

DANS CE CADRE	Académie :	Session :	
	Examen :	Série :	
	Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :	
	Epreuve/sous épreuve :		
	NOM :		
Ne rien Écrire	(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)		
	Prénoms :	N° du candidat	
	Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
		Appréciation du correcteur	

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION

MÉTIERS DU BAR

SESSION 2026

ÉPREUVE EP1 – Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable

Coefficient : 4

Durée : 2H30

Le dossier comporte 26 pages numérotées 1/26 à 26/26

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Ce sujet sera rendu dans sa totalité

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.

Compétences visées :

- C1 - Participer à la communication de l'établissement dans le respect de la réglementation.
- C2 - Participer à la création de l'offre commerciale.
- C3 - Valoriser l'offre commerciale.
- C4 - Participer à la gestion des stocks liés à l'activité du bar.
- C5 - Réaliser les opérations d'ouverture et de fermeture de l'établissement.
- C6 - Entretenir et nettoyer le point de vente, les équipements et les matériels.

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. Consommer avec modération.

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	1/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE



EXPÉRIENCE

BAR À COCKTAIL,
RESTAURANT & CLUB



CONTEXTE PROFESSIONNEL

« Expérience » est un lieu festif unique à Bordeaux où se rencontrent la gastronomie et la mixologie autour d'un voyage sensoriel.

L'établissement dispose d'un bar, d'un restaurant et d'un « lounge club ¹ ». Un soin particulier est apporté à la sélection de produits biologiques et locaux. Le chef barman sélectionne des spiritueux de qualité, valorisés par une équipe de mixologues dans un cadre unique.

Une offre de cocktails création, réalisés à partir de préparations maison, permet de fidéliser une clientèle avertie. L'équipe du bar se compose d'un chef de bar, de son assistant, de trois barmen dont vous et d'un stagiaire.

Le directeur, monsieur GEORGES et votre chef barman, monsieur FUIN, vous chargent de développer un partenariat commercial avec la maison « Sensation ». Ils vous demandent d'organiser une soirée événementielle où leurs produits seront mis en avant.

FICHE DE PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

EXPÉRIENCE

12 rue des Remparts

33 000 BORDEAUX

Téléphone : 05 56 12 34 XX

Courriel : experience@contact.com

Capacité d'accueil du restaurant : 50 couverts

Capacité d'accueil du bar : 30 personnes

Ticket moyen du bar : 30 €

Horaire d'ouverture : 12h00 à 00h00 – 365 jours par an

Brigade du bar :

1 chef barman – 1 assistant – 3 barmen – 1 stagiaire

Concept de bar « Expérience »

Le bar à cocktails bordelais est très réputé et fréquenté par une clientèle exigeante.

L'établissement propose des cocktails création avec et sans alcool, une sélection de produits locaux, éthiques et biologiques, dans une ambiance raffinée.

¹ Lounge club : bar à cocktail détente

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	2/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PRÉSENTATION DES DOSSIERS

Dossiers	Thèmes abordés	Documents proposés	Annexes à compléter	Compétences ciblées
Dossier 1	ANIMATION DU POINT DE VENTE	<u>Document 1</u> L'extrait du catalogue : cognac premium	<u>Annexe 1</u> Les canaux de communication <u>Annexe 2</u> La fiche produit du cognac	C1.1 - Participer à la communication et à l'animation du point de vente C2.1 - Participer à la création et à l'actualisation d'un support de vente
Dossier 2	CRÉATION D'UN MOCKTAIL SIGNATURE	<u>Document 2</u> La fiche technique du Bramble <u>Document 3</u> La mercuriale de bar <u>Document 4</u> Les repères de consommation d'alcool	<u>Annexe 3</u> La fiche technique du cocktail miroir <u>Annexe 4</u> La note de service	C1.1 - Participer à la communication et à l'animation du point de vente C2.2 - Créer un cocktail signature avec ou sans alcool
Dossier 3	GESTION DES APPROVISIONNEMENTS	<u>Document 5</u> La fiche de manifestation <u>Document 6</u> Le bon de livraison	<u>Annexe 5</u> Le bon d'approvisionnement <u>Annexe 6</u> Le bon de commande <u>Annexe 7</u> Les familles de boissons	C1.1 - Participer à la communication et à l'animation du point de vente C4.1 - Identifier les besoins en consommables, non consommables et matériels C4.3 - Réceptionner, contrôler et stocker les livraisons
Dossier 4	COMMERCIALISATION	<u>Document 2</u> La fiche technique du Bramble	<u>Annexe 8</u> La fiche d'aide à la commercialisation <u>Annexe 9</u> L'argumentation commerciale du cocktail Bramble	C1.1 - Participer à la communication et à l'animation du point de vente C3.2 - Réaliser un argumentaire de vente
Dossier 5	DOSSIER DE CULTURE PROFESSIONNELLE	<u>Document 7</u> Un bar "nouvelle génération" à Paris fonctionne sans glace	<u>Annexe 10</u> Le questionnaire à choix multiple <u>Annexe 11</u> Les questions ouvertes de culture professionnelle <u>Annexe 12</u> La note de synthèse	C1.1 - Participer à la communication et à l'animation du point de vente C2.1 - Participer à la création et à l'actualisation d'un support de vente C3.2 - Réaliser un argumentaire de vente C5-2 - Réaliser les opérations de fermeture de l'établissement

