3 en salle, 3 en cuisine

Capacité bistrot gourmand : 40 couverts

Moyenne d'activité : 70 couverts par jour

Ticket moyen : 55 €

Épicerie : 65 000 € de chiffre d'affaires annuel

Ouverture 7 jours sur 7 – de 10 h à 22 h

Concept de restauration du bistrot gourmand et de l'épicerie fine

- Restauration de type bistronomique mettant en avant les produits du terroir savoyard.
- Épicerie fine avec principalement des produits du terroir issus des producteurs/artisans de la région.

PRÉSENTATION DES DOSSIERS

Dossiers	Thèmes abordés	Documents proposés	Annexes à compléter	Compétences ciblées
Dossier 1	LA CONCEPTION DE LA PRESTATION	Document 1 La mercuriale	Annexe 1 La fiche technique cocktail Annexe 2 Le menu « découverte » Annexe 3 Aide-mémoire accord mets & vins	Compétence CO1 Concevoir une prestation de service adaptée à un contexte donné
Dossier 2	L'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DE L'ÉPICERIE FINE	Document 1 La mercuriale	Annexe 4 Le meuble de présentation des produits marqueurs Annexe 5 La note – Les différents points contrôle à la livraison	Compétence CO1 Concevoir une prestation de service adaptée à un contexte donné Compétence CO3 Gérer les approvisionnements et les stocks dans le cadre d'une prestation de service donnée
Dossier 3	L'AMÉNAGEMENT DE L'ESPACE VENTE		Annexe 6 La carcasse pour la manifestation les artisans Annexe 7 Le flyer de la manifestation Annexe 8 La note interne – Les éléments de décoration et d'ambiance	Compétence CO1 Concevoir une prestation de service adaptée à un contexte donné Compétence CO2 Planifier une prestation de service en optimisant les moyens à disposition
Dossier 4	LA PRÉVISION DU PERSONNEL ET LA RÉGLEMENTATION	Document 2 Les extraits des fiches de poste	Annexe 9 Les besoins en personnel – La journée du 14 juillet Annexe 10 Le planning du personnel - Journée du 14 juillet Annexe 11 La note interne - Obligation d'affichage des prix	Compétence CO1 Concevoir une prestation de service adaptée à un contexte donné Compétence CO2 Planifier une prestation de service en optimisant les moyens à disposition
Dossier 5	L'ORGANISATION DU TRAVAIL	Document 3 La fréquence des prélèvements Document 4 Le rapport de la DDPP	Annexe 12 La note interne - Mise en œuvre de la marche en avant Annexe 13 Les points d'amélioration à partir du rapport de la DDPP Annexe 14 La fiche protocole de bio-nettoyage	Compétence CO2 Planifier une prestation de service en optimisant les moyens à disposition
Dossier 6	CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ	Document 5 Mail du cabinet comptable	Annexe 15 Extrait simplifié du compte de résultats	Compétence CO1 La fixation du prix de vente

Dossier 1**LA CONCEPTION DE LA PRESTATION****►La situation :**

Madame et Monsieur MILLION souhaitent concevoir un menu « découverte de la région » comportant un cocktail de bienvenue, quatre plats associés à quatre verres de vins différents. Pour cette prestation, un cocktail à base de Génépi, Seyssel et de crème de myrtille est envisagé.

Votre première mission consiste à calculer le coût matière du cocktail et à déterminer son prix de vente. Vous proposez ensuite la composition du menu à base de produits marqueurs de la région (**document 1** - 2 pages).

Vous associez chaque plat à un verre de vin. Vous rédigez un document d'aide-mémoire sur les caractéristiques de chaque vin, afin d'en assurer la commercialisation.

►Votre rôle :

- 1 Compléter la fiche technique du cocktail maison en proposant un prix de vente, en tenant compte de l'ensemble des informations fournies (**annexe 1**).
- 2 Composer un menu « découverte » de la région en proposant des intitulés de plats en lien avec le concept de restauration bistrot gourmand (**annexe 2**).
- 3 Proposer un accord mets & vins en précisant le cépage et les caractéristiques pour chaque vin (**annexe 3**).

