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 Sommelier, veuillez visiter :
bpsommelier.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Sommelier

E1 - Pratique professionnelle, sous-épreuve Communication et commercialisation - Unité U12

Session 2009 • Code sujet : **E1U12** • Durée : **40 minutes, dont 10 minutes de préparation** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Conseil et commercialisation des vins pour un repas d'affaires en Provence (1 question) **Page 3**

2. Conseil et commercialisation des vins pour un repas familial dans le Sud-Ouest (1 question) **Page 4**

3. Conseil et commercialisation des vins pour des retrouvailles entre amis en vallée de la Loire (1 question) **Page 5**

4. Conseil et commercialisation des vins pour un repas familial en région champenoise (1 question) **Page 6**

5. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 7**

Sujet officiel (PDF) : https://bpsommelier.fr/assets/annales/bp-sommelier/U12 - Communication - commercialisation/2009/BP Sommelier - U12 - Communication - commercialisation - Session 2009 - 1-Sujet.pdf

1. Conseil et commercialisation des vins pour un repas d’affaires en Provence

Dans un restaurant de bon standing en Provence, vous êtes responsable sommelier pour un repas d’affaires de quatre couverts. Le menu gastronomique régional à 100 euros comprend notamment du melon au Muscat du Cap Corse, du rouget, du lapin, du Banon et un dessert aux fraises; le budget boissons est illimité.

Question Mise en situation. À partir du menu et des cartes fournies, accueillez les clients, présentez les supports de vente, renseignez-vous sur leurs désirs et impératifs, puis argumentez et conseillez-les dans leurs choix de vins pour ce repas d’affaires. Le budget boissons est illimité. Vous pouvez questionner le jury sur la composition des plats si nécessaire.

« Bonjour, bienvenue. Voici la carte des mets et notre carte des vins. Avez-vous des préférences, des restrictions ou un impératif de durée ou de discrétion pour ce repas d’affaires ? » Je vous propose un accord par étapes, que nous ajusterons selon vos souhaits.

1. À l’apéritif, Champagne Duval-Leroy brut : 8 € le verre ou 62 € la bouteille.
2. Avec le melon déjà parfumé au Muscat, un Côtes de Provence blanc, Cuvée Clarendon (28 €), apporte fraîcheur sans redoubler le sucre. Le Cassis blanc Clos Sainte-Madeleine (66 €) accompagnera ensuite le rouget et son anchois.
3. Pour le lapin rôti, ses oignons caramélisés et ses garnitures, je conseille le Coteaux Varois rouge Cuvée Saint-Clément (38 €). Il pourra aussi accompagner le Banon.
4. Avec les fraises, je suggère le Gewurztraminer vendanges tardives Hugel, servi au verre (11 € les 8 cl). Je règle le rythme et les quantités selon votre convenance.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Champagne Duval-Leroy brut, Côtes de Provence blanc, Cassis blanc, Coteaux Varois rouge, puis Gewurztraminer vendanges tardives au verre.

2. Conseil et commercialisation des vins pour un repas familial dans le Sud-Ouest

Dans un restaurant de bon standing du Sud-Ouest, vous êtes responsable sommelier pour un repas familial dominical de quatre couverts. Le menu gastronomique régional à 100 euros comprend trois préparations de foie gras, des canetons aux olives, des chateaubriands, des chèvres chauds et des pruneaux flambés; le budget boissons est de 30 euros par personne.

Question Mise en situation. À partir du menu et des cartes fournies, accueillez les clients, présentez les supports de vente, renseignez-vous sur leurs désirs et impératifs, puis argumentez et conseillez-les dans leurs choix de vins pour ce repas familial. Respectez le budget boissons de 30 euros par personne. Vous pouvez questionner le jury sur la composition des plats si nécessaire.

« Bonjour, bienvenue. Voici la carte des vins et la carte des mets. Avez-vous des préférences ou des contraintes particulières ? Je vous propose trois vins pour accompagner votre repas, dans la limite de 30 € par personne. »

1. Avec les trois préparations de foie gras, un Coteaux du Layon moelleux apportera rondeur et accordera aussi bien avec les abricots qu'avec la vanille.
2. Pour les canetons aux olives et les chateaubriands, je conseille un rouge des Côtes du Roussillon, structuré et adapté aux plats de viande.
3. Le Muscadet, frais et vif, accompagnera les chèvres chauds. Gardons un petit service de Coteaux du Layon pour les pruneaux flambés.

Vin	Format	Prix
Coteaux du Layon Beaulieu	50 cl	52 €
Côtes du Roussillon Les Aspres, Clos Saint Georges	75 cl	36 €
Muscadet-Sèvre-et-Maine, Chéreau Carré	75 cl	32 €
Total pour quatre convives		120 €

La sélection totalise 120 €, soit 30 € par personne : elle respecte exactement le budget annoncé.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coteaux du Layon, Côtes du Roussillon Les Aspres et Muscadet : 120 € pour quatre, soit 30 € par personne.

3. Conseil et commercialisation des vins pour des retrouvailles entre amis en vallée de la Loire

Dans un restaurant de bon standing de la vallée de la Loire, vous êtes responsable sommelier pour des retrouvailles entre amis de trois couverts. Le menu gastronomique régional à 80 euros comprend des cocktails, des salades, du brochet au beurre blanc, des anguilles au vin de Chinon, des viandes, du crottin de Chavignol et des crêpes flambées; le budget boissons est de 40 euros par personne.