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	3/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 1 ANIMATION DU POINT DE VENTE

► La situation :

Dans le cadre d'un partenariat, monsieur GEORGES organise une soirée événementielle pour promouvoir les produits de la maison « Sensation ». Monsieur FUIN, votre chef barman, souhaite communiquer sur l'évènement. La maison « Sensation » vous fait parvenir un extrait de son catalogue (**DOCUMENT 1**) sur son cognac premium pour vous permettre la réalisation d'une fiche produit à destination du personnel.

► Votre rôle :

1. Proposer quatre canaux de communication différents pour promouvoir l'évènement (**ANNEXE 1**).
2. Citer un avantage et un inconvénient pour chaque canal de communication (**ANNEXE 1**).
3. Sélectionner le canal le plus adapté et justifier votre choix avec au moins deux arguments (**ANNEXE 1**).
4. Renseigner la fiche produit du cognac premium (**ANNEXE 2**).

Dossier 2 CRÉATION D'UN MOCKTAIL SIGNATURE

► La situation :

Monsieur FUIN désire proposer un mocktail et sollicite votre expertise pour créer un cocktail miroir du Bramble (**DOCUMENT 2**) à l'aide de la mercuriale de bar (**DOCUMENT 3**). Pour donner suite à votre création sans alcool, Monsieur FUIN vous rappelle les repères de consommation (**DOCUMENT 4**) et vous encourage à mettre en lumière les actions qui encouragent une consommation responsable de la clientèle.

► Votre rôle :

5. Compléter et valoriser la fiche technique de votre cocktail miroir (**ANNEXE 3**).
6. Rédiger une note de service à destination de vos collaborateurs, portant sur deux actions préventives et deux points de vigilance pour contribuer à une consommation responsable (**ANNEXE 4**).

Dossier 3 GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

► La situation :

Monsieur FUIN vous communique la fiche de manifestation de la soirée (**DOCUMENT 5**) et vous responsabilise dans la préparation de l'évènement. Il vous charge de la préparation du bon de commande à destination de votre fournisseur : la Maison Sensation. Monsieur FUIN réceptionne la livraison des produits du bar de la semaine (**DOCUMENT 6**) et vous demande de l'aide afin de stocker les différents produits en fonction de leur classification.

► Votre rôle :

7. Quantifier les besoins en marchandises pour la réalisation des deux cocktails. (**ANNEXE 5**).
8. Rédiger le bon de commande (**ANNEXE 6**).
9. Classer les boissons réceptionnées par famille (**ANNEXE 7**).

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	4/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 4 COMMERCIALISATION

► La situation :

Pour faciliter la commercialisation des cocktails lors de la soirée, le chef barman vous charge d'élaborer des fiches-produits d'aide à la commercialisation pour l'équipe du bar. Il vous demande d'intégrer du vocabulaire spécifique pour la clientèle anglaise qui sera présente lors de la manifestation. Monsieur GEORGES souhaite également valoriser le cocktail Bramble lors de la soirée et fait appel à vos compétences commerciales (**DOCUMENT 2**).

► Votre rôle :

10. Finaliser les fiches-produits du gin, de la crème et du sirop de mûre (**ANNEXE 8**).
11. Traduire les termes professionnels pour la clientèle anglophone (**ANNEXE 8**).
12. Proposer un argumentaire de vente pour le cocktail Bramble mettant en avant la composition, les qualités organoleptiques et le moment de dégustation (**ANNEXE 9**).