Dossier 2**L'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DE L'ÉPICERIE FINE****►La situation :**

Pour la saison estivale, vous sélectionnez les produits marqueurs qui seront commercialisés à l'épicerie. Vous privilégiez un circuit d'approvisionnement court et des produits reconnus par des labels de qualité, dans la mesure du possible.

Afin de valoriser ces produits, votre fournisseur met à votre disposition un meuble de présentation. Vous formulez votre proposition en utilisant la mercuriale (**document 1**).

Pour assurer la réception et le stockage de ces produits, vous proposez une liste des points de contrôle. Pour toutes ces tâches, vous êtes assisté de Julien, un jeune stagiaire de CAP, dont vous avez la responsabilité.

►Votre rôle :

- 4 Expliquer à Julien la notion de circuit court (**annexe 4**)
- 5 Disposer sur le meuble de présentation votre sélection de produits respectant les circuits courts (**annexe 4**). Il est attendu au moins une proposition pour chaque type de produits.
- 6 Enumérer les différents points de contrôle à effectuer lors de la livraison du fournisseur (**annexe 5**).

Dossier 3**L'AMÉNAGEMENT DE L'ESPACE VENTE****►La situation :**

Pour le 14 juillet, les époux MILLION veulent organiser un évènement mettant à l'honneur les artisans locaux. Cette manifestation est nommée « **les artisans de l'ÉPICERIE M** » et se déroule de 17h à 22h. Un cocktail dinatoire est proposé à la clientèle pendant l'exposition des produits des artisans.

À partir du plan de l'établissement, vous proposez dans la salle de restaurant de 180 m² une implantation prenant en compte tous les besoins nécessaires à cette prestation.

Pour attirer une nouvelle clientèle, vous proposez un flyer pour cette soirée sur le thème « à la rencontre de nos artisans ».

Vous envisagez également une décoration liée à cet évènement.

►Votre rôle :

- 7 Proposer un schéma d'implantation de la salle pour 10 à 12 artisans. Chacun sera équipé d'une table rectangulaire standard 160 cm x 80 cm, ou d'une table ronde diamètre 140 cm (**annexe 6**).
- 8 Rédiger le flyer d'invitation au cocktail destiné à nos futurs clients (**annexe 7**).
- 9 Citer les éléments de décoration et d'ambiance dédiés à cette manifestation (**annexe 8**).

Dossier 4**LA PRÉVISION DU PERSONNEL ET LA RÉGLEMENTATION****► La situation :**

Pour le déroulement de cette journée événementielle, Madame et Monsieur MILLION vous demandent de prévoir le personnel nécessaire pour assurer le service du midi, la tenue de l'épicerie et le service du cocktail dînatoire. Vous organisez un planning de la journée pour le personnel de service permanent et les personnels en contrat d'extra journalier (**document 2**).

Afin d'être en adéquation avec la réglementation en vigueur en termes d'affichage des prix de vente, votre direction vous demande de rédiger un document interne portant sur les obligations en vigueur.

► Votre rôle :

- 10 Quantifier le personnel de salle nécessaire au déroulement de la journée. Justifier votre proposition (**annexe 9**).
- 11 Compléter le planning de la journée (**annexe 10**).
- 12 Préciser les éléments portant sur les affichages obligatoires de cet établissement (**annexe 11**).

Dossier 5**L'ORGANISATION DU TRAVAIL****► La situation :**

Le bistrot gourmand est situé dans un cadre typique, à flanc de montagne. Tout mouvement de personnes ou de circulation de marchandises passe inévitablement par l'entrée du restaurant (livraisons, évacuation des déchets, clientèle, etc.)

Les derniers résultats d'analyse du laboratoire ne sont pas conformes au regard des normes en vigueur (**documents 3 et 4**). Vous êtes chargé(e) d'y remédier en mettant en œuvre la marche en avant, et en renforçant la fréquence des contrôles.

