



CENTRE DE RESSOURCES NATIONALES

Hôtellerie Restauration



**MENTION
COMPLÉMENTAIRE
ORGANISATEUR DE
RÉCEPTION
RÉFÉRENTIEL**

SOMMAIRE

(Cliquer sur les titres pour atteindre la page souhaitée)

◆ **Arrêté de création**

◆ **Référentiel d'activités professionnelles**

◆ **Annexe I – Champ d'activités et contexte professionnel**

◆ **Référentiel de certification**

◆ **Savoir-faire**

◆ **Savoirs associés**

◆ **Annexe II – Règlement d'examen**

**MINISTERE
DE L'EDUCATION NATIONALE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE**

Paris, le

Direction des lycées et collèges

ARRETE portant création de la mention
complémentaire **SOMMELLERIE**

Sous-direction des formations
professionnelles initiales et continues

L 9602283 A

Bureau des diplômes professionnels
DLC B2 MJL/MCV
sommel

**LE MINISTRE DE L'EDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE**

VU le code de l'enseignement technique ;

VU le code du travail ;

VU la loi n° 71-577 du 16 juillet 1971 d'orientation sur l'enseignement
technologique ;

VU la loi n° 75-620 du 11 juillet 1975 relative à l'éducation ;

VU la loi de programme n° 85-1371 du 23 décembre 1985 relative à
l'enseignement technologique et professionnel ;

VU la loi n° 87-572 du 23 juillet 1987 modifiant le titre premier du code du travail
et relative à l'apprentissage ;

VU la loi d'orientation n° 89-486 du 10 juillet 1989 sur l'éducation ;

VU le décret n° 72-607 du 4 juillet 1972 relatif aux commissions professionnelles
consultatives ;

VU le décret n° 76-1304 du 28 décembre 1976 relatif à l'organisation des
formations dans les lycées ;

VU le décret n° 87-851 du 19 octobre 1987 modifié portant règlement général des brevets d'études professionnelles délivrés par le ministre de l'éducation nationale;

VU le décret n° 87-852 du 19 octobre 1987 modifié portant règlement général des certificats d'aptitude professionnelle délivrés par le ministre de l'éducation nationale ;

VU l'arrêté du 6 juin 1988 fixant les modalités de constitution des jurys pour la délivrance des mentions complémentaires ;

VU l'arrêté du 29 juillet 1992 fixant les modalités d'organisation et de prise en compte des épreuves organisées sous forme d'un contrôle en cours de formation en établissement ou en centre de formation d'apprentis et en entreprise pour la délivrance des brevets d'études professionnelles et certificats d'aptitude professionnelle ;

VU l'arrêté du 29 juillet 1992 fixant les conditions d'habilitation des centres de formation d'apprentis à mettre en oeuvre le contrôle en cours de formation en vue de la délivrance des brevets d'études professionnels et certificats d'aptitude professionnelle ;

VU l'avis de la commission professionnelle consultative compétente ;

A R R E T E :

Article 1er.- Il est créé au plan national une mention complémentaire sommellerie.

L'accès en formation est ouvert soit aux titulaires d'un diplôme classé au moins au niveau V relevant des secteurs de l'hôtellerie et de la restauration, soit aux candidats justifiant de trois ans de pratique professionnelle dans la profession considérée.

Article 2. - Le référentiel caractéristique des compétences professionnelles, technologiques et générales requises et le règlement d'examen figurent en annexes I et II du présent arrêté.

Article 3. - L'examen est organisé par le recteur dans le cadre de l'académie ou dans un cadre interacadémique sous l'autorité des recteurs concernés.

Article 4. - Le jury chargé de délivrer la mention complémentaire sommellerie est constitué dans les conditions définies par l'arrêté du 6 juin 1988 susvisé.

Article 5 - Sont admis à se présenter à l'examen conduisant à la délivrance de la mention complémentaire sommellerie :

- les candidats visés à l'article premier ci-dessus qui ont suivi la formation préparant à ce diplôme,

- les candidats qui ont occupé pendant trois ans au moins à la date du début des épreuves un emploi dans un domaine professionnel correspondant aux finalités du diplôme.

Article 6. - Sont déclarés admis à cet examen les candidats qui ont obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves et une note égale à 10 sur 20 à l'épreuve EP1 "pratique professionnelle".

Article 7. - Les dispositions du présent arrêté sont applicables à compter de la session d'examen de 1997.

Article 8. - L'arrêté du 11 janvier 1985 portant création de la mention complémentaire employé sommelier est abrogé à l'issue de la session d'examen de 1996.

Article 9. - Le directeur des lycées et collèges et les recteurs sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au Journal officiel de la République française.

31 JUIL. 1996

Fait à Paris, le 24 juillet 1996

**P. le Ministre et par délégation
Le Directeur des Lycées et Collèges**

Alain BOISSINOT

N.B. Le présent arrêté et son annexe II seront publiés au Bulletin officiel du.....
vendu au prix de 14F disponible au Centre national de documentation
pédagogique 13, rue du Four 75006 Paris, ainsi que dans les centres régionaux et
départementaux de documentation pédagogique.

RÉFÉRENTIEL

D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE

TABLEAU DE DÉTAIL DES ACTIVITÉS

FONCTION 1

APPROVISIONNEMENT, STOCKAGE, ENTRETIEN

TACHES :

- Tâche 1 :** Participer à l'achat des boissons et assurer leur réception et leur stockage.
- Tâche 2 :** Déterminer les besoins des postes de distribution
- Tâche 3 :** Approvisionner les différents services
- Tâche 4 :** Entretien des locaux et des matériels

CONDITIONS D'EXERCICE

Moyens et ressources

- a) Participation éventuelle aux achats et /ou aux comités de dégustation
- b) État des stocks. Utilisation de l'outil informatique
- c) Prévisions d'activités
- d) Possibilités de stockage : quantitative et qualitative
- e) Liste des fournisseurs référencés (fichier informatique). Participation éventuelle au choix des fournisseurs, à la politique d'achat
- f) Travail de recherche personnel (visite de vignobles, salons spécialisés...)
- i) Utilisation des produits d'entretien adaptés
- j) Fiches de poste. Tout document permettant l'entretien et la maintenance du matériel et des locaux

Autonomie, responsabilité

Responsabilité dans l'entretien des locaux et le suivi de la maintenance, dans l'utilisation des matériels.

