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 Charcutier, veuillez visiter :
bpcharcutier.fr/annales-sujets-et-corriges

BP CHARCUTIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Questions épreuve orale et questions vente

Session 2009 • Code sujet : **Non indiqué** • Durée : **Non indiquée**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Exemples de questions sur la préparation et la présentation d'un plat chaud** (8 questions) — **Page 3**

2. **Argumentation commerciale et conseil au client** (6 questions) — **Page 6**

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

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U10 - Production - présentation - service/2009/BP Charcutier - U10 - Production - présentation - service - Session 2009 - 2-Sujet.pdf

1. Exemples de questions sur la préparation et la présentation d'un plat chaud

Cette partie rassemble des exemples de questions orales concernant un plat chaud présenté par le candidat. Elles portent sur les matières premières, l'hygiène, les techniques et cuissons, les accords avec les vins, la garniture, les fromages et le service.

Question 1. Présentez les critères de choix des matières premières et justifiez leur sélection.

Je choisis des matières premières fraîches, saines et adaptées à la recette. À la réception, je vérifie l'aspect, l'odeur, la couleur, les températures, les dates, la traçabilité et l'intégrité des emballages. Pour les viandes, je recherche une qualité et un calibre réguliers ; pour les légumes, la fraîcheur et, si possible, la saisonnalité. Je prends aussi en compte le rendement, le coût et le résultat attendu. Ces contrôles contribuent à la sécurité alimentaire et à la régularité du plat.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Choix de produits frais, sains, traçables et adaptés à la recette, avec contrôle de leur réception et de leur qualité.

Question 2. Indiquez les points critiques à prendre en compte sur le plan de l'hygiène.

Les points critiques sont la contamination croisée, la maîtrise des températures et le respect des règles d'hygiène à chaque étape.

- Se laver les mains, porter une tenue propre et protéger toute plaie.
- Séparer les produits crus des produits cuits et nettoyer-désinfecter les surfaces et le matériel.
- Contrôler les températures, les dates et la traçabilité ; respecter les règles de refroidissement et de stockage.
- Écarter toute denrée douteuse et appliquer le plan de nettoyage.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Prévenir les contaminations, respecter la chaîne du froid, séparer les denrées et assurer le nettoyage-désinfection.

Question 3. Expliquez comment les techniques adaptées sont respectées.

1. Lire la recette, préparer le poste de travail et vérifier le matériel ainsi que les matières premières.
2. Effectuer les opérations dans l'ordre adapté : parer, tailler, assaisonner et préparer chaque élément selon son usage.
3. Choisir les gestes et procédés correspondant au produit et à la recette, par exemple saisir une viande avant de la braiser.
4. Respecter les poids, les tailles de coupe et les temps prescrits, puis vérifier l'assaisonnement et la texture.

Une mise en place rigoureuse favorise une exécution régulière et limite les pertes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Appliquer la recette dans l'ordre, avec des gestes adaptés, une mise en place rigoureuse et des contrôles réguliers.

Question 4. Expliquez comment les cuissons sont respectées.

Je choisis le mode de cuisson en fonction du produit et de la recette : rôtir, poêler, braiser ou cuire à l'eau. Je respecte les températures, les durées et les dimensions prévues, en tenant compte de l'équipement utilisé. Je contrôle l'avancement de la cuisson et, si nécessaire, la température à cœur avec une sonde propre. Je laisse reposer la viande lorsque la recette le prévoit. Les garnitures sont cuites selon leurs besoins, puis le plat est servi à bonne température.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Adapter le mode de cuisson au produit, respecter durée et température, contrôler la cuisson et servir à bonne température.

Question 5. Proposez deux vins en fonction du plat chaud présenté.

Le choix dépend de la viande, de la sauce et de l'intensité du plat chaud. À titre d'exemple, un pinot noir peut accompagner une viande rôtie ou une sauce corsée. Un chardonnay sec peut convenir à une volaille ou à une sauce crémeuse. Je vérifie que le vin accompagne les saveurs sans les dominer, le sers à la température adaptée et tiens compte des préférences du client. La proposition doit être ajustée au plat effectivement présenté.