► Votre rôle :

- 13 Rédiger une note interne justifiant la bonne mise en œuvre de la marche en avant dans le temps et dans l'espace pour le personnel de service (**annexe 12**).
- 14 Proposer des points d'amélioration pour chaque non-conformité indiquée dans le document 4 qui sera affiché à l'office (**annexe 13**).
- 15 Rédiger pour le personnel, une fiche protocole de bio-nettoyage pour la salle de restaurant et les sanitaires (**annexe 14**).

Dossier 6**ESTIMATION DE LA RENTABILITÉ DE LA MANIFESTATION****► La situation :**

Les époux MILLION souhaitent savoir si la prestation prévue le 14 juillet peut être rentable. Ils vous demandent d'en calculer le seuil de rentabilité.

Vous contactez votre comptable, pour obtenir les informations nécessaires à ce calcul et vous leur apportez des éléments de décision (**document 5**).

► Votre rôle :

- 16 Déterminer le seuil de rentabilité du cocktail prévu pour les 150 personnes en tenant compte des informations fournies (**annexe 15**).
- 17 Interpréter les résultats pour déduire la faisabilité de la manifestation (**annexe 15**).



MERCURIALE

PRODUITS	U	Prix Unit HT
Viandes et autres		
Agneau de lait d'Occitanie	kg	32,00
Filet de bœuf Charolais	kg	38,00
Pormonaise (saucisse au chou)	kg	18,00
Andouillette AAAAA	kg	15,00
Cervelas pistaché	kg	12,00
Poulet de Bresse	kg	29,00
Jambon de Bayonne entier	kg	32,00
Saucisson et IGP jambon sec de Savoie	kg	32,00
Saucisse de Strasbourg	kg	8,00
Diot	kg	11,00
Poissons et autres		
Féra	kg	18,00
Blanc de seiche	kg	12,00
Omble Chevalier	kg	21,00
Daurade grise filet 180 g	kg	14,00
Écrevisse	kg	20,00
Huître belon n°2	½ douzaine	7,00
Sole française de ligne	pièce	8,00
Grenouille	kg	12,00
Fruits et légumes		
Cardon	kg	4,00
Batavia rouge de Grenoble	pièce	1,20
Haricot coco plat	kg	7,00
Ananas bateau	pièce	2,00
Pomme et poire de Savoie	kg	3,50
Figue Pérou	kg	6,00
Noix de Grenoble (franquette)	kg	6,00
Asperge verte	kg	12,00
Myrtille, mûre, cassis, groseille	kg	16,00
Endive	kg	2,50
Châtaigne	kg	6,00
Produits divers		
Piment d'Espelette	kg	24,00
Miel du Bugey	kg	30,00
Raisin sec de Corinthe	kg	7,00
Crozet	kg	5,00
Raviole de Romans	kg	7,00
Marron glacé de Privas	kg	38,00
Bêtises de Cambrai	kg	4,00
Cannelé de Bordeaux	pièce	1,00
Nougat du Vercors	kg	30,00
Huile de noix de Grenoble	L	40,00
Confiture de lait	kg	14,00

	U	Prix Unit HT
fromages	U	
Abondance	kg	28,00
Ste Maure de Touraine	pièce	6,00
Reblochon	pièce	25,00
Beaufort	kg	32,00
Pélardon des Cévennes	pièce	5,00
Ossau-Iraty	kg	25,00
Bleu de Sassenage	kg	24,00
Banon de Provence	pièce	5,00
Tomme de Savoie	kg	24,00
vins et autres boissons		
AOP Alsace Gewurztraminer	75 cl	6,50
AOP Vin de Savoie	75 cl	7,00
Grand-Marnier cordon jaune	70 cl	18,00
AOP Cahors	75 cl	12,00
AOP Vin de Savoie Mondeuse	75 cl	8,00
AOC Bourgogne Passetoutgrain	75 cl	6,50
AOP Crémant de Bourgogne	75 cl	7,50
AOC Seyssel mousseux	75 cl	9,00
AOP Vouvray	75 cl	10,50
AOP Vin de Savoie Crépy	75 cl	9,50
AOP Monbazillac	75 cl	8,80
AOP Bergerac blanc	75 cl	6,50
IGP Vin de l'Aude	75 cl	5,50
Bière Guinness 33 cl	33 cl	1,50
Génépi	70 cl	28,00
Campari	100 cl	14,50
Vermouth de Chambéry	70 cl	12,50
Chartreuse verte et jaune	70 cl	34,50
Cherry Brandy	70 cl	14,00
Crème de myrtille	70 cl	10,00