Responsabilité dans le stockage. Responsabilité totale ou partielle dans la détermination des besoins et l'approvisionnement des postes de distribution.

Résultats attendus

Entretien des locaux et du matériel.

Approvisionnement des différents services

Organisation et rangement de la cave centrale et des points de distribution en rapport avec la politique commerciale de l'entreprise.

TABLEAU DE DÉTAIL DES ACTIVITÉS

FONCTION 2

DISTRIBUTION ET SERVICE DES BOISSONS

TACHES :

- Tâche 1 :** Entretien des locaux et du matériel de service
- Tâche 2 :** Mise en place des postes de distribution et des locaux destinés à la clientèle
- Tâche 3 :** Assurer la distribution des boissons à la cave du jour
- Tâche 4 :** Préparer et assurer dans les règles le service des boissons à la clientèle
- Tâche 5 :** Assurer les opérations de fin de service

CONDITIONS D'EXERCICE

Moyens et ressources

- a) Équipements et matériels permettant la mise en valeur des produits
- b) Locaux adaptés
- c) Bon de commande
- d) Documents de contrôle et d'approvisionnement
- e) Fiches de poste

Autonomie, responsabilité

Autonomie complète pour assurer la mise en place

Responsabilité du service des boissons en liaison avec les autres secteurs d'activité de l'établissement et sous le contrôle de la hiérarchie.

Résultats attendus

Adéquation de la prestation avec les attentes de la clientèle et la politique commerciale de l'établissement :

- Efficacité
- Amabilité
- Suivi du service
- Rentabilité

TABLEAU DE DÉTAIL DES ACTIVITÉS

FONCTION 3

CONTRÔLE ET COMMERCIALISATION

TACHES :

- Tâche 1 :** Réceptionner, contrôler les livraisons
- Tâche 2 :** Utiliser les procédures de contrôle des stocks
- Tâche 3 :** Vérifier les supports de vente
- Tâche 4 :** Participer à l'animation et promotion des ventes
- Tâche 5 :** Conseiller le client sur le choix des boissons et déterminer ses besoins
- Tâche 6 :** Prendre la commande

CONDITIONS D'EXERCICE

Moyens et ressources

- a) Documents commerciaux et fiscaux (bon de livraison)
- b) Matériel d'enregistrement et de traitement des données (manuel, électronique, informatique)
- c) Inventaire physique des stocks de boissons et de matériel
- d) Fiche de poste
- e) Textes réglementaires en vigueur (Horaire, hygiène, sécurité)
- f) Formation permanente interne et externe (stages en situation, utilisation de base de données, et de supports multimédia...)
- g) Documents divers et documents de contrôle (fiches de stock, plan de cave, matériel d'enregistrement)

Autonomie, responsabilité

Sous le contrôle de sa hiérarchie pour le contrôle des stocks, la commercialisation des boissons et l'animation des points de vente.

Résultats attendus

- Respect de la déontologie professionnelle
- Respect et optimisation de la politique commerciale
- Respect des consignes
- Adéquation de la prestation avec les attentes de la clientèle
- Animation commerciale des points de vente dans le but de satisfaire la clientèle et les différents intérêts de l'entreprise

A N N E X E I

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE

LE CHAMP D'ACTIVITÉ :

DÉFINITION :

Le titulaire de la Mention Complémentaire « SOMMELLERIE » est un professionnel de la restauration et de la commercialisation des boissons.

C'est un employé, qui, sous le contrôle de sa hiérarchie, et grâce à ses connaissances spécifiques, est capable de promouvoir et d'effectuer le service des boissons. Il participe au service de restaurant.

Il doit adopter un comportement professionnel :

* **PONCTUALITÉ :**

à l'arrivée dans l'entreprise, au travail

* **AMABILITÉ, SENS DE L'ACCUEIL et RÈGLES DE SAVOIR VIVRE :**

respecter les règles élémentaires de politesse et de savoir vivre

* **RESPECT :**

des personnes, des consignes, des idées, du matériel et des matières premières

* **VOLONTÉ :**

fournir les efforts nécessaires

* **ORGANISATION ADAPTATION et PARTICIPATION:**

aux différentes situations professionnelles

* **PROBITÉ et SOBRIÉTÉ :**

sur le lieu professionnel et en représentation extérieure

LE CONTEXTE PROFESSIONNEL :

1 / Place dans l'organisation et niveau catégoriel de l'emploi :

Le titulaire de la Mention complémentaire « Sommelier », exerce son activité dans tous les établissements de restauration qui souhaitent valoriser la commercialisation des boissons, en France ou à l'étranger. Ceci implique la connaissance pratique d'au moins une langue étrangère. Sa pluricom pétence lui permet de s'intégrer à une équipe de service en participant de façon privilégiée à la commercialisation et au service des boissons. En fonction de ses capacités personnelles et après une période d'adaptation, le titulaire de la mention complémentaire « Sommelier », peut accéder:

- aux fonctions :

- * d'employé de restaurant spécialisé dans la commercialisation des boissons,
- * de commis sommelier

- aux emplois existants dans les chaînes de distribution et dans les magasins spécialisés (cavistes...).

