

# PLAN NATIONAL DE FORMATION

Rénovation du référentiel du « Brevet Professionnel Sommelier »



MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION  
NATIONALE  
ET DE LA JEUNESSE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

Lundi 13 Mars 2023

Présentation en distanciel

**Ateliers de présentation du référentiel  
« Brevet Professionnel Sommelier » Session 2025**

Intervenants

Monsieur Robert Desbureaux

Monsieur Antoine Woerlé

# Sommaire

A - Positionnement du BP sommelier par rapport à la MCS Sommellerie .....	01
B - Rappel de la nomenclature des diplômes de l'Education Nationale .....	02
C - Tableau de correspondances entre épreuves ou unités de l'ancien et du nouveau diplôme .....	03
D - Présentation synthétique des 3 pôles de compétences du BP sommelier .....	04
E - Épreuves professionnelles du BP Sommelier en CCF .....	08
Les grilles d'évaluation en CCF avec les attendus d'épreuves	
F - Épreuves professionnelles du BP Sommelier en Ponctuel .....	22
Les grilles d'évaluation en Ponctuel avec les attendus d'épreuves	
G - Questions – Réponses .....	41

## A - Positionnement du BP sommelier par rapport à la MC sommellerie

Diplôme	Brevet professionnel « Sommelier »	Mention complémentaire « Sommellerie »
Niveau	IV	IV
Durée de formation sous statut scolaire	2 ans	1 an
Accès	Être détenteur d'un diplôme issu de la filière hôtellerie restauration de niveau 3 minimum	Être détenteur d'un diplôme de niveau 4 via « Parcours Sup »
Statut	Sous statut d'apprenti	Sous statut scolaire, sous statut d'apprenti ou en formation continue
Vocation	Restauration à vocation gastronomique	Environnement diversifié en lien avec la commercialisation et le service des vins et autres boissons
Niveau de responsabilité	Hautement qualifié, il est susceptible d'encadrer une équipe	Sous le contrôle de sa hiérarchie

## B - Rappel de la nomenclature des diplômes de l'éducation nationale

Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles

Années après le Bac	Titre du diplôme	Niveau de diplôme	
		Actuellement	Anciennement
-	<b>CAP</b>	3	V
<b>Bac</b>	<b>Baccalauréat – Brevet Professionnel</b>	4	IV
Bac + 2	DEUG, BTS, DUT, DEUST	5	III
Bac + 3	Licence, Licence LMD, licence professionnelle	6	II
Bac + 4	Maîtrise	6	II
Bac + 5	Master, DEA, DESS, diplôme d'ingénieur	7	I
Bac + 8	Doctorat, habilitation à diriger des recherches	8	I

Source : <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/nomenclature-relative-au-niveau-de-diplome-45785>

## C - Tableau de correspondances entre l'ancien et le nouveau diplôme de BP sommelier

BP Sommelier défini par l'arrêté du 3 août 1995 Dernière session : 2024		BP Sommelier défini par le présent arrêté Première session d'examen : 2025	
Épreuves	Unités	Épreuves	Unités
<b>E1 - Pratique professionnelle</b>	U10	<b>Pôle 1 - Organisation des achats et du service</b> Prospection, achat et stockage Analyse sensorielle Préparation du service	UP1
Sous-épreuve : analyse sensorielle	U11		
Sous-épreuve : communication - commercialisation	U12		
Sous-épreuve : service	U13		
<b>E4 - Gestion appliquée</b>	U40	<b>Pôle 2 - Commercialisation des vins et autres boissons</b> Relation service client Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres boissons	UP2
<b>E2 - Approche pratique des vignobles</b>	U20		
<b>E3 - Connaissance des vignobles/technologie professionnelle</b>	U30		
Sous-épreuve : connaissance des vignobles	U31		
Sous-épreuve : technologie professionnelle	U32	<b>Pôle 3 - Gestion des équipes et de l'activité</b> Gestion des équipes Optimisation de l'activité commerciale	UP3
<b>E6 - Expression française ouverture sur le monde</b>	U60	<b>Expression et connaissance du monde</b>	UG4
<b>E5 - Langue vivante appliquée (Anglais)</b>	U50	<b>Langue vivante Anglais</b>	UG5
<b>Epreuve facultative : langue vivante étrangère</b>	UF	<b>Unité facultative de langue vivante</b>	UF1
		<b>Unité facultative de mobilité</b>	UF2