✓ RÉPONSE À RETENIR

À adapter au plat : pinot noir avec une viande rôtie ou une sauce corsée ; chardonnay sec avec une volaille ou une sauce crémeuse.

Question 6. Proposez une autre garniture et précisez la présentation envisagée.

À titre de proposition, je servirais des légumes de saison rôtis avec une purée de pommes de terre. Cette garniture associe couleurs et textures différentes et reste à adapter aux saveurs du plat chaud. Je placerais la pièce principale au centre de l'assiette, la purée façonnée régulièrement et les légumes disposés à côté, sans masquer le produit. La sauce serait ajoutée proprement, avec une finition sobre. Le dressage doit rester équilibré, net et adapté au service prévu.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Proposition : légumes de saison rôtis et purée de pommes de terre, dressés proprement en accompagnement du plat.

Question 7. Proposez deux fromages A.O.C. et indiquez la région associée à chacun.

Je propose le comté A.O.C., fromage de Franche-Comté, et le roquefort A.O.C., fromage de l'Aveyron, en région Occitanie. Le comté présente une pâte ferme et des arômes fruités ; le roquefort est un fromage persillé au goût plus marqué. Je les sers à température adaptée, en portions nettes. Ces deux propositions offrent des textures et des intensités différentes.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Comté : Franche-Comté. Roquefort : Aveyron, région Occitanie.

Question 8. Citez les deux principales méthodes de service.

Deux méthodes principales sont le service à l'assiette et le service au plat, aussi appelé service à l'anglaise. Dans le premier cas, l'assiette est dressée en cuisine puis présentée directement au convive. Dans le second, le plat est présenté à table et le serveur sert le client. Le choix dépend du type de repas, du niveau de service souhaité et de l'organisation de l'établissement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Service à l'assiette et service au plat, aussi appelé service à l'anglaise.

2. Argumentation commerciale et conseil au client

Cette partie propose des situations de vente autour du plat présenté, notamment dans le cadre d'un magasin traditionnel. Elle demande d'argumenter le produit, d'annoncer son prix, de répondre à une objection et, en cas de vente à emporter, de conseiller le client sur sa conservation et son utilisation.

Question 1. Proposez et argumentez un produit de vente traditionnelle.

Je vous propose un **pâté en croûte artisanal**, spécialité traditionnelle préparée dans notre atelier. Il se sert en entrée, lors d'un buffet ou d'un repas convivial. Sa farce et sa pâte dorée en font un produit gourmand, facile à partager. Je peux vous le vendre en tranches ou en pièce entière, selon vos besoins. Adaptez cette proposition au plat réellement présenté.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Je vous propose un pâté en croûte artisanal, à servir en entrée ou à partager lors d'un repas convivial.

Question 2. Donnez trois arguments concernant le plat présenté : deux portant sur sa composition et un portant sur sa présentation.

Pour le pâté en croûte proposé, mettez en avant ces trois atouts :

- **Composition :** une farce de viande savoureuse, relevée par un assaisonnement équilibré.
- **Composition :** l'association de la farce et de la pâte offre des textures complémentaires.
- **Présentation :** la croûte dorée et les tranches nettes valorisent le produit à la coupe.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Farce savoureuse, alliance de textures entre pâte et garniture, et présentation soignée en tranches nettes.

Question 3. Annoncez le prix de votre produit.

Annoncez le tarif avec son unité de vente, puis confirmez le montant correspondant à la quantité choisie. Exemple de formulation, avec un tarif indicatif à remplacer par le prix affiché en magasin :

> « Notre pâté en croûte artisanal est à 29,90 € le kilogramme. Quelle quantité souhaitez-vous ? »

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Exemple indicatif : « Notre pâté en croûte artisanal est à 29,90 € le kilogramme. »

Question 4. Réfutez une éventuelle objection concernant le prix.