Après quelques années de pratique professionnelle, il pourra accéder au Brevet Professionnel Sommelier.

2 / Environnement technique de l'emploi :

Plusieurs axes déterminent l'aspect technique du champ professionnel du titulaire de la Mention Complémentaire Sommellerie :

- * la connaissance des boissons et de l'analyse sensorielle
- * l'utilisation et l'entretien du matériel et des équipements spécifiques
- * les opérations d'entretien et de mise en place nécessaire au service des boissons
- * le service des boissons (y compris les opérations de fin de service)
- * la participation aux travaux de la cave centrale (réception, rangement, stockage, entretien)
- * la mise en place de la cave du jour et la réalisation des travaux annexes
- * les connaissances de base de la législation en vigueur sur les boissons et leur commercialisation.

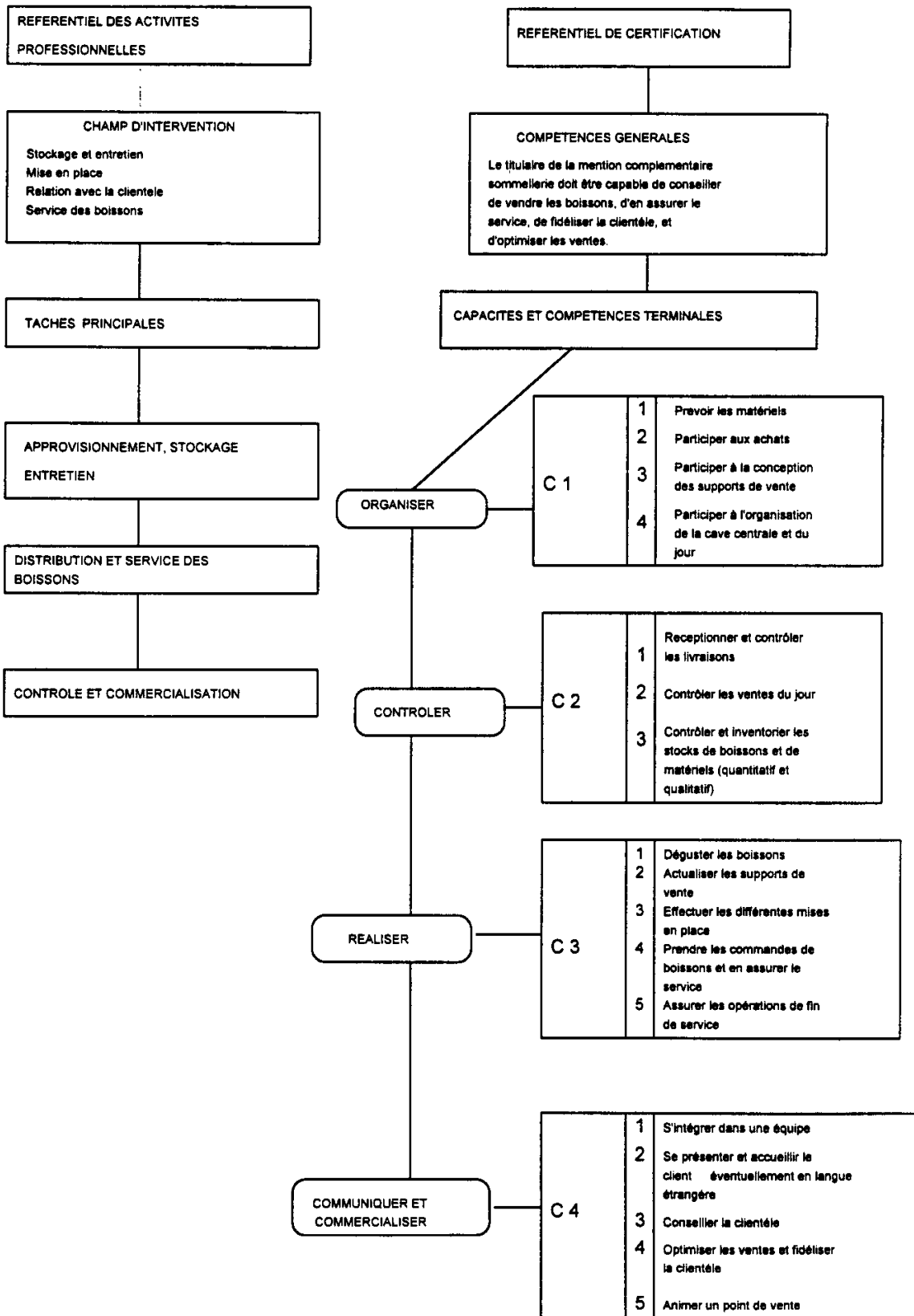
En complément à tous ses aspects techniques, pour exercer son métier et pour lui permettre de progresser dans son contexte professionnel, le titulaire de la Mention Complémentaire sommellerie doit posséder : une bonne culture générale, une bonne connaissance de son environnement géographique, touristique, historique, culturel et gastronomique afin de personnaliser ses relations avec la clientèle.

3 / Délimitation et pondération des activités :

Le titulaire de la Mention Complémentaire Sommellerie a pour fonction :

- l'entretien et la mise en place du matériel nécessaire au service des boissons
- le service des boissons
- le suivi et la prise (éventuelle)des commandes au restaurant
- l'approvisionnement de la cave du jour
- la participation aux travaux de réception, de stockage des boissons à la cave centrale et l'approvisionnement des différents services distributeurs.

Sous le contrôle de sa hiérarchie, il applique la politique commerciale de l'entreprise et contribue à sa réussite. Il participe à l'animation commerciale. Il contribue à renforcer l'image de marque de l'établissement dans lequel il travaille.



