



SESSION 2007

CARTE BRASSERIE-CAFÉ

Ce document est destiné au jury

Carte des boissons

Les apéritifs 7cl

Martini dry	2.00€
Muscato de Lunel	2.50€
Suze	2.00€
Pernod (2cl)	1.70€
Campari	2.00€
Noilly Prat	2.00€

Les cocktails du jour :

Planter's (12cl)	4.00€
Tom Collins (12cl)	5.00€
Mojito (12 cl)	6.00€

Les digestifs 4cl

Chivas 12 ans	5.00€
Cognac	3.00€
Williamine	5.00€

Les boissons sans alcool 20cl

Pepsi-cola	1.50€
Seven-up	1.50€
Canada dry	1.50€
Orangina	1.50€
Jus d'ananas	1.60€
Jus de tomate	1.60€
Jus d'orange	1.50€
Jus de mangue	1.70€

Les boissons chaudes

Expresso	2.00€
Décaféiné	1.50€
Chocolat chaud	3.00€
Thé lipton yellow	2.60€
Verveine Menthe	2.50€

Les Vins AOC rouges 37.5cl 75c

Côtes de Bourg	2002	7€	11€
Côtes du Rhône	2001	7€	11€
Beaujolais	2001	6€	10€

Les Vins AOC blancs

Sancerre	2003	5€	8€
Givry	2002	6€	11€
Alsace Sylvaner	2003	8€	14€

Les vins AOC Rosés

Gaillac	2002	7€	12€
Coteaux Varois	2003	7€	11€

Vin AOC mousseux

Crémant de Loire	2003	6€	11€
Champagne brut	2002	9€	16€

Vins AOC au verre : 13cl

Beaujolais	2001	1.70€
Sancerre	2003	1.40€
Coteaux Varois	2002	2.00€

Les bières pressions 25cl 50cl

Kanterbrau	2.50€	5€
Pelforth Brune	3.50€	7€

Bière bouteilles 25cl

Kriek cerise	3.40€
Fischer gold	3.50€

Les eaux minérales 50 cl 100cl

San pellegrino	3€	5€
Badoit	3€	5€
Evian	2€	4€
Carola	2€	4€

Prix net TTC service compris
L'abus d'alcool est dangereux pour la santé

Carte des Mets

Les entrées

Truite fumée	7€
Quiche Lorraine	5€
6 huîtres creuses N°4	12€
Terrine de volaille	6€
Assiette de crudités	4€

Menu du jour
14€

Terrine de lapin

Faux filet, frites

Eclair au chocolat

Les plats

Choucroute au Riesling	9€
Jarret de porc sur lentilles	7€
Choucroute aux 3 poissons	9€
Noisette d'agneau grillé	8€
Paupiette de porc sauce charcutière	7€
Filet de flétan au curry	8€

Les desserts

La tarte aux framboises	5€
Pêche Melba	4€
Crumble	6€
Pot de crème vanille	5€
Corbeille de fruits frais	3€

Formule 12€

1 verre de vin
ou $\frac{1}{2}$ pression

Entrée + plat
ou
Plat + dessert

Café

Prix net TTC service compris
L'abus d'alcool est dangereux pour la santé

JEUX DE ROLES

1	Les clients sont des touristes Luxembourgeois qui se rendent sur leurs lieux de vacances, ils se sont égarés en chemin et s'arrêtent pour le déjeuner. Ils demandent au serveur leur route. Le candidat propose et argumente pour vendre une formule du jour avec boissons et café.
	Vente additionnelle: l'apéritif et une eau minérale.

2	Les clients reviennent de l'enterrement d'un proche. Ils sont attristés ne souhaitent pas faire un repas copieux. Ils demandent au serveur confirmation pour le trajet de retour. Le candidat propose et argumente un plat unique en direct.
	Vente additionnelle: un vin au verre en fonction du plat du jour ou un choix de bières.

3	Les clients sont hébergés dans l'hôtel à proximité de la brasserie où se déroule le déjeuner. Ils se renseignent sur les possibilités de la ville en terme de visites: musée, exposition, monument etc... Les clients souhaitent 2 sandwiches, 2 desserts. Le candidat fait une proposition et argumente.
	Vente additionnelle: les boissons à emporter.

4	Les clients ont signé un contrat très lucratif. Ils souhaitent fêter l'évènement puis se rendre en boîte de nuit pour prolonger la soirée. Ils demandent au serveur des adresses. Les clients souhaitent une viande grillée avec des frites et un dessert.
	Vente additionnelle: un vin au verre ou un choix de bières bouteilles.