Question Mise en situation. À partir du menu et des cartes fournies, accueillez les clients, présentez les supports de vente, renseignez-vous sur leurs désirs et impératifs, puis argumentez et conseillez-les dans leurs choix de vins pour ces retrouvailles entre amis. Respectez le budget boissons de 40 euros par personne. Vous pouvez questionner le jury sur la composition des plats si nécessaire.

« Bonjour, bienvenue. Voici la carte des vins et le menu. Préférez-vous des vins légers ou plus puissants ? Vos cocktails maison sont-ils compris dans les 40 € par personne ? » Je propose des vins de Loire et vérifie le prix des cocktails avant de confirmer la commande.

Vin	Accord proposé	Prix pour trois
Pouilly-Fumé Les Griottes, 10 cl par personne	Salades et brochet au beurre blanc	19,50 €
Chinon, Clos de la Dioterie, bouteille	Anguilles au Chinon, viandes et crottin	50 €
Rivesaltes ambré, 8 cl par personne	Crêpes flambées aux poires	21 €

Les vins totalisent 90 €, soit 30 € par personne. Il reste 30 € pour les trois cocktails : leur prix doit donc être au plus de 10 € chacun pour respecter le budget.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vins : 90 € pour trois. Cocktails : 30 € maximum au total, soit 10 € chacun, pour respecter le budget de 120 €.

4. Conseil et commercialisation des vins pour un repas familial en région champenoise

Dans un restaurant de bon standing en région champenoise, vous êtes responsable sommelier pour un repas familial de cinq couverts. Le menu gastronomique régional à 60 euros propose un V.D.L. ou un cocktail à base de vin effervescent, des huîtres gratinées au Champagne, des pieds de porc, des fromages et une crème brûlée aux framboises; le budget boissons est de 30 euros par personne.

Question Mise en situation. À partir du menu et des cartes fournies, accueillez les clients, présentez les supports de vente, renseignez-vous sur leurs désirs et impératifs, puis argumentez et conseillez-les dans leurs choix de boissons et de vins pour ce repas familial. Tenez compte du choix proposé entre un V.D.L. et un cocktail à base de vin effervescent et respectez le budget de 30 euros par personne. Vous pouvez questionner le jury sur la composition des plats si nécessaire.

« Bonsoir, bienvenue. Voici la carte des mets et la carte des vins. Souhaitez-vous un vin doux ou un cocktail à base de vin effervescent pour commencer ? Avez-vous des préférences, allergies ou convives qui ne boivent pas d'alcool ? » Pour les huîtres gratinées au Champagne, je suggère un verre de Champagne Duval-Leroy brut (10 cl, 8 €). Un Crozes-Hermitage rouge (10 cl, 6 €) accompagnera les pieds de porc et les fromages. Avec la crème brûlée aux framboises, je propose un Rivesaltes ambré (8 cl, 7 €). Ces trois verres coûtent 21 € par personne. Le cocktail reste possible si son prix, à confirmer, ne dépasse pas les 9 € restants par personne. Je vérifie votre accord avant commande.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Champagne brut, Crozes-Hermitage rouge et Rivesaltes ambré : 21 € par personne. Cocktail possible à 9 € maximum. Budget total : 30 € par personne, soit 150 € pour cinq.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2009)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve pratique du BP Sommelier, session 2009, porte le code E1U12 et le coefficient 2. D'une durée de 40 minutes, dont 10 minutes de préparation, elle propose quatre mises en situation régionales, dont une est tirée au sort. Avec les cartes des vins et des mets, le candidat doit accueillir, écouter, présenter les supports, argumenter et conseiller selon le menu et le budget.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Construire une proposition cohérente avec les ingrédients, les sauces, les cuissons et l'intensité des plats.
- Distinguer l'accord par complémentarité, qui prolonge des saveurs proches, de l'accord par contraste, qui équilibre des sensations opposées.
- Adapter les propositions au nombre de convives, aux préférences exprimées et au budget boissons indiqué dans le sujet.
- Présenter les vins en s'appuyant sur leur région, leur appellation, leur style et leur prix figurant sur la carte.

Points de vigilance & attentes du jury

- Accueillir les clients et questionner leurs goûts, leurs attentes et leurs impératifs avant de proposer des vins.
- Vérifier les prix et le budget boissons par personne avant de construire la proposition.
- Relier chaque vin proposé aux plats concernés et expliquer clairement la logique de l'accord.
- Organiser les 10 minutes de préparation et les 30 minutes de commercialisation en gardant un échange naturel.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment choisir un vin pour accompagner un plat du menu ?

Repérez les ingrédients dominants, la cuisson, la sauce et l'intensité du plat. Choisissez ensuite un vin dont la structure et les arômes conviennent, puis expliquez brièvement l'accord au client.

Q : Que faire si je ne connais pas précisément la composition d'un plat ?

Le sujet autorise le candidat à questionner le jury sur la composition des plats. Demandez les précisions utiles, puis utilisez-les pour ajuster votre conseil et expliquer votre choix au client.

Q : Combien de temps ai-je pour préparer et réaliser la commercialisation ?

La commercialisation dure 40 minutes, dont 10 minutes de préparation. Utilisez cette préparation pour repérer le menu, le nombre de couverts, le budget boissons et les vins pertinents dans les cartes fournies.

Q : Y a-t-il un barème détaillé ou des accords imposés par le sujet ?

Le sujet indique un coefficient 2, mais ne présente ni barème détaillé ni accords obligatoires. Il énonce les tâches attendues : accueillir, présenter les supports, s'enquérir des désirs, argumenter et conseiller selon les impératifs.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpsommelier.fr/assets/annales/bp-sommelier/U12 - Communication - commercialisation/2009/BP Sommelier - U12 - Communication - commercialisation - Session 2009 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Sommelier : 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.