ARTICULATION ENTRE REFERENTIEL D'ACTIVITES PROFESSIONNELLES ET REFERENTIEL DE CERTIFICATION

TACHES	APPROVISIONNEMENT STOCKAGE ENTRETIEN				DISTRIBUTION ET SERVICE DES BOISSONS					CONTROLE ET COMMERCIALISATION					
	T 1 : Participer...	T 2 : Déterminer...	T 3 : Approvisionner	T 4 : Entretien...	T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 6
SAVOIR - FAIRE															
C.1 ORGANISER															
C11 Prevoir les matériels															
C12 Participer aux achats															
C13 Participer à la conception des supports															
C14 Participer à l'organisation de la cave															
C15 Participer à des actions d'animation															
C.2 CONTROLER															
C21 Réceptionner et contrôler...															
C22 Contrôler les ventes journalières															
C23 Contrôler et inventorier les stocks...															
C.3 REALISER															
C31 Déguster les boissons et argumenter															
C32 Actualiser les supports de vente															
C33 Effectuer les différentes mises en place															
C34 Prendre les commandes ...															
C35 Assurer les opérations de fin de service															
C.4 COMMUNIQUER ET COMMERCIALISER															
C 41 S'intégrer à une équipe															
C 42 Se présenter et accueillir le client...															
C 43 Conseiller la clientèle															
C 44 Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle															
C 45 Animer un point de vente															

RÉFÉRENTIEL
DE
CERTIFICATION

MENTION COMPLÉMENTAIRE

SOMMELLERIE

SAVOIR FAIRE

SYNTHÈSE DES COMPÉTENCES

Pour obtenir la Mention Complémentaire Sommellerie, le candidat doit faire la preuve qu'il est capable de :

ORGANISER	C1	<ol style="list-style-type: none">1 Prévoir les matériels2 Participer aux achats3 Participer à la conception des supports de vente4 Participer à l'organisation des caves centrale et du jour5 Participer à l'organisation des actions d'animation
CONTRÔLER	C2	<ol style="list-style-type: none">1 Réceptionner et contrôler les livraisons2 Contrôler les ventes journalières3 Contrôler et inventorier les stocks de boissons et de matériel (quantitatif et qualitatif)
RÉALISER	C3	<ol style="list-style-type: none">1 Déguster les boissons et argumenter2 Actualiser les supports de vente3 Effectuer les différentes mises en place4 Prendre les commandes des boissons et en assurer le service5 Assurer les opérations de fin de service
COMMUNIQUER COMMERCIALISER	C4	<ol style="list-style-type: none">1 S'intégrer à une équipe2 Se présenter et accueillir le client, éventuellement dans une langue étrangère3 Conseiller la clientèle4 Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle5 Animer un point de vente

C1 ORGANISER

SAVOIR-FAIRE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES ET INDICATEURS DE PERFORMANCE
<p>C1 - 1 PRÉVOIR LES MATÉRIELS Déterminer les besoins qualitatifs et quantitatifs du matériel de sommellerie, de commercialisation, de présentation (cave, service et entretien)</p>	<p>En situation réelle ou simulée. Classe de l'établissement, type de clientèle, capacité, situation géographique, type de cuisine, animation ponctuelle. Possibilités financières de l'établissement</p>	<p>Prévisions réalistes, matériel adapté et fiable en quantité suffisante en fonction du contexte. Utilisation du matériel existant et/ou disponible.</p>
<p>C1 - 2 Participer aux achats Participer au comité de dégustation</p>	<p>Mise en place du matériel, des documents et conditionnement des boissons pour une dégustation</p>	<p>Organisation d'une séance de dégustation</p>
<p>C1 - 3 Participer à la conception et à l'analyse des supports Analyse des supports de vente</p>	<p>Documents fournis par la hiérarchie</p>	<p>Respect des consignes. Avis argumenté sur le contenu des documents.</p>
<p>C1 - 4 Participer à l'organisation des caves centrale et du jour Proposer une organisation</p>	<p>Contraintes de locaux, du matériel, du nombre de références</p>	<p>Respect des consignes d'hygiène et de sécurité. Température de stockage des produits Adaptation aux contraintes.</p>

C2 - CONTRÔLER

SAVOIR-FAIRE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES ET INDICATEURS DE PERFORMANCE
C2 - 1 RÉCEPTIONNER ET CONTRÔLER LES LIVRAISONS V érifier le bon de livraison C omparer les bons de commande et de livraison I dentifier les produits A ssurer le stockage F ormuler des réserves	Bon de commande Bon de livraison Documents fiscaux Cahier des charges du fournisseur	Correspondance des bons. Correspondance qualitative et quantitative des boissons. Respect du cahier des charges Respect des règles de stockage (rangement hygiène, sécurité) Respect de la législation en vigueur
C2 - 2 CONTRÔLER LES VENTES JOURNALIÈRES R echercher et Choisir les informations nécessaires D écoder et Analyser les informations	Inventaire physique Relevé des ventes et des transferts	Adéquation et/ou identification des erreurs Constat des écarts
C2 - 3 CONTRÔLER et INVENTORIER LES STOCKS DE BOISSONS (qualitatif et quantitatif)	Fiches de stocks manuelles ou listes informatiques. Entrées, sorties, prévisions d'activités, mercuriales, bons de sortie, les bons « offerts ». Démarques inconnues.	Concordance entre le stock théorique et physique. Constat des écarts. Recherche des causes. Propositions de solutions.