5	Les clients se rendent à une exposition à 30 minutes de route. Ils demandent au serveur des informations sur l'itinéraire à suivre. Les clients souhaitent un plat de poisson et un dessert. Le candidat propose et argumente.
	Vente additionnelle: un vin blanc ou un vin rosé.

6	Les clients sont dans les affaires. Ils désirent négocier leur contrat pendant le déjeuner. Ils demandent au serveur des informations pratiques sur la ville (les lieux de loisirs, cinémas, théâtres, parcs d'attractions etc...) Les clients souhaitent un plat chaud et une pâtisserie. Le candidat propose et argumente.
	Vente additionnelle: un vin mousseux ou un choix de bières.

7	Les clients ne connaissent pas la ville, ils souhaitent faire des achats après le déjeuner. Ils demandent au serveur à quel endroit se trouvent les magasins. Les clients sont venus manger avec un gros chien qui a soif. Le candidat propose 2 menus du jour et un menu pour l'enfant, desserts au choix.
	Vente additionnelle: 2 boissons sans alcool.

8	Les clients sont épuisés par une journée de travail. Ils se renseignent pour trouver un hôtel à prix moyen du type 2 étoiles, à proximité de la brasserie. Les clients souhaitent un plat du jour, et un dessert. Le candidat propose et argumente.
	Vente additionnelle: une ½ bouteille de Sancerre.

CAP SERVICES EN BRASSERIE - CAFE	Code : 5033406	SUJET (document jury)	SESSION 2007
EP3 : COMMUNICATION VENTE	Durée : 0h20 / 0h30 max	Coeff : 3	Page 1 / 2

9	<p>Les clients sont diabétiques. Ils se renseignent afin de savoir si les légumes sont frais. Par ailleurs, les clients désirent se rendre dans un centre commercial. Ils demandent au serveur des renseignements.</p> <p>Les clients souhaitent une salade composée et un dessert.</p> <p>Le candidat propose et argumente.</p>
	Vente additionnelle: de l'eau minérale.
10	<p>Les clients sont représentants en vin. Ils aimeraient se faire plaisir avec un vin sympathique d'une AOC régionale, proche de la brasserie.</p> <p>Le candidat propose et argumente pour vendre une formule et un dessert.</p>
	Vente additionnelle: une demie bouteille de vin et un café.
11	<p>Les clients vont rendre visite à leur mère qui est hospitalisée. Ils n'ont pas le cœur à manger, mais ont besoin de parler de leurs problèmes. En partant, ils demandent au serveur la route pour se rendre à l'hôpital.</p> <p>Le candidat propose et argumente un plat du jour et une glace.</p>
	Vente additionnelle: une demie bouteille de vin d'Alsace ou un choix de bières.
12	<p>Les clients sont très pressés, ils ont un rendez-vous dans le quartier. Ils ne disposent que de 30 minutes pour manger. Ils demandent au serveur leur chemin avant de partir.</p> <p>Les clients souhaitent une viande grillée avec une garniture panachée et un dessert.</p> <p>Le candidat propose et argumente.</p>
	Vente additionnelle: une assiette de sorbets et un café.
13	<p>Les clients se rendent à une exposition à 30 minutes de route. Ils demandent au serveur des informations sur l'itinéraire à suivre.</p> <p>Les clients souhaitent une formule plat et un dessert.</p>
	Vente additionnelle: un verre de vin ou un choix de bières.
14	<p>Les clients ne connaissent pas la ville, ils désirent faire des achats après le déjeuner. Ils demandent au serveur à quel endroit se trouvent les magasins.</p> <p>Les clients souhaitent un apéritif, une formule avec boisson. Le candidat propose et argumente.</p>
	Vente additionnelle: un cocktail du jour, une infusion.
15	<p>Les clients sont des touristes qui se rendent sur leurs lieux de vacances. Ils se sont égarés en chemin et s'arrêtent pour le déjeuner. Ils demandent leur route au serveur.</p> <p>Les clients souhaitent un plat léger et un dessert.</p>
	Vente additionnelle: un verre de vin et une boisson chaude.

CAP SERVICES EN BRASSERIE - CAFE	Code : 5033406	SUJET (document jury)	SESSION 2007
EP3 : COMMUNICATION VENTE	Durée : 0h20 / 0h30 max	Coeff : 3	Page 2 / 2