Répondez avec courtoisie, sans contester le ressenti du client. Vous pouvez dire : **« Je comprends que vous trouviez le prix élevé. Il tient compte de la préparation artisanale, du temps de fabrication et de la qualité des ingrédients. Je peux vous proposer une portion plus petite, adaptée à votre budget. »**

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le tarif s'explique par la fabrication artisanale, le temps de préparation et la qualité des ingrédients.

Vente à emporter en magasin traditionnel

Question 5.a. Si vous vendez ce plat à emporter dans le cadre d'un magasin traditionnel, quels conseils de conservation donnez-vous au client ?

Pour préserver la qualité du produit et respecter la chaîne du froid, conseillez au client de :

- le transporter rapidement, dans un sac isotherme si le trajet est long ;
- le conserver au réfrigérateur, entre 0 et 4 °C ;
- respecter la date limite et les consignes de conservation indiquées sur l'étiquette ;
- après ouverture, le protéger et suivre les indications de l'étiquette.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Transporter rapidement et conserver au réfrigérateur entre 0 et 4 °C, en respectant l'étiquette et sa date limite.

Question 5.b. Si vous vendez ce plat à emporter dans le cadre d'un magasin traditionnel, quels conseils d'utilisation proposez-vous au client ?

Pour le pâté en croûte proposé, suggérez une dégustation froide, sans le servir glacé. Le sortir du réfrigérateur juste avant le repas aide à apprécier ses saveurs. Coupez des tranches régulières avec un couteau propre et accompagnez-les, par exemple, d'une salade verte et de condiments. Rappelez au client de respecter les consignes de conservation après ouverture.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Servir froid, en tranches régulières, avec une salade verte ou des condiments, en suivant les consignes après ouverture.

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

Bilan de l'épreuve : Cette page du Brevet professionnel de charcutier traiteur présente des exemples de questions pour l'épreuve orale et la vente. La session, le code sujet, la durée et le coefficient ne sont pas indiqués. Le thème est un plat chaud présenté par le candidat. Les compétences abordées concernent la production culinaire, le service, l'argumentation commerciale et le conseil au client.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Justifier le choix des matières premières en fonction du plat présenté.
- Prendre en compte l'hygiène, les techniques de préparation et le respect des cuissons.
- Adapter les propositions de vins, de garniture, de présentation et de fromages au plat.
- Associer argumentation commerciale, annonce du prix et conseils adaptés à la vente à emporter.

Points de vigilance & attentes du jury

- Reliez les choix de matières premières et les propositions culinaires au plat présenté.
- Abordez clairement les points critiques d'hygiène, les techniques et le respect des cuissons.
- Donnez exactement trois arguments de vente : deux sur la composition et un sur la présentation.
- Pour la vente à emporter, traitez séparément la conservation et l'utilisation du produit.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment présenter les deux vins proposés pour accompagner le plat chaud ?

Caractérisez le plat présenté, puis proposez deux vins adaptés en expliquant brièvement la cohérence de chaque choix avec le plat. La page ne prescrit ni région viticole ni cépage particulier.

Q : Que faut-il préciser pour les fromages A.O.C. ?

Proposez deux fromages bénéficiant de l'appellation A.O.C. et associez une région à chacun. Présentez clairement chaque fromage avec sa région correspondante ; la page ne donne pas d'exemples imposés.

Q : La page indique-t-elle une durée, un coefficient ou un barème ?

Non. La page fournie présente des exemples de questions, mais ne précise ni durée, ni coefficient, ni barème. Il ne faut donc pas déduire de temps officiel ou de répartition des points à partir de ce document.

Q : Quels éléments faut-il couvrir dans l'argumentation commerciale ?

Donnez trois arguments sur le plat : deux concernant sa composition et un sa présentation. Il faut aussi annoncer le prix, répondre à une éventuelle objection et, pour une vente à emporter, conseiller le client sur la conservation et l'utilisation.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U10 - Production - présentation - service/2009/BP Charcutier - U10 - Production - présentation - service - Session 2009 - 2-Sujet.pdf
Ressources BP Charcutier : 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.