## Pôle 1 – Organisation des achats et du service

# D - Présentation synthétique du référentiel du diplôme BP Sommelier

(Mise en relation des activités  
professionnelles et des compétences)

## Pôle 1– Organisation des achats et du service - UP1

Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
<b>1</b> Prospection, achats et stockage	T 1.1 Prospection, sélection des fournisseurs	<b>C1a</b> <b>Identifier et sélectionner les fournisseurs en matière d'œuvre et matériels</b>	C1.1 - Déterminer les besoins C1.2 - Sélectionner les fournisseurs  C1.3 - Négocier avec les fournisseurs
	T 1.2 Commande et réception des vins, autres boissons et matériels	<b>C1b</b> <b>Gérer les matières d'œuvre et les matériels, de la commande au stockage</b>	C1.4 - Commander auprès des fournisseurs C1.5 - Réceptionner, déconditionner et contrôler la livraison C1.6 - Traiter les déchets C1.7 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés
	T 1.3 Gestion des stocks des vins, autres boissons et matériels		C1.8 - Organiser et optimiser les lieux de stockage C1.9 - Créer, renseigner et vérifier les documents d'état des stocks et d'approvisionnement C1.10 - Réaliser et analyser l'inventaire
<b>2</b> Analyse sensorielle	T 2.1 Dégustation des vins, autres boissons <b>et mets</b>	<b>C2</b> <b>Déguster des vins, autres boissons et des mets et proposer des accords</b>	C2.1 - Réaliser une analyse organoleptique C2.2 - Valoriser les caractéristiques des produits dégustés
	T 2.2 Propositions d'accords mets-boissons et boissons-mets		C2.3 - Proposer des accords à partir des mets <b>et à partir des boissons</b>
<b>3</b> Préparation du service	T 3.1 Prévision et mise en place des matériels nécessaires au service des vins et autres boissons	<b>C3</b> <b>Organiser et réaliser les mises en place</b>	C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers C3.2 - <b>Organiser les offices</b> C3.3 - Mettre en place les différents points de vente et de distribution C3.4 - Choisir les vins et autres boissons
	T 3.2 Entretien des matériels, des équipements et des locaux		C3.5 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement

## Pôle 2 – Commercialisation des vins et autres boissons

# D - Présentation synthétique du référentiel du diplôme BP Sommelier

(Mise en relation des activités  
professionnelles et des compétences)

## Pôle 2 – Commercialisation des vins et autres boissons service – UP2

<i>Activités professionnelles</i>	<i>Tâches</i>	<i>Compétences globales</i>	<i>Compétences opérationnelles</i>	
<b>4</b> Relation et service client	<b>T 4.1</b> Prises de contact et de congé du client	<b>C4a</b> <b>Prendre en charge les clients en langues française et anglaise</b>	C4.1 - Accueillir et prendre congé du client C4.2 - Présenter les supports de vente	
	<b>T 4.2</b> Commercialisation des vins et autres boissons	<b>C4b</b> <b>Vendre les vins et autres boissons en langues française et anglaise</b>	C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant des vins et autres boissons C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle C4.5 - Conseiller, argumenter, gérer les objections et valoriser les produits C4.6 - Favoriser la vente additionnelle C4.7 - Enregistrer la commande	
	<b>T 4.3</b> Service des vins et autres boissons	<b>C4c</b> <b>Réaliser différentes techniques de service des vins et autres boissons</b>	C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	
	<b>5</b> Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres boissons	<b>T 5.1</b> Choix des vins et autres boissons commercialisables	<b>C5</b> <b>Concevoir et actualiser les supports commerciaux</b>	C5.1 - Choisir les vins et autres boissons à commercialiser
		<b>T 5.2</b> Création et actualisation de supports commerciaux		C5.2 - Créer et actualiser les supports de commercialisation