C3 - RÉALISER

SAVOIR-FAIRE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES ET INDICATEURS DE PERFORMANCE
C3 - 1 DÉGUSTER LES BOISSONS et ARGUMENTER Procéder à une analyse sensorielle	Local adapté et matériel spécifique. Échantillons en fonction des régions et des millésimes. Éventuellement préparation culinaire et/ou denrées alimentaires	Résultats logiques judicieux, avis argumenté et progression dans l'analyse sensorielle des boissons
C3 - 2 ACTUALISER LES SUPPORTS DE VENTE Mettre à jour les supports de vente en fonction des stocks existants Adapter les supports de vente aux nouveaux produits et aux manifestations ponctuelles	Supports de vente Documents commerciaux Inventaire valorisé Éventuellement emploi de l'outil informatique	Exactitude des libellés (dénomination, prix, volume...) Respect de la législation en vigueur. Respect de la politique commerciale de l'établissement (promotion des ventes etc)
C3 - 3 EFFECTUER LES DIFFÉRENTES MISES EN PLACE Réassortir le stock Respecter les consignes de rotation des stocks	En situation réelle ou simulée. Local, mobilier, matériel, boissons. Supports de vente.	Propreté du matériel et en état irréprochable. Quantité nécessaire et rationnelle Concordance entre les supports de vente et les stocks.
C3 - 4 PRENDRE LES COMMANDES DES BOISSONS, LES CONDITIONNER, EN ASSURER LE SERVICE, Présenter la carte des boissons Rédiger les bons de commande et les transmettre aux services concernés Conditionner la commande et la distribution d'un achat sur un point de vente Effectuer le service en tenant compte de la spécificité des produits Suivre le service des boissons jusqu'au départ des clients Débarrasser	En situation réelle ou simulée Supports de vente Carnets de commande Matériels de service Bon de commande Matériel de conditionnement pour vente à emporter	Service effectué dans les règles de l'art : efficacité, propreté, tact et discrétion. Respect des règles de préséance. Adaptation aux particularités de service. Service des boissons et débarrassage aux moments opportuns.
C3 - 5 ASSURER LES OPÉRATIONS DE FIN DE SERVICE Nettoyer et ranger, remettre en ordre matériel, mobilier, locaux spécifiques aux services des boissons	En situation réelle ou simulée Locaux adaptés et bien équipés	Rangement fonctionnel Utilisation rationnelle des produits d'entretien Respect des règles hygiène et de sécurité

C4 - COMMUNIQUER

SAVOIR-FAIRE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES ET INDICATEURS DE PERFORMANCE
C4 - 1 S'INTÉGRER Identifier les particularismes de l'établissement Se présenter, dialoguer, s'adapter	Plaque de l'établissement, éventuellement livret d'accueil Organigramme Supports de vente Toutes les informations fournies par le ou les responsables concernés.	Intégration effective Participation, responsabilisation
C4 - 2 Se présenter et accueillir le client, éventuellement dans une langue étrangère Se présenter et évoluer dans la tenue professionnelle Prendre contact avec le client Assurer sa satisfaction jusqu'à son départ Identifier le contexte Communiquer avec l'ensemble de la clientèle éventuellement en langue étrangère	Situation réelle ou simulée Signe distinctif de la fonction Indication sur les usages de l'établissement Éventuellement règlement intérieur	Hygiène corporelle irréprochable. Tenue propre et nette Conformité au règlement intérieur. Respect du confort du client. Courtoisie, politesse et simplicité.
C4 - 3 CONSEILLER LA CLIENTÈLE Évaluer et prendre en compte les attentes de la clientèle Orienter les choix de la clientèle Argumenter	Situation réelle ou simulée Documents de vente actualisés	Langage précis et accessible au client Prise en compte réelle des attentes de la clientèle (goût, possibilité financière, événement ponctuel) Accord satisfaisant mets et vins en relation avec la politique commerciale de l'établissement (vin au verre, vin du moment, etc...) Commande reformulée au client Argumentation professionnelle, fiable, incitative.
C4 - 4 OPTIMISER LES VENTES ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE Personnaliser la relation client/sommelier Promouvoir son établissement Susciter l'intérêt des clients	Produits originaux, produits de qualité, produits nouveaux	Fidélisation de la clientèle en instaurant un climat de confiance Valorisation de l'image de son établissement Optimisation des ventes.
C4 - 5 ANIMER UN POINT DE VENTE Promouvoir les produits	Thèmes, restaurants, boutiques spécialisées, grandes surfaces, foires, expositions, caves...	Optimisation des ventes

MENTION COMPLÉMENTAIRE

« SOMMELLERIE »



Service et commercialisation

SAVOIRS ASSOCIES

SAVOIRS ASSOCIES

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES
S 1 - OENOLOGIE	
S 1-1 La vigne	<p>On se limitera à des notions simples de viticulture :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Origine de la vigne, notions d'ampélographie (cépages, porte-greffes, cycle végétatif) - Facteurs qualitatifs : liés au milieu naturel liés aux conditions culturelles
S 1 - 2 Le raisin	<p>On se limitera :</p> <ul style="list-style-type: none"> - aux rôles des différents constituants du raisin et leurs évolutions au cours de la maturation - détermination de la date des vendanges et influences sur les types de vins obtenus - les conséquences de l'état sanitaire de la vendange
S 1 - 3 Le moût	Définition, composition et améliorations éventuelles
S 1 - 4 Les fermentations	Principes de « la fermentation alcoolique » « la fermentation malolactique »
S 1 - 5 Les vinifications	Les différentes phases (simplifiées)
<p>Les vinifications en :</p> <ul style="list-style-type: none"> Blanc Rouge Rosé Effervescent <p>Vinifications spéciales :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les V.D.N, V.D.L. 	<p>Particularismes locaux</p> <p>Notions simples</p>
S 1 - 6 Évolutions technologiques des vinifications	<p>On se limitera</p> <ul style="list-style-type: none"> * à la définition légale du vin * aux principaux constituants du vin * à leur rôle organoleptique * Notions simples d'élevage et incidences qualitatives
S 1 - 7 Le vin	
<p>Composition</p> <p>Élevage et conservation</p>	<p>On se limitera à donner :</p> <p>La classification, l'origine et la composition succincte des autres boissons, les principales familles de spiritueux français et étrangers les plus commercialisées.</p> <p>A.B.V., A.B.A, eaux de vie, liqueurs et crèmes. Eaux et boissons non alcoolisées.</p>
S - 2 Les autres boissons	