Dossier 5 DOSSIER DE CULTURE PROFESSIONNELLE

► La situation :

Monsieur FUIN a pour tradition, lors de chaque recrutement de collaborateurs, de proposer un questionnaire de culture professionnelle afin qu'ils puissent se situer par rapport aux attentes de l'entreprise. Il apprécie beaucoup la capacité d'analyse des candidats et propose la réalisation d'une note de synthèse portant sur des sujets d'actualité des métiers du bar (**DOCUMENT 7**).

► Votre rôle :

13. Compléter le questionnaire à choix multiple (**ANNEXE 10**).
14. Répondre aux questions ouvertes de culture professionnelle (**ANNEXE 11**).
15. Rédigez une courte note de synthèse (**ANNEXE 12**).

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	5/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1 LES CANAUX DE COMMUNICATION

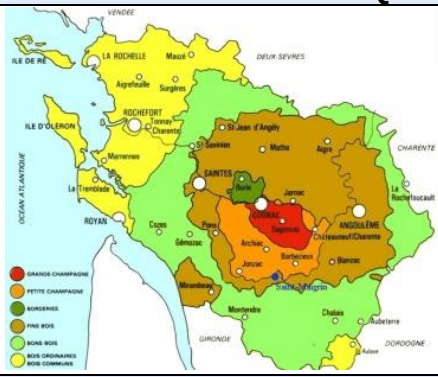
CANAUX DE COMMUNICATION	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Exemple : Flyers	Ciblage de la clientèle.	Coût.
CHOIX DU CANAL RETENU		
MÉDIA	JUSTIFICATIONS	

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	6/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2

LA FICHE PRODUIT DU COGNAC

LE COGNAC	
FAMILLE	DIFFÉRENTS CRUS
Définition :	L'AOC Cognac, reconnue en 1919, est depuis 1938 divisée en 6 crus : • • • • • •
SITUATION GÉOGRAPHIQUE 	
PRINCIPALES ÉTAPES DE FABRICATION • • • • • •	
DÉCOMPTÉ D'ÂGE • « Trois étoiles *** », « VS » : ans • « VSOP » : ans • « Napoléon » : ans • « XO » : ans • « XXO », « hors âge » : ans	MARQUES COMMERCIALES • • • •
APPELLATION COMPLÉMENTAIRE En plus de ces appellations, on peut trouver l'appellation : • : se compose de 50 % au minimum de Grande Champagne et le reste en Petite Champagne (ce n'est pas un cru).	

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	7/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 3 LA FICHE TECHNIQUE DU COCKTAIL MIROIR

(Arrondir les calculs à deux décimales)

CATÉGORIE	NOM DU COCKTAIL				
	INGRÉDIENTS	CONTENANCE BOUTEILLE EN ML	PRIX H.T. EN €	DOSE EN ML	COÛT DE LA DOSE
TYPE					
MODE D'ÉLABORATION					
	Coût matières H.T.				
	Coût matières décoration (10 % du coût matière H.T.)				
	Total coût matières H.T.				
VERRERIE	Coefficient multiplicateur				5
	Prix H.T. S.C.				
	T.V.A. 10 %				
	Prix T.T.C. S.C.				
	Prix de vente carte				
DÉCORATION	Justification du calcul du coût matière de la dose du produit principal :				
Paille courte					
Élément de décoration :					
T.A.V.					

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 4

LA NOTE DE SERVICE

Émetteur : Barman	Destinataire :
Objet :	☒ Pour action ☐ Pour information ☐ Pour archivage
Note n° 2	Date :



NOTE DE SERVICE

Chers collaborateurs

Afin de respecter la législation et d'inciter notre clientèle à adopter une consommation responsable, merci de :

-
-
-
-
-

Il faut être vigilant quand un client est en état d'ébriété. Il faut lui proposer :

-
-
-
-

Merci d'afficher la note de service à l'issue de la réunion.

Pièce jointe : Les repères de consommation	Signature : Barman
---	---------------------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 5 LE BON D'APPROVISIONNEMENT

BRAMBLE					
PRODUITS	CONDITIONNEMENT	PRIX BOUTEILLE EN € HT	DÉTAILS DES CALCULS DES BESOINS EN ML	BESOINS THÉORIQUES EN ML	QUANTITÉS À COMMANDER EN BOUTEILLE
COCKTAIL MIROIR CRÉATION					

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 6

LE BON DE COMMANDE



Bon de commande n°00236
FOURNISSEUR

Date :

Adresse de livraison :

Livraison entre 8h00 et 11h00

PRODUITS COMMANDÉS	CONDITIONNEMENT	QUANTITÉS COMMANDÉES	PRIX BOUTEILLE EN € H.T.	PRIX TOTAL H.T. EN €
TOTAL				

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	11/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 7

LES FAMILLES DE BOISSONS

GENTIANE

VERMOUTH

ANISÉ

SIROP

EAU-DE-VIE DE GRAIN

B.R.S.A.