## Pôle 3 – Gestion des équipes et de l'activité

# D - Présentation synthétique du référentiel du diplôme BP Sommelier

(Mise en relation des activités  
professionnelles et des compétences)

## Pôle 3 – Gestion des équipes et de l'activité service – UP3

<i>Activités professionnelles</i>	<i>Tâches</i>	<i>Compétences globales</i>	<i>Compétences opérationnelles</i>
<b>6</b> <b>Gestion des équipes</b>	<b>T 6.1</b> Recrutement de collaborateurs	<b>C6a</b> <b>Contribuer aux opérations de recrutement</b>	C6.1 - Contribuer à l'élaboration des documents liés au recrutement
	<b>T 6.2</b> Coordination, contrôle des activités de l'équipe		C6.2 - Participer à la sélection et aux entretiens de recrutement des candidats
	<b>T 6.3</b> Intégration et formation de collaborateurs	<b>C6b</b> <b>Organiser et contrôler le travail</b>	C6.3 - Élaborer les plannings
	C6.4 - Répartir les tâches		
		<b>C6c</b> <b>Animer une équipe</b>	C6.5 - Contrôler les activités de l'équipe et apporter les mesures correctives
			C6.6 - Intégrer un nouveau collaborateur
<b>7</b> <b>Optimisation de l'activité commerciale</b>	<b>T 7.1</b> Étude des ventes des vins et autres boissons	<b>C7</b> <b>Promouvoir les ventes</b>	C6.7- Former un collaborateur
			C7.1 - Déterminer les prix de vente
			C7.2 - Analyser les ventes
			C7.3 - Proposer des actions correctives
			C7.4 - Animer des comités de dégustation
			C7.5 - Organiser des visites dans les vignobles et/ou des événements professionnels
			C7.6 - Fidéliser la clientèle
<b>T 7.2</b> Développement des ventes des vins et autres boissons		C7.7 - Évaluer la satisfaction client	

## D – Différenciations des unités professionnelles entre la MCS et le BPS

MCS - 1 An	Bloc n° 1	UP1
	Apprécier des vins et autres boissons et organiser des achats	Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats
		E1
	Bloc n° 2	UP2
	Organiser et mettre en œuvre l'activité commerciale	Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale
		E2

BPS - 2 Ans	Bloc n° 1	UP1
	Organiser les achats et le service	Organisation des achats et du service
		E1
	Bloc n° 2	UP2
	Commercialiser des vins et autres boissons	Commercialisation des vins et des autres boissons
		E2
	Bloc n° 3	UP3
	Gérer des équipes et l'activité	Gestion des équipes et de l'activité
		E3
	Bloc n° 4	UG4
Expression et connaissance du monde	Expression et connaissance du monde	
	E4	
Bloc n° 5	UG5	
Langue vivante Anglais	Langue vivante Anglais	
	E5	

# **E - ÉPREUVES PROFESSIONNELLES DU BP SOMMELIER EN CCF \***

\*Apprentissage (CFA habilité ou porté par un EPLE, GRETA ou GIP- FCIP assurant toute la formation théorique)

\*Formation professionnelle continue (établissement public)

\*Formation professionnelle continue (établissement habilité, ie au CCF intégral)