épicerie M
bistrot gourmand

FICHE DE POSTE A23
Responsable épicerie pour la saison estivale

- Organiser les journées
- Faire les plannings
- Gérer les stocks à l'épicerie et au restaurant
- Réceptionner les livraisons et les contrôler
-

épicerie M
bistrot gourmand

FICHE DE POSTE A28
Personnel de restaurant + personnel « extras »

- Service midi et/ou soir
- Nettoyer les locaux
- À tour de rôle suivant un planning, une personne reste pendant la coupure pour la vente en « épicerie »
- Réceptionner des livraisons et les contrôler
- Accueillir et expliquer les plats, les menus à la clientèle

Taille de l'établissement	Nombre de prélèvements	Fréquence de prélèvements
Restaurant < 100 couverts/jour	3	Tous les trimestres
Restaurant 100 à 500 couverts/jour	3	Tous les mois
Cuisine centrale, traiteurs organisation de réception 500 à 2000 couverts	4	Tous les mois
Structure de plus de 2000 repas par jour	3	Tous les 15 jours



Source : <http://mas.stephanie.free.fr/SA%20MAS%201TS2%20CFA%20GRETA/PW%20AUTOCONTROLE.ppt>

DDPP : Direction départementale de la protection des populations

Rapport n° 5667-AX67 		DDPP 94 3 bis rue des Archives 94046 CRETEIL Cedex Tél. : 01 45 30 xx xx Fax : 01 43 44 xx xx Mel: ddpp@val-de-marne.gouv.fr Ouverture au public : 9h-12h et 14h-17h du lundi au vendredi		Priorité 
LOCAUX	Respect de la marche en avant temps/espace	Croisement des circuits propres et sales, marche en avant dans l'espace impossible à réaliser dans les locaux actuels.	Amélioration à apporter immédiatement	
HYGIÈNE DU PERSONNEL	Lave mains	1. Absence de papier à usage unique. 2. Distributeur de savon hors service. 3. Absence de plan de nettoyage/désinfection.	Amélioration à apporter immédiatement	1
	Hygiène des manipulations	Présence de coliformes fécaux dans l'échantillon prélevé n°1.	Non-conformité majeure	2

Fichier Édition Affichage Insérer Format Options Outils ?

Envoyer Orthographe Joindre Sécurité Enregistrer

Expéditeur : lebon.expertise@gmail.com _____

Pour : epicerie/m@gmail.com _____

Sujet : rentabilité manifestation 14 juillet _____

Texte principal Largeur variable

Politesse Avis CT IDENTITES

Madame, Monsieur,

Suite à notre conversation concernant le calcul du seuil de rentabilité, veuillez trouver les renseignements demandés : (calculs avec trois décimales)

- Le taux des charges variables s'élève à 35 % du CA.HT
- Les frais fixes sont estimés à 900 €
- Le prix HT d'un cocktail est fixé à 8.00 €, prix spécial ouverture

Bonne réception

M. LEBON
Expert-comptable

Informations :

Temps de réalisation	90 secondes
Taux horaire	11 € / heure
Coût décoration	2 % du coût matière

Nom du cocktail :