LIQUEUR DE PLANTES

EAU-DE-VIE DE VIN

VIN EFFERVESCENT

VIN DE LIQUEUR

EAU-DE-VIE DE CIDRE

LIQUEUR DE FRUITS

EAU-DE-VIE DE PLANTE

BITTER

VIN DOUX NATUREL

VIN

CS Métiers du Bar

26-CS4-MDB-EP1-PO1

Session 2026

SUJET

EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable

Durée : 2h30

Coef 4

12/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 8

LA FICHE D'AIDE À LA COMMERCIALISATION

		LA FICHE D'AIDE À LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DU BRAMBLE	
LE GIN			
Famille			
Aromate obligatoire			
TAV			
Deux méthodes d'élaboration réglementaires			
Condition réglementaire pour obtenir l'appellation « dry »			
Dérivés du gin	Yellow gin		
	Old Tom gin		
	Cork gin		
Deux marques commerciales			
LA CRÈME DE MÛRE			
Les procédés d'élaboration des liqueurs et des crèmes : • • •		Taux de sucre minimal :	
LE SIROP DE MÛRE			
Pourcentage de fruit minimum :		Trois marques commerciales :	

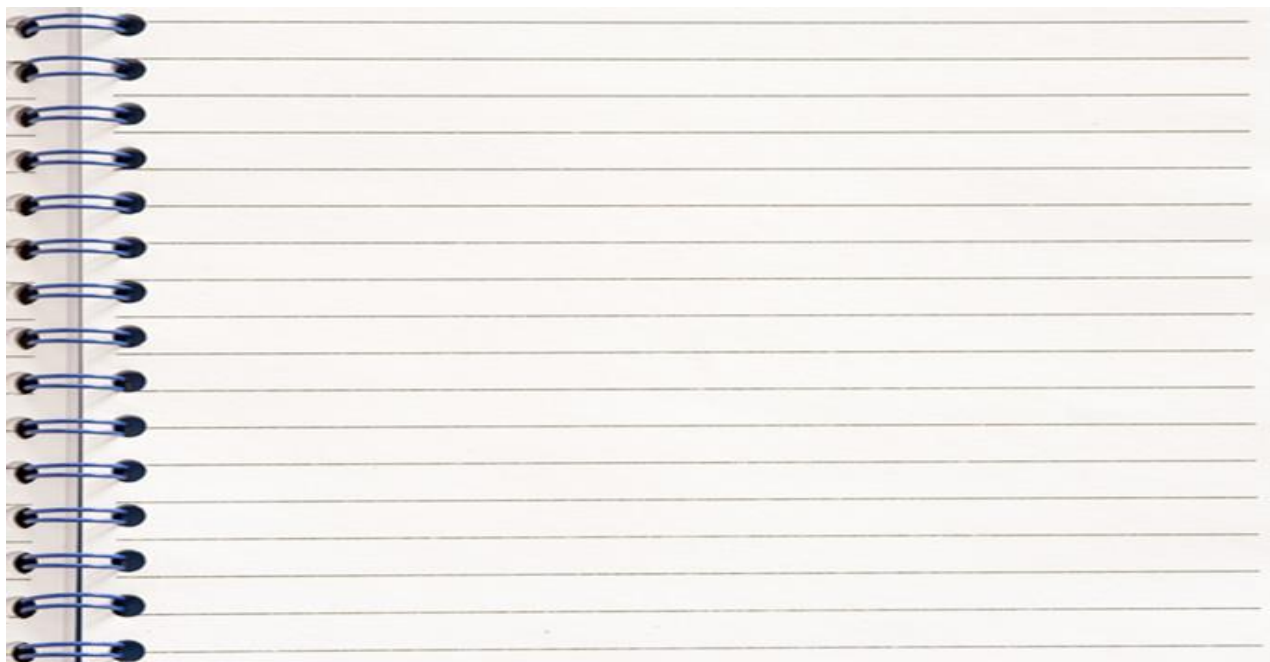
CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	13/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 9

L'ARGUMENTATION COMMERCIALE DU COCKTAIL BRAMBLE

Argumentation commerciale :



CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	14/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 10 LE QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES

Question 1 : Dans quelle famille de boissons apéritives est classé le Fernet Branca ?