## Tableau des preuves professionnelles du BP Sommelier en CCF

Épreuves	Évaluation formative	Coef
<b>E 1 - Organisation des achats et du service (UP1)</b>	Document de positionnement	
Prospection, achat et stockage Analyse sensorielle Préparation du service	Sur l'ensemble du cursus scolaire	5
<b>E 2 - Commercialisation des vins et autres boissons (UP2)</b>	Trois situations de CCF	
Relation service client Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres boissons	<u>Situation 1</u> : Sur l'ensemble du cursus scolaire. Support commerciaux – Fiches descriptives <u>Situation 2</u> : Second semestre de l'année terminale. Accords mets et boissons <u>Situation 3</u> : Second semestre de l'année terminale. Conditionner et servir des boissons	20
<b>E 3 - Gestion des équipes et de l'activité (UP3)</b>	Document de positionnement	
Gestion des équipes Optimisation de l'activité commerciale	Sur l'ensemble du cursus scolaire	5

# Critères pour identifier les paliers de professionnalisation de l'évaluation par compétences

## Evaluation formative et certificative en CCF

Il est possible d'utiliser la grille de suivi d'évaluation des compétences sur le cycle de la formation sous format papier ou numérique (fichier Excel)

## Les paliers de professionnalisation

La grille présente 4 paliers de professionnalisation identifiés. Chacun est défini à partir de 3 critères :

- Le niveau de compétences de l'élève (connaissance superficielle => connaissance approfondie)
- Son degré d'analyse (Trouver des indices pertinents => coordonner des activités)
- Son degré d'autonomie (réalisation de tâches guidées => résolution de problèmes inconnus ...)

Les niveaux sont définis de manière progressive du niveau 1 (Novice) au niveau 4 (Expert). Les codes couleurs sont en lien avec ceux utilisés par l'application Pronote.

	<b>Palier 1 - Novice</b> <b>Imiter, exécuter</b>	<b>Palier 2 - Exécutant</b> <b>Exécuter, appliquer</b>	<b>Palier 3 - Averti</b> <b>Adapter, anticiper</b>	<b>Palier 4 - Expert</b> <b>Anticiper, concevoir</b>
<b>Niveau de compétences</b> →	Connaissance superficielle orientée vers la réussite de la tâche en cours	Connaissance globale orientée vers la connexion des éléments	Connaissance fonctionnelle orientée vers la détermination des éléments clés	Connaissance approfondie orientée vers la compréhension des processus
<b>Degré d'analyse</b> →	Trouver les indices pertinents	Comprendre les buts des activités	Élargir le répertoire des actions disponibles	Coordonner les activités dans le collectif
<b>Degré d'autonomie</b> →	Réalisation de tâches guidées en contexte connu	Application de procédures en contextes variés	Résolution de problèmes ouverts en contexte variés	Résolution de problèmes inconnus en contextes imprévisibles