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES
S 3 - 3 CONNAISSANCES DES VIGNOBLES	Historique de la vigne et du vin en France. Position de la France dans la production mondiale
S 3 - 1 Les vignobles français	Situation géographique Définition des caractères spécifiques de chacune des productions.
Les facteurs naturels et humains	Notions de terroirs. Influence des climats, des sols, des cépages et des modes de culture, notions de millésimes sur les différentes productions.
Les aspects réglementaires	Les appellations et notions de la législation des différentes productions.
Vins et gastronomie Citer et situer les principales spécialités gastronomiques régionales	Accords vins et mets : accords classiques, originaux et judicieux (en privilégiant les productions régionales)
S 3 - 2 Les vignobles étrangers	Citer et situer quelques vins étrangers (notions simples sur les principaux vignobles étrangers)

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES
<p>S 4 ANALYSE SENSORIELLE :</p> <p>Les mécanismes neurophysiologiques de l'analyse sensorielle.</p> <p>S 4 - 1 Conditions matérielles Aspects humains</p> <p>S 4 - 2 La dégustation</p> <p>Méthode</p> <ul style="list-style-type: none"> - visuelle - olfactive - gustative - interprétation - conclusion <p>Application</p>	<p>Explication du processus des stimulations organoleptiques.</p> <p>Situation et conditions matérielles pour procéder à une dégustation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - environnement (local) - choix du matériel <p>Conditions physiques, physiologiques, et psychologiques (probité, modestie, objectivité)</p> <p>On se limitera aux différentes phases et aux descriptions essentielles en évitant l'inflation du vocabulaire. Aussi bien à l'oral qu'à l'écrit.</p> <ul style="list-style-type: none"> - commentaires de dégustation, logiques, structurés, utilisant un vocabulaire précis et adapté aux produits et aux circonstances. - interprétation - conclusion (rapport qualité/prix) - dégustation orientée vers l'achat, la vente <p>Interprétation des résultats de la dégustation en vue des différentes situations professionnelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> * achats * ventes <p>Mise en avant du produit</p> <p>Présentation du produit à la vente.</p>

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES
<p>S 5 LÉGISLATION</p> <p>S 5 - 1 Législation relative à l'élaboration des boissons</p> <p style="padding-left: 40px;">Législation nationale et européenne</p> <p>S 5 - 2 Législation relative au transport des boissons</p> <p>S 5 - 3 Législation relative à la vente des boissons</p> <ul style="list-style-type: none"> - les licences - la classification et la réglementation des différents groupes de boissons - les supports de vente <p>S 5 - 4 La réglementation en matière d'hygiène et de sécurité</p>	<p>Définition légale en vigueur des produits suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - moût - vin tranquille - vin effervescent - V.D.L. - V.D.N. - mistelle - eau de vie - crème - liqueur - autres boissons alcoolisées - boissons sans alcool <p>La classification des vins, réglementation spécifique aux différentes catégories.</p> <p>Connaissance et identification, des différents documents d'accompagnement (factures, congés, CRD...)</p> <p>Identifier les différentes licences</p> <p>Identifier les différents groupes de boissons et leur composition. Obligations d'affichage.</p> <p>Analyse critique d'un support de vente respectant la législation en vigueur. Participation à l'élaboration de la carte des vins</p> <p>Législation en vigueur.</p>

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES
<p>S 6 GESTION APPLIQUÉE</p> <p>S 6 - 1 L'entreprise Objectifs, moyens , contraintes, organisation</p> <p>S 6 - 2 Gestion des approvisionnements Entrées, sorties, inventaires</p> <p>S 6 - 3 Calcul d'un prix moyen pondéré</p> <p>S 6 - 4 Détermination d'un prix de revient et d'un prix de vente</p> <p>S 6 - 5 La main courante et son application informatique</p>	<p>On se limitera à quelques exemples typiques : lire et interpréter un organigramme de structure...</p> <p>Utilisation des documents spécifiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - entrées en stock - sorties de stock - inventaires - fiches de stock - mise en évidence et justification des écarts - concordance entre stock théorique et réel <p>Taux et calcul relatif à la T.V.A.</p> <p>Notion sur les :</p> <ul style="list-style-type: none"> - escomptes - rabais - remises - ristournes <p>Lecture et interprétation d'une facture</p> <p>Après quelques exemples de main courante manuelle on s'attachera à des applications informatiques : utilisation de logiciels professionnels...</p>

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES
<p>S 7 COMMUNICATION</p> <p>S 7 - 1 Présentation et comportement professionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'attitude corporelle - l'esthétique (tenue vestimentaire, coiffure...) <p>S 7 - 2 La typologie de la clientèle</p> <p>S 7 - 3 La communication orale et écrite (en français et en langue étrangère)</p> <p>S 7 - 4 La communication écrite :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les techniques de rédaction de message et de bons de commande Les supports de communication <p>S 7 - 5 Les outils de la communication</p> <ul style="list-style-type: none"> - les outils informatiques, les logiciels - la télécopie - les services télématiques : messageries, banques de données... <p>S 7 - 6 Les techniques de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> - prise de contact - prise en charge - suivi - recherche des besoins - conclusion - prise de congé 	<p>- Attitude et présentation adaptées aux exigences de l'entreprise et de la profession</p> <p>Notions essentielles de base Étude des besoins Différents types de clientèle</p> <p>Pratique d'une langue étrangère appliquée à la profession (Anglais recommandé)</p> <p>Bons de commande, note, courrier, compte rendu, rapport, fiche de dégustation...</p> <p>Utilisation des outils informatiques à des fins professionnelles (logiciels professionnels, télématique...)</p> <p>Exploitation des techniques de vente appliquées aux produits et service de l'entreprise. La vente par correspondance La vente en grande distribution, en boutique spécialisée.</p>