- | | | |
|---|--------------------------|----------|
| 1 | ☐ | Anisé |
| 2 | ☐ | Bitter |
| 3 | ☐ | Vermouth |

Question 2 : Quel est le temps de vieillissement d'un scotch ?

- | | | |
|---|--------------------------|-------|
| 1 | ☐ | 4 ans |
| 2 | ☐ | 2 ans |
| 3 | ☐ | 3 ans |

Question 3 : Dans un débit de boissons, quelle mention d'affichage est facultative ?

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1 | ☐ | Les contenances servies |
| 2 | ☐ | Les marques commerciales |
| 3 | ☐ | Le prix TTC des boissons |

Question 4 : Quelle famille de cocktail se compose d'une eau-de-vie, d'une herbe aromatique, de sucre et d'un agrume ?

- | | | |
|---|--------------------------|-------|
| 1 | ☐ | Smash |
| 2 | ☐ | Tiki |
| 3 | ☐ | Sour |

Question 5 : À quelle famille appartient un cocktail à base de vermouth ?

- | | | |
|---|--------------------------|------------------|
| 1 | ☐ | Before Dinner |
| 2 | ☐ | After Dinner |
| 3 | ☐ | All Day Cocktail |

Question 6 : Quelle est la dose, en gramme de café, pour réaliser un espresso ?

- | | | |
|---|--------------------------|-----------|
| 1 | ☐ | 5 grammes |
| 2 | ☐ | 7 grammes |
| 3 | ☐ | 9 grammes |

Question 7 : Lors de la vinification des vins, quel procédé de clarification permet de débarrasser le vin de ses dernières impuretés ?

- | | | |
|---|--------------------------|--------------|
| 1 | ☐ | Le soutirage |
| 2 | ☐ | L'ouillage |
| 3 | ☐ | Le collage |

Question 8 : De quelle région viticole les cépages Pinot Noir et le chardonnay utilisés dans l'élaboration du Champagne sont originaires ?

- | | | |
|---|--------------------------|-----------|
| 1 | ☐ | Bourgogne |
| 2 | ☐ | Alsace |
| 3 | ☐ | Provence |

Question 9 : Quel est le nom du Porto ayant vieilli au minimum 7 ans en fût de chêne ?

- | | | |
|---|--------------------------|----------|
| 1 | ☐ | Colheita |
| 2 | ☐ | Ruby |
| 3 | ☐ | Tawny |

Question 10 : Quel est l'autre nom du Rhum de coulage ?

- | | | |
|---|--------------------------|----------------|
| 1 | ☐ | Rhum Léger |
| 2 | ☐ | Rhum Blanc |
| 3 | ☐ | Grappe Blanche |

Question 11 : Quelle catégorie de Téquila est vieillie entre 2 et 12 mois ?

- | | | |
|---|--------------------------|----------|
| 1 | ☐ | Gold |
| 2 | ☐ | Silver |
| 3 | ☐ | Reposado |

Question 12 : Quel procédé de filtration des whiskies se réalise à travers une couche épaisse de Charbon ?

- | | | |
|---|--------------------------|-----------|
| 1 | ☐ | Wort |
| 2 | ☐ | Mellowing |
| 3 | ☐ | Grist |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Question 13 : Quel T.A.V. minimum est obligatoire pour la commercialisation d'un Armagnac ?

1	☐	40 %
2	☐	42 %
3	☐	45 %

Question 14 : Quel nom portent les bières artisanales ?

1	☐	Kracht beer
2	☐	Kraft beer
3	☐	Koffe beer

Question 15 : Quel est le compte d'âge d'un Calvados « Extra » ?

1	☐	6 ans
2	☐	8 ans
3	☐	10 ans

Question 16 : Dans les grades du thé, quelle appellation ne fait pas référence à la cueillette des feuilles entières ?

1	☐	Orange Pekoe
2	☐	Souchong
3	☐	Broken Orange Pekoe

Question 17 : Quelle marque commerciale d'anisé n'est pas un pastis de Marseille ?

1	☐	Berger Blanc
2	☐	Pernod
3	☐	Pastis 51

Question 18 : D'où provient l'eau minérale naturelle Plancoët ?