Type <input type="radio"/> Short drink <input type="radio"/> Long drink	Mode d'élaboration <input type="radio"/> Direct au verre <input type="radio"/> Verre à mélange <input type="radio"/> Shaker <input type="radio"/> Blender	Dessin Verrerie Décoration Légende	
Catégorie <input type="radio"/> Before dinner <input type="radio"/> All day cocktail <input type="radio"/> After dinner			

Ingrédients	Unité	Coût d'achat HT	Quantité	Coût matière HT	Étapes d'élaboration
		€		€	
		€		€	
		€		€	
		€		€	
		€		€	
Coût matière total HT				€	
Coût du personnel				€	
Coût décoration total HT				€	
Coût de revient				€	
Coefficient multiplicateur X 4				€	
Montant TVA (Taux 20 %)				€	
Prix de vente TTC				€	

Justification du calcul du prix de vente**Argumentaire commercial**



Le menu « découverte »

L'entrée

La Savoie exprimée !

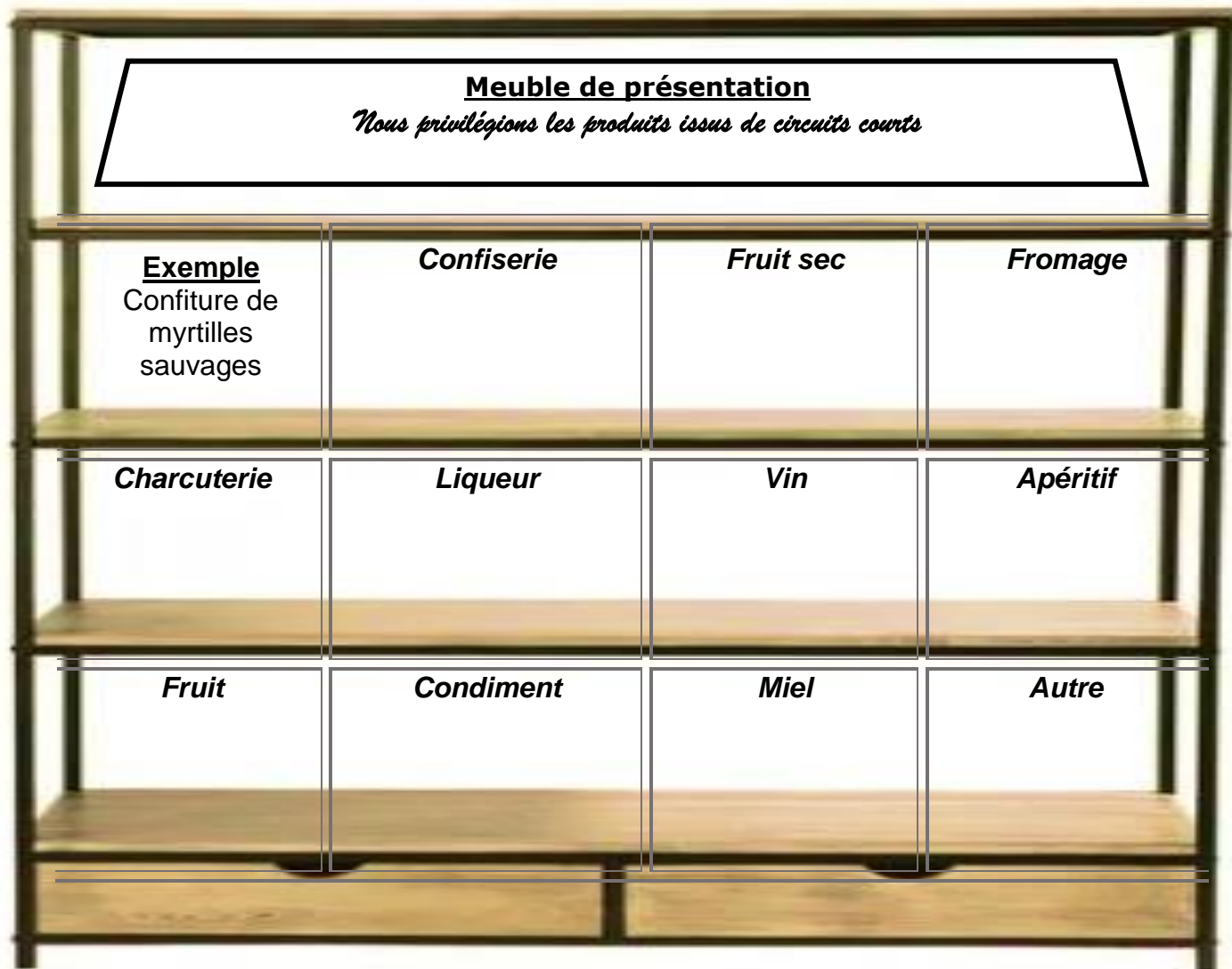
La trilogie de fromages

Le dessert

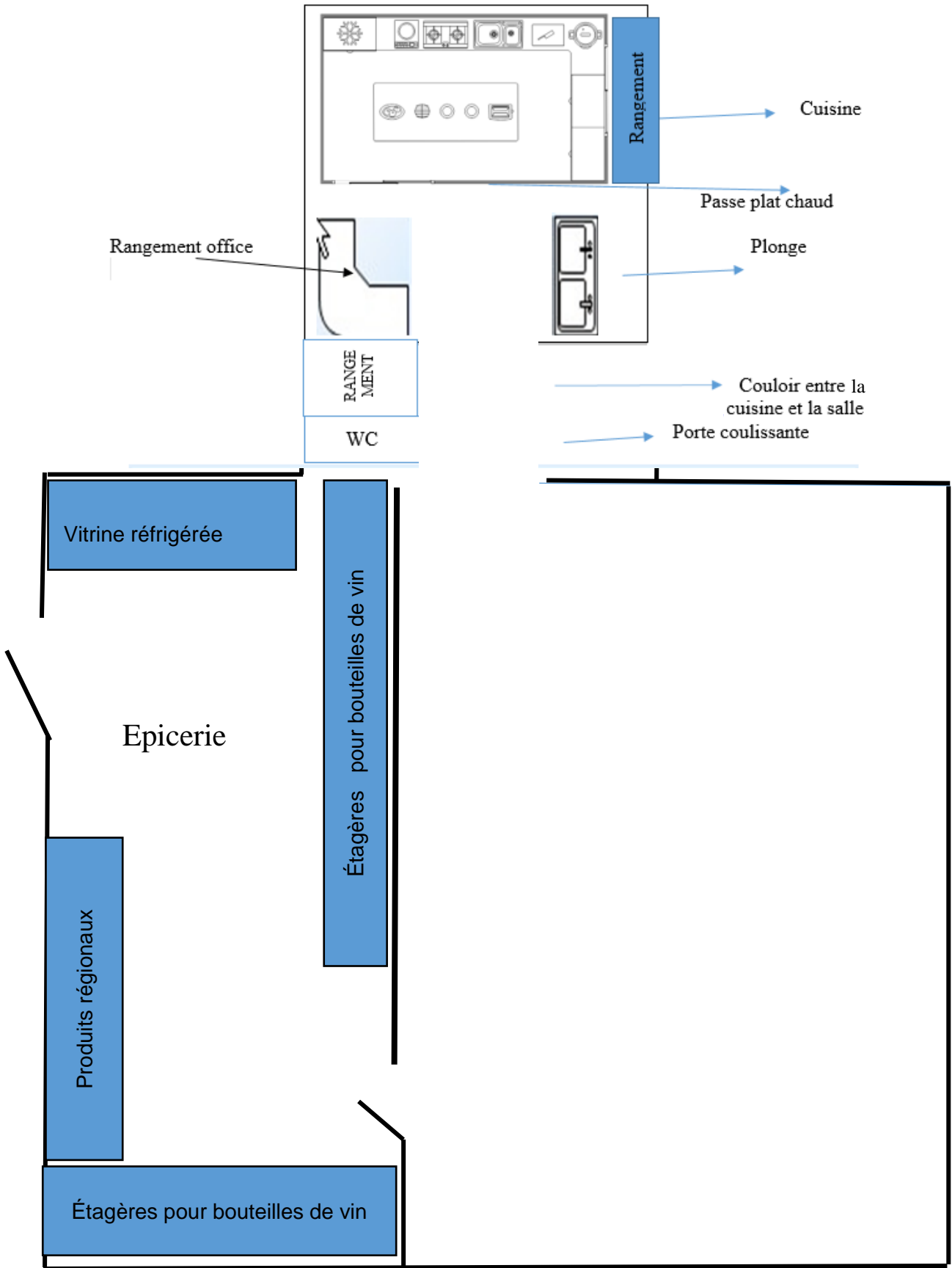
Prix net et service compris

Proposition de vin	Caractéristiques du vin
Vin pour l'entrée	<u>Cépage</u> . <u>Caractéristiques</u> . . .