MENTION COMPLEMENTAIRE SOMMELLERIE

Mise en relation des capacités et compétences terminales et des savoirs technologiques et scientifiques associés

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Compétence globale : Le titulaire de la mention complémentaire sommellerie doit être capable de conseiller, de vendre des boissons, d'en assurer le service de fidéliser la clientèle et d'optimiser les ventes.		CONNAISSANCES ASSOCIEES																											
CAPACITES	SAVOIR - FAIRE																												
C 1 ORGANISER	C11 - Prévoir les matériels C12 - Participer aux achats C13 - Participer à la conception des supports de vente C14 - Participer à l'organisation des caves centrales et																												
C 2 CONTROLER	C 21 - Réceptionner et contrôler les livraisons C 22 - Contrôler les ventes journalières C 23 - Contrôler et inventorier les stocks...																												
C 3 REALISER	C 31 - Déguster les boissons et argumenter C 32 - Actualiser les supports de vente C 33 - Effectuer les différentes mise en place C 34 - Prendre les commandes des boissons... C 35 - Assurer les opérations de fin de service																												
C 4 COMMUNIQUER et COMMERCIALISER	C 41 - S'intégrer C 42 - Se présenter et accueillir le client... C 43 - Conseiller la clientèle C 44 - Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle C 45 - Animer un point de vente																												
S1 : Oenologie S4 : Analyse sensorielle S2 : Autres boissons S5 : Législation S7 : Communication S3 : Vignobles S6 : Gestion appliquée		<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">S1</td> <td style="padding: 2px;">S2</td> <td style="padding: 2px;">S3</td> <td style="padding: 2px;">S4</td> <td style="padding: 2px;">S5</td> <td style="padding: 2px;">S6</td> <td style="padding: 2px;">S7</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="padding: 2px;">Liaisons fondamentales</td> <td style="padding: 2px;"></td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="padding: 2px;">Liaisons secondaires</td> <td style="padding: 2px;"></td> </tr> </table>							S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	Liaisons fondamentales							Liaisons secondaires						
S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7																							
Liaisons fondamentales																													
Liaisons secondaires																													

ANNEXE II

RÈGLEMENT D'EXAMEN

EPREUVES	COEF.	FORME		Durée	NOTE ÉLIMINATOIRE
		Scolaires ou apprentis ou adultes en formation continue	Autres candidats		
DOMAINE PROFESSIONNEL					< 10
EP 1 : Pratique professionnelle	12	CCF (1)	Ponctuelle (Pratique Écrite Orale)	2 H	
EP 2 : Technologie professionnelle, Connaissance des vignobles et des vins	10	Ponctuelle Écrite 4 H	Ponctuelle Écrite	4 H	

(1) Contrôle en cours de formation pour les candidats issus d'établissement publics, privés sous contrat ou de CFA habilités par le Recteur, y compris la formation en entreprise.

DÉFINITION DES ÉPREUVES

EP 1 - PRATIQUE PROFESSIONNELLE : Coef. 12

Elle se décompose en :

- Analyse sensorielle
- Commercialisation
- Service des boissons

A) ÉVALUATION PAR C.C.F.(candidats issus d'établissements publics, privés sous contrat et de C.F.A. habilités):

L'évaluation des acquis des candidats s'effectue sur la base d'un contrôle en cours de formation, à l'occasion de deux types de situations d'évaluation.

1 - Situations d'évaluation en centre de formation - Coef. 9

Elles sont organisées au cours du deuxième trimestre de l'année civile de l'examen, comme suit :

- Analyse sensorielle
- Commercialisation
- Service des boissons.

1-1 Analyse sensorielle : durée 45 mn, coef. 3

Le candidat doit procéder à l'examen visuel, olfactif, et gustatif de deux vins . Il devra préciser les mets pouvant être associés à ces deux vins, en apportant ses propres conclusions quant à la qualité de ces deux vins.

L'objectif de cette analyse n'est pas de deviner une appellation mais de construire une recherche progressive par une analyse descriptive cohérente, suggestive devant conduire à une synthèse logique d'appréciation et à une conclusion.

1-2 Commercialisation, langue vivante : durée maxi : 45 mn, coef. 3

* **Commercialisation** : durée maxi 30 mn dont 5 mn pour la préparation du candidat, coef. 2

a) Le candidat devra proposer et prendre la commande des boissons devant une table de membres du jury tenant le rôle de clients à partir de :

- contextes de repas formulé par le jury précisant le lieu, le type de clientèle, l'objet du repas, le nombre de personnes, le budget. Le candidat pourra questionner le jury sur la composition des plats.

- Supports concrets professionnels :

Le candidat présentera une carte des vins élaborée par ses soins, représentative de l'ensemble des vignobles figurant au référentiel (entre 50 et 100 références) Il devra s'y référer pour énoncer et argumenter ses choix.

b) Le candidat devra conseiller la clientèle et argumenter ses choix.

*** Langue vivante à caractère professionnel** : durée 15 mn, coef. 1

En prolongement de l'épreuve de commercialisation, le candidat sera soumis à une interrogation orale dans la langue choisie ⁽¹⁾, portant sur ses propositions d'accords mets et vins.

1-3 Service des boissons : durée 15 mn, coef. 3

Le candidat devra effectuer l'ouverture et le service d'un vin effervescent ainsi que les deux opérations de service suivantes :

- a) passage en carafe d'un vin jeune
- b) décantage d'un vin sujet à une présence de dépôt. Le candidat devra effectuer le service du vin décanté.