1	☐	De Normandie
2	☐	De Vendée
3	☐	De Bretagne

Question 19 : Quelle Cuvée de Grand Marnier contient 70 % de Cognac VSOP ?

1	☐	Cuvée Centenaire
2	☐	Quintessence
3	☐	Cuvée Louis Alexandre

Question 20 : À quel groupe de boissons appartiennent les eaux-de-vie de cidre ?

1	☐	Groupe 3
2	☐	Groupe 4
3	☐	Groupe 5

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 11

LES QUESTIONS OUVERTES DE CULTURE PROFESSIONNELLE

Question 21 : Lister 8 verres utilisés pour réaliser les cocktails du socle des cocktails.

Question 22 : Citer 8 opérations réalisées lors de la fermeture d'un bar.

Question 23 : Présenter quatre obligations dans la mise en œuvre de l'offre de « *l'happy hour* » dans un débit de boissons.

Question 24 : Renseigner un client qui vous demande des informations sur les matières premières des différents types de whisky.

Bourbon :

Rye :

Scotch Single Malt :

Corn whiskey :

Blend :

Japanese Pure Malt :

Question 25 : Un client anglais vous commande un Bramble. Proposer un argumentaire de vente dans sa langue d'origine.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 12	LA NOTE DE SYNTHÈSE
------------------	----------------------------

PARTIE 3 : Note de synthèse

À partir de la lecture du **DOCUMENT 7** « la nouvelle génération de bar », de vos connaissances et de votre expérience professionnelle, le directeur d'établissement vous demande de rédiger une courte note de synthèse en prenant soin de définir le concept présenté et de préciser quel est l'intérêt de mettre en place une telle démarche.

De plus, il vous sollicite pour citer d'autres actions qu'il vous semble utile de mettre en œuvre pour respecter le développement durable dans la gestion courante d'un bar : au moins quatre pratiques d'entretien écoresponsables des espaces de travail, des équipements et des matériels et quatre pratiques professionnelles courantes.

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	18/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	19/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

CORPUS DOCUMENTAIRE

DOCUMENT 1 L'EXTRAIT DU CATALOGUE : COGNAC PREMIUM



Extrait du catalogue

NAUD XO
Fine Cognac 40°

Prix : 119.00 € TTC



Au cours d'un long processus de vieillissement en fûts de chêne français soigneusement sélectionnés pour la finesse de leurs tanins, s'opère la mystérieuse alchimie entre l'alcool, l'air et le bois.

Nez : Suave et d'une grande richesse aromatique dominée par les effluves d'orange confite, de pruneau, d'épices (cannelle, cumin) et de cuir.

Bouche : Ample et complexe, elle se prolonge sur des notes de confiture d'orange amère et de tabac laissant paraître une pointe de « rancio » typique des vieux cognacs.

Finale : Longue.

Création par les concepteurs de la commission d'élaboration des sujets

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	20/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 2 LA FICHE TECHNIQUE DU BRAMBLE

CATÉGORIE	NOM DU COCKTAIL	BRAMBLE		
Short drink	INGRÉDIENTS	DOSE ML	PU HT/ML	TOTAL
TYPE	- Sirop de sucre	5	0,003	0,015
	- Jus de citron	15	0,005	0,075
	- Gin	40	0,021	0,84
	- Crème de mûre	10	0,020	0,20
All Day Cocktail				
MODE D'ÉLABORATION				
Direct au verre	Coût matières HT			1,13
	Coût matières décoration (10 % du coût matière HT)			0,11
	Total coût matières HT			1,24
VERRERIE	Coefficient multiplicateur			8
Rocks	Prix HT SC			9,94
	TVA 20 %			1,99
	Prix TTC SC			11,93
	Prix vente carte			12,00
	ANALYSE SENSORIELLE			
DÉCORATION		Dégradé de rouge dû à la crème de mûre versée sans remuer		
Paille Élément de décoration : Demi-tranche de citron 2 mûres.		Frais, arômes de mûre et de baie de genièvre		
TAV		Agréable, équilibré, une bonne longueur en bouche.		
25 %				

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	21/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 3 LA MERCURIALE DE BAR