# Document de positionnement des compétences sur le cycle de formation

## BP Sommelier en CCF

APPEL VALÉRIE DE PROFESSIONNALISATION - Niveau 1		P1	P2	P3	P4
Lieu d'évaluation CFA/Entreprise					
Semestres				Semestre 2	Semest
ACTIVITES PROFESSIONNELLES					
Activité professionnelle 1 : Prospection, achats et stockage					
Prospection, sélection des fournisseurs					
	CI.1				
	CI.2				
	CI.3				
Commande et réception des vins, autres boissons et matériels					
	CI.4				
	CI.5				
	CI.6				
Garde des stocks des vins, autres boissons et matériels					
	CI.7				
	CI.8				
	CI.9				
Département des vins, autres boissons et mets					
	CI.10				
	CI.11				
	CI.12				
	CI.13				
Préparation et mise en place des matériels nécessaires au service des vins et autres boissons					
	CI.14				
	CI.15				
	CI.16				
	CI.17				
	CI.18				
	CI.19				
	CI.20				
	CI.21				
	CI.22				
	CI.23				
	CI.24				
	CI.25				
	CI.26				
	CI.27				
	CI.28				
	CI.29				
	CI.30				
	CI.31				
	CI.32				
	CI.33				
	CI.34				
	CI.35				
	CI.36				
	CI.37				
	CI.38				
	CI.39				
	CI.40				
	CI.41				
	CI.42				
	CI.43				
	CI.44				
	CI.45				
	CI.46				
	CI.47				
	CI.48				
	CI.49				
	CI.50				
	CI.51				
	CI.52				
	CI.53				
	CI.54				
	CI.55				
	CI.56				
	CI.57				
	CI.58				
	CI.59				
	CI.60				
	CI.61				
	CI.62				
	CI.63				
	CI.64				
	CI.65				
	CI.66				
	CI.67				
	CI.68				
	CI.69				
	CI.70				
	CI.71				
	CI.72				
	CI.73				
	CI.74				
	CI.75				
	CI.76				
	CI.77				
	CI.78				
	CI.79				
	CI.80				
	CI.81				
	CI.82				
	CI.83				
	CI.84				
	CI.85				
	CI.86				
	CI.87				
	CI.88				
	CI.89				
	CI.90				
	CI.91				
	CI.92				
	CI.93				
	CI.94				
	CI.95				
	CI.96				
	CI.97				
	CI.98				
	CI.99				
	CI.100				

Le contrôle des acquis des candidats est formalisé dans un document de positionnement des compétences :

- en établissement de formation, tout au long de l'année de scolaire par l'équipe pédagogique du domaine professionnel qui évalue l'acquisition des compétences et leurs savoirs associés ;
- en entreprise(s), par les enseignants/formateurs de spécialité et le/les professionnels, qui positionnent le niveau de compétences acquis, soit à l'issue de chaque période de formation en milieu professionnel pour les candidats sous statut scolaire, soit à des moments déterminés pour les autres candidats.

En fin du cursus de formation, l'équipe pédagogique s'appuie sur ces évaluations effectuées à partir du suivi formalisé des compétences en établissement de formation et en entreprises.

Ces évaluations permettent de dégager un profil de compétences s'exprimant en note finale pour l'épreuve.

# Document de positionnement des compétences sur le cycle de formation

## BP Sommelier en CCF Pôle 1

Rappel Paliers de Professionnalisation - Descriptif onglet 1		
Pôle 1 - Organisation des achats et du service	Lieu d'évaluation CFA/Entreprise	
	Semestres	
	<b>ACTIVITES PROFESSIONNELLES</b>	
	<b>Activité Professionnelle 1 - Prospection, achats et stockage</b>	
	<b>Prospection, sélection des fournisseurs</b>	
	C1.1 Déterminer les besoins	
	C1.2 Sélectionner les fournisseurs	
	C1.3 Négocier avec les fournisseurs	
	<b>Commande et réception des vins, autres boissons et matériels</b>	
	C1.4 Commander auprès des fournisseurs	
	C1.5 Réceptionner, déconditionner et contrôler la livraison	
	C1.6 Traiter les déchets	
	<b>Gestion des stocks des vins, autres boissons et matériels</b>	
	C1.7 Ventiler et ranger dans les lieux adaptés	
	C1.8 Organiser et optimiser les lieux de stockage	
	C1.9 Créer, renseigner et vérifier les documents d'état des stocks et d'approvisionnement	
	<b>Activité Professionnelle 2 - Analyse sensorielle</b>	
	<b>Dégustation des vins, autres boissons et mets</b>	
	C2.1 Réaliser une analyse organoleptique	
	C2.2 Valoriser les caractéristiques des produits dégustés	
<b>Propositions d'accords mets-boissons et boissons-mets</b>		
C2.3 Proposer des accords à partir des mets et à partir des boissons		
<b>Activité Professionnelle 3 - Préparation du service</b>		
<b>Prévision et mise en place des matériels nécessaires au service des vins et autres boissons</b>		
C3.1 Choisir les matériels et mobiliers		
C3.2 Organiser les offices		
C3.3 Mettre en place les différents points de vente et de distribution		
C3.4 Choisir les vins et autres boissons		
<b>Entretien des matériels, des équipements et des locaux</b>		
C3.5 Assurer les opérations d'entretien et de rangement		