Vin pour le plat principal	<u>Cépage</u> . <u>Caractéristiques</u> . . .
Vin pour la trilogie de fromages	<u>Cépage</u> . <u>Caractéristiques</u> . . .
Vin pour le dessert	<u>Cépage</u> . <u>Caractéristiques</u> . . .

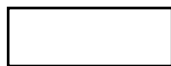
Expliquer à Julien la notion du « circuit court »



POINTS DE CONTROLE	
<p>Date : Objet :</p>	1 -
	2 -
	3 -
	4 -
	5 -
	6 -



Modèles de tables exposant



160 cm x 80 cm



Diamètre 140

Salle de restaurant de 180 m²



Nos artisans à l'honneur !

ÉPICERIE M

BISTROT GOURMAND

3, rue des Crozets
74400 Chamonix Mont-Blanc
Tel : 04.50.51.52.53
Epicerie.m@sfr.fr

LISTE



Date :

Objet :

Destinataire :

-
-
-
-
-
-

PLANNING PERSONNEL



Date :

Objet :

Destinataire :

Estimation du personnel (nombre de personnes)		Justification
Service du midi (40 personnes)		
Tenue de l'épicerie (De 10 h à 23 h)		
Cocktail dinatoire (De 17 h à 22 h)		

PLANNING PERSONNEL



Date :

Objet :

Les services	Nombre de pers	8 h à 9 h	9 h à 10 h	10 h à 11 h	11 h à 12 h	12 h à 13 h	13 h à 14 h	14 h à 15 h	15 h à 16 h	16 h à 17 h	17 h à 18 h	18 h à 19 h	19 h à 20 h	20 h à 21 h	21 h à 22 h	22 h à 23 h	23 h à 24 h
Service du midi																	
Tenue de l'épicerie																	
Cocktail dinatoire																	



Date :

Objet :

Destinataire :

À L'EXTÉRIEUR DE L'ÉTABLISSEMENT

-
-
-

À L'INTÉRIEUR DE L'ÉTABLISSEMENT

-
-
-



Date :

Objet :

Destinataire :

NOTE INTERNE – MISE EN ŒUVRE DE LA « MARCHÉ EN AVANT »

*DDPP : Direction départementale de la protection des populations.

Non- conformitéPoints d'amélioration

Respect de la marche en avant
temps/espace



Lave-mains



Hygiène des manipulations





	Fréquence de bio-nettoyage	Justification
Salle de restaurant		
Sanitaires		

La fréquence des contrôles

Capacité d'accueil du restaurant	Fréquence de prélèvements

EXTRAIT DU COMPTE DE RESULTATS

Date :



Objet :

Éléments	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires		100 %
Charges variables		
Marge sur coût variable		
Charges fixes		
Résultat		
Calcul du seuil de rentabilité en €		
Calcul du seuil de rentabilité en nombre de personnes		

➤ Observations sur la rentabilité de la manifestation :

-
-

➤ Les axes d'amélioration :

-
-