2 - Situation d'évaluation en entreprise - coef. 3

La formation en entreprise permet d'acquérir et de mettre en oeuvre des compétences en terme de savoir-faire et de savoir-être, et fait l'objet d'une évaluation.

Pour les candidats issus d'établissements d'enseignement publics ou privés sous contrat, la durée de la période de formation en entreprise est de 8 semaines minimum dont 5 semaines minimum en restauration et 1 semaine en vinification. Les deux semaines restantes seront utilisées selon le contexte local.

Le choix des dates est laissé à l'initiative des établissements, en concertation avec les milieux professionnels et les présidents régionaux représentant les Sommeliers, pour tenir compte des conditions locales.

Pour les apprentis, la durée de formation est fixée par le contrat d'apprentissage.

L'évaluation en entreprise s'appuie sur des situations professionnelles réelles et sur des critères établis sur la base du référentiel et explicités dans un document remis à l'entreprise par le centre de formation et élaboré sur le plan académique en concertation avec les milieux professionnels (livret d'évaluation et livret de formation)

Cette évaluation doit être complémentaire de celle effectuée en établissement. Elle doit permettre d'évaluer l'autonomie du candidat dans :

- l'organisation de son poste de travail
- la mise en place
- la réalisation, le suivi d'un service complet et le rangement
- le respect des règles déontologiques du métier

⁽¹⁾ Ne sont autorisées à l'examen que les langues vivantes étrangères enseignées dans l'académie, sauf dérogation accordée par le recteur.

- le respect des règles déontologiques du métier

La synthèse de l'évaluation est effectuée par le formateur de l'entreprise d'accueil et un membre de l'équipe pédagogique au sein de l'entreprise. Ils proposent conjointement une note au jury.

B) ÉVALUATION PAR ÉPREUVES PONCTUELLES TERMINALES (autres candidats) :

L'évaluation des acquis des candidats s'agissant de la pratique professionnelle du service des boissons s'effectue sur la base d'une épreuve ponctuelle terminale et sous la forme d'ateliers.

Elle doit permettre d'évaluer l'autonomie du candidat dans :

- l'organisation de son poste de travail,
- la mise en place,
- la réalisation, le suivi d'un service complet et le rangement
- le respect des règles déontologiques du métier.

1. Analyse sensorielle : durée 45 mn, coef. 3

Le candidat doit procéder à l'examen visuel, olfactif, et gustatif de deux vins . Il devra préciser les mets pouvant être associés à ces deux vins, en apportant ses propres conclusions quant à la qualité de ces deux vins.

L'objectif de cette analyse n'est pas de deviner une appellation mais de construire une recherche progressive par une analyse descriptive cohérente, suggestive devant conduire à une synthèse logique d'appréciation et à une conclusion.

2. Commercialisation, langue vivante : durée maxi. 45 mn, coef. 6

Commercialisation : durée 30 mn maxi dont 5 mn pour la préparation du candidat, coef. 5

2-1 Le candidat devra proposer et prendre la commande des boissons devant une table de membres du jury tenant le rôle de clients à partir de :

- contextes de repas formulés par le jury précisant le lieu, le type de clientèle, l'objet du repas, le nombre de personnes, le budget. Le candidat pourra questionner le jury sur la composition des plats
- supports concrets professionnels :

Le candidat présentera une carte des vins élaborée par ses soins, représentative de l'ensemble des vignobles figurant au référentiel (entre 50 et 100 références) Il devra s'y référer pour énoncer et argumenter ses choix.

2-2 Le candidat devra conseiller la clientèle et argumenter ses choix.

Langue vivante à caractère professionnel : durée 15 mn, coef. 1

En prolongement de l'épreuve de commercialisation, le candidat sera soumis à une interrogation orale dans la langue choisie⁽¹⁾ portant sur ses propositions d'accords mets et vins.

3. Service des Boissons : durée 15 mn, coef. 3

Le candidat devra effectuer l'ouverture et le service d'un vin effervescent ainsi que les deux opérations de service suivantes :

- a) passage en carafe d'un vin jeune
- b) décantage d'un vin sujet à une présence de dépôt. Le candidat devra effectuer le service du vin décanté.

EP 2 - TECHNOLOGIE PROFESSIONNELLE -CONNAISSANCE DES VIGNOBLES ET DES VINS : épreuve ponctuelle écrite, durée 4 h, coefficient 10
--

a) Technologie, législation des boissons, et gestion appliquée : durée 1 h, coef. 2

L'interrogation comportera des questions relatives à chacune des matières précédemment citées.

b) Analyse de la carte des vins : durée 1 h, coef. 2

A partir d'une carte de boissons établie pour une situation donnée, il est demandé au candidat :

- de lire la carte et d'en faire une critique constructive
- de proposer si nécessaire des modifications de façon à avoir un outil de travail performant, conforme à la législation en vigueur et attractif pour la clientèle.

c) Notions élémentaires d'oenologie : durée 30 mn, coef. 1

L'interrogation devra porter sur le raisin, les techniques d'élaboration en fonction du vin que l'on veut produire, l'élevage et le vieillissement du vin.

(1) Ne sont autorisées à l'examen que les langues vivantes étrangères enseignées dans l'académie, sauf dérogation accordée par le recteur.

d) Connaissances des boissons autres que le vin : durée 30 mn, coef. 1

L'interrogation portera sur les principes élémentaires d'élaboration de boissons les plus commercialisées dans un restaurant, qu'il s'agisse de boissons alcoolisées ou non.

e) Connaissances des vignobles et des vins : durée 1 h, coef. 4

Cette épreuve devra couvrir l'ensemble des vignobles prévus au référentiel.