### Les 3 activités professionnelles du pôle 1 du BPS:

1. Prospection, achats et stockage
2. Analyse sensorielle
3. Préparation du service

### Les 2 activités professionnelles du pôle 1 de la MCS :

1. Analyse sensorielle
2. Approvisionnement et stockage

Présentation partielle du document

## BP Sommelier en CCF - E1 - Contexte de l'épreuve et Grille certificative

La situation se déroule sur l'ensemble de l'année scolaire. Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés en centre de formation ou en entreprise : C1.1 - C1.2 - C1.3 - C1.4 - C1.5 - C1.6 - C1.7 - C1.8 - C1.9 - C1.10 - C2.1 - C2.2 - C2.3 C3.1 - C3.2 - C3.3 - C3.4 - C3.5

Le contrôle des acquis des candidats est formalisé dans un document de positionnement des compétences (format papier ou numérique) :

En fin du cursus de formation, l'équipe pédagogique s'appuie sur ces évaluations pour dégager un profil de compétences s'exprimant en note finale pour l'épreuve.

Académie :	<b>BP SOMMELIER - Candidat CCF</b> <b>GRILLE d'évaluation épreuve E1</b> <b>Organisation des achats et du service</b>
Numéro du CANDIDAT :	Session : ..... Date : .....

Activité professionnelle	Compétences évaluées	MI	MF	MS	TBM
Prospection, achats et stockage	C1.1 - Déterminer les besoins				
	C1.2 - Sélectionner les fournisseurs				
	C1.3 - Négocier avec les fournisseurs				
	C1.4 - Commander auprès des fournisseurs				
	C1.5 - Réceptionner, déconditionner et contrôler la livraison				
	C1.6 - Traiter les déchets				
	C1.7 - Ventiler, ranger dans les lieux adaptés				
	C1.8 - Organiser et optimiser les lieux de stockage				
	C1.9 - Créer, renseigner et vérifier les documents d'état des stocks et d'approvisionnement				
	C1.10 - Réaliser et analyser l'inventaire				
Analyse sensorielle	C2.1 - Réaliser une analyse organoleptique				
	C2.2 - Valoriser les caractéristiques des produits dégustés				
	C2.3 - Proposer des accords à partir des mets et à partir des vins et autres boissons				
Préparation du service	C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers				
	C3.2 - Organiser les offices				
	C3.3 - Mettre en place les différents points de vente et de distribution				
	C3.4 - Choisir les vins et autres vins et autres boissons				
	C3.5 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement				
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :					
					<b>Note/20</b>

MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

Noms des évaluateurs - Signatures

-  
-

# BP Sommelier en CCF - E1 – Grille d'aide à l'évaluation de l'Analyse sensorielle

BP Sommelier CCF – Grille d'aide à l'analyse sensorielle	Vin 1 (Écrit)				Vin 2 (Oral)				Synthèse			
	MI	MF	MS	TBM	MI	MF	MS	TBM	MI	MF	MS	TBM
<b>T2.1 : Dégustation des vins, autres boissons et mets</b>												
<b>C2.1- Réaliser une analyse organoleptique</b>												
PHASE VISUELLE												
- Analyse de la robe du vin (Couleur, limpidité, intensité, brillance)												
- Conclusion												
PHASE OLFACTIVE												
- Analyse du nez du vin, son intensité, sa finesse												
- Définition et qualification des arômes, de l'intensité, de sa finesse												
- Conclusion												
PHASE GUSTATIVE												
- Appréciation des trois phases (attaque, milieu et finale)												
- Qualification de la structure, de l'équilibre et de l'harmonie												
- Définition des arômes de bouche												
- Quantification de la longueur en bouche												
- Conclusion												
- Dégustation avec logique / respect du temps /respect des étapes												
- Présentation / Expression / Rédaction												
- Connaissances des produits												
- Reconnaissances des autres boissons (produit 1)												
- Reconnaissances des autres boissons (produit 2)												
<b>C2.2: Valoriser les caractéristiques des produits dégustés</b>												
- Avis porté sur l'état actuel du vin												
- Projection sur son évolution												
- Définition de la température de service idéale												
- Choix de la technique de mise en condition												
- Fixation d'un prix d'achat /prix de vente au regard du contexte												
<b>T2.2 : Proposer d'accords mets-boissons et boissons-mets</b>												
<b>C2.3 : Proposer des accords avec les mets et à partir des boissons</b>												
- Décrit le met avec méthodologie et justifie ou non l'accord avec le vin dégusté												
- Propose deux autres boissons adaptées au mets dégusté												
<b>Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :</b>												
										<b>Note/60</b>		

## BP Sommelier en CCF - E1 - Grille de synthèse

<b>NOTE épreuve E1</b>	<b>/20</b>
<b>Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :</b>	
<b>Noms des évaluateurs – Signatures</b>	
-	
-	

# Document de positionnement des compétences sur le cycle de formation

## BP Sommelier en CCF Pôle 2

RAPPEL PALIERS DE PROFESSIONNALISATION - Descriptif onglet 1		P1 = novice		
Pôle 2 - Commercialisation des vins et autres boissons	Lieu d'évaluation CFA/Entreprise			
	Semestres		Semestre :	
	ACTIVITES PROFESSIONNELLES			
	Activité Professionnelle 4 - Relation et service client			
	Commercialisation des vins et autres boissons			
	C4.3	Accueillir et prendre congé du client		
	Activité Professionnelle 5 - Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres boissons			
	Choix des vins et autres boissons commercialisables			
	C5.1	Choisir les vins et autres boissons à commercialiser		
	Création et actualisation de supports commerciaux			
C5.2	Créer et actualiser les supports de commercialisation			

Présentation partielle du document

### Les 2 activités professionnelles du pôle 2 du BPS :

1. Relation et service client
2. Mise en adéquation des supports des vins et autres boissons

### Les 3 activités professionnelles du pôle 2 de la MCS :

1. Préparation du service
2. Commercialisation et service des vins et autres boissons
3. Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons

# BP Sommelier en CCF – E2 - CCF 1

## Contexte de l'épreuve et Grille certificative

L'épreuve se compose de trois situations de CCF : **Situation 1** : elle se déroule sur l'ensemble des années de formation. Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés : C4.3 - C5.1 - C5.2. Le contrôle des acquis des candidats est formalisé dans le document de positionnement des compétences (format papier ou numérique).

1. Le candidat conçoit, met à jour et rédige des supports commerciaux dont une carte des vins et autres boissons à partir de sa sélection. Celle-ci est remise par le candidat à la commission d'évaluation avant la situation 2.
2. Le candidat réalise et remet à la commission d'évaluation au moins trois fiches descriptives et analytiques d'animations commerciales traversées au cours de sa formation.

Académie :		BP SOMMELIER - Candidat CCF GRILLE d'évaluation épreuve E2 Commercialisation des vins et autres boissons			
Numéro du CANDIDAT :		Session :..... Date :.....			
Activité professionnelle	Compétences évaluées	MI	MF	MS	TBM
<b>Situation de CCF 1</b>					
Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres	C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant des vins et autres boissons				
	C5.1 - Choisir les vins et autres boissons à commercialiser				
	C5.2 - Créer et actualiser les supports de commercialisation				
<b>Situation de CCF 2</b>					
Relation et service client	C4.1 - Accueillir et prendre congé du client				
	C4.2 - Présenter les supports de vente				
	C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle				
	C4.5 - Conseiller, argumenter, gérer les objections et