Produit	Quantité	Prix bt HT
Jus de fruits et purée		
Citron jaune	1000 ml	5,00
Citron vert	1000 ml	8,00
Jus de fruits	1000 ml	3,00
Purée fruits de la passion	1000 ml	14,00
Sirop		
Sirop de mûre	700 ml	9.50
Sirop saveurs fruits rouges	700 ml	9.00
Sirop de miel	700 ml	7,50
Sirop de sucre de canne	1000 ml	3,00
Soda		
Soda (Perrier)	1000 ml	1,00
Ginger Ale	500 ml	3,50
Ginger Beer	500 ml	4,00
Autre produit		
Tabasco	Gouttes ou trait	PM
Sauce anglaise	Gouttes ou trait	PM
¼ de sucre morceau blanc / brun	Pièce	PM
Sucre poudre / cassonade	kg	PM
Œuf blanc / Aquafaba	1000 ml	3.50
Crème de coco	42.5 cl	4,00
Café expresso	70 ml	0,35
Sel au céleri	Kg	PM
Citron vert	Pièce	0.53
Menthe fraîche	Botte	PM
Basilic	Botte	PM
Apéritif à Base d'Alcool - ABA		
Aperol 15°	1000 ml	15,50
Campari 25°	1000 ml	22,00
Peychaud's Bitters 35°	14 cl	PM
Apéritif à Base de Vin - ABV		
Vermouth Bianco 15°	1000 ml	8,50
Vermouth Dry 18°	1000 ml	16,00
Vermouth Rouge 15°	1000 ml	8,50
Vin Muté		
Xérès Fino	750 ml	22,00

Produit	Quantité	Prix bt HT
Eau-de-Vie		
Gin Bombay Sapphire 37,5°	700 ml	15,00
Cachaça 35°	700 ml	12,00
Tequila 37,5°	700 ml	15,00
Vodka 37,5°	700 ml	12,00
Pisco 40°	700 ml	14,00
Ron cubain 37,5°	700 ml	18,00
Rhum agricole blanc 40°	700 ml	12,00
Rhum agricole vieux 40°	700 ml	20,00
Rhum traditionnel vieux 37,5°	700 ml	25,00
Rhum vieux jamaïcain 37,5°	700 ml	25,00
Black rhum 37,5°	700 ml	22,00
Cognac VSOP 40°	700 ml	30,00
Armagnac VSOP 40°	700 ml	30,00
Calvados VSOP 40°	700 ml	30,00
Bourbon 40°	700 ml	20,00
Rye Whiskey 37,5°	700 ml	30,00
Scotch Whisky tourbé 40°	700 ml	40,00
Blend Whisky 40°	700 ml	20,00
Absinthe 45°	700 ml	47,00
Vins effervescents		
Champagne 12.5°	750 ml	18,00
Prosecco 11.5°	750 ml	10,00
Liqueurs et Crèmes		
Chartreuse verte 55°	700 ml	39,00
Liqueur de fruits 15°	700 ml	14,00
Liqueur de plantes 18°	700 ml	14,00
Produits sans alcool		
JNPR N°3 Verveine / genièvre	700 ml	32.00
JNPR N°1 genièvre botaniques	700 ml	27.80
Rappel : - PM = Pour Mémoire - Éléments de décoration : 10 % du coût matière HT		

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	22/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 4 LES REPÈRES DE CONSOMMATION D'ALCOOL

De nouveaux repères de consommation d'alcool pour limiter les risques sur sa santé.

* Les nouveaux repères de consommation d'alcool préconisés en France depuis 2017 sont les suivants :

- ne pas consommer plus de dix verres standard par semaine ;
- ne pas consommer plus de deux verres standard par jour ;
- avoir des jours sans consommation dans une semaine.

En résumé et pour une bonne compréhension du grand public : « *Pour votre santé, l'alcool, c'est maximum deux verres par jour et pas tous les jours.* »

* Ancré dans les habitudes, festif, convivial : en dépit de ses dangers, l'alcool continue de bénéficier de représentations favorables dans la société française. Et les idées fausses ont la vie dure : 20 % des Français pensent que l'alcool est « *bon pour la santé* ».

* Toute consommation d'alcool présente des risques pour la santé. En France, 41 000 décès d'adultes (âgés de 15 ans et plus) sont attribuables à l'alcool chaque année. Par ailleurs, la consommation d'alcool est la cause de 30 % des accidents mortels de la route.

Source : <https://bdoc.ofdt.fr/> le 14.10.2025 à 16h27

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	23/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 5 LA FICHE DE MANIFESTATION

Fiche manifestation : Soirée partenaire « Sensation »	
Soirée partenaire Date : 10/10/xx Salle : bar Nombre de personnes : 100 personnes Amplitude horaire : 18 h 00 Fin de la manifestation : 01 h 00	 Occasion : partenariat Arrivée des clients de 20 h 00 à 00 h 00
Personnel de service : - Chef barman - Deux barmen	
CONSIGNES DE SERVICE - Cocktails proposés : 70 cocktails Bramble et 30 cocktails miroir - Autres produits partenaires : - o Cognac Naud XO, - o Whisky Bunnababhain 12 ans, - o Rhum Doorly's XO, - o Unaju Citron vert gingembre, - o Unaju pamplemousse sureau.	

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	24/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 6 LE BON DE LIVRAISON

		MAISON « SENSATION » Distributeur de boissons et spiritueux Bon de livraison n° 00219	
Livraison : Expérience 12 rue des Remparts 33 000 BORDEAUX Téléphone : 05 56 12 34 XX		Date : le 05/10/xx Paiement par virement fin de mois N° de compte client : 00567 De préférence : Avant 9 h 00	
Produits commandés	Conditionnement	Quantité commandée	
Avèze	1000 ml	1	
Bombay Sapphire	700 ml	6	
Canadian Club	700 ml	1	
Chartreuse verte	700 ml	1	
Clément canne bleue 2023	700 ml	1	
Coca cola	330 ml	24	
Darroze XO	700 ml	2	
Dupond calvados	700 ml	1	
Ginger Beer Bundaberg	375 ml	24	
Gosset brut champagne	750 ml	6	
Grand Marnier	700 ml	2	
Havana club añejo	700 ml	2	
Jus de fraise Patrick Fond	1000 ml	2	
La diablada pisco	700 ml	1	
Lagavulin	700 ml	1	
Leblon cachaça	700 ml	1	
Liqueur de mûre Giffard	700 ml	2	
Noilly Prat	700 ml	1	
Patron silver	700 ml	1	
Pernod	1000 ml	1	
Picon	1000 ml	1	
Rémy Martin VSOP	700 ml	1	
Saint-Germain	700 ml	1	
Sirop de sucre de canne Routin	1000 ml	5	
Xérès fino Pemartin	750 ml	1	
Zubrowka Vodka	700 ml	4	

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	25/26

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 7 UN BAR « NOUVELLE GÉNÉRATION » À PARIS FONCTIONNE SANS GLACE



SOURCE : [Bar De Vie à Paris - Fooding](#) © le 14.10.2025 à 16h57

En 2024, Alex Francis et Barney O’Kane, anciens du Little Red Door à Paris, ont fondé **De Vie**, un projet qui associe gastronomie, cocktails et durabilité. Leur première ouverture, **Comptoir De Vie**, propose des accords mets-cocktails mettant en valeur des produits locaux et de saison. Le **Bar De Vie**, qui doit suivre, offrira une carte courte de cocktails classiques revisités selon les mêmes principes. Leur particularité : **aucune glace** n’est utilisée, non par effet de mode, mais pour des raisons écologiques et pratiques. Selon Francis, la fabrication et le transport de la glace entraînent un énorme gaspillage d’eau, d’énergie et d’argent, alors même que les clients n’en perçoivent pas toujours la valeur.

Leur bar a donc été entièrement conçu pour fonctionner sans glace : les stations sont équipées de tiroirs réfrigérés modulables, les cocktails sont **pré-dosés** pour gagner en rapidité et constance, et la **verrerie** est adaptée pour maintenir la fraîcheur (verres épais, métal isolant, céramique à forte inertie thermique). Les fondateurs ont aussi repensé la **dilution**, en utilisant des infusions, thés ou jus gélifiés servant de substituts à la glace traditionnelle.

Chez De Vie, la **saisonnalité** est au cœur du concept : pas de cocktails signature permanents, mais une carte qui évolue constamment au gré des produits disponibles. Les classiques — Martini, highball, etc. — restent, mais changent au fil des saisons. Pour Francis et O’Kane, cette approche n’est pas seulement une stratégie écologique, mais une manière cohérente de vivre et de travailler : créer un bar durable, innovant et toujours centré sur le plaisir du client.

Source : <https://punchdrink.com/articles/de-vie-paris-new-cocktail-bar-ice/> le 14.10.2025 à 16h41

CS Métiers du Bar	26-CS4-MDB-EP1-PO1	Session 2026	SUJET
EP1 - Organisation du service et participation à la définition de l'offre commerciale du bar dans une démarche durable	Durée : 2h30	Coef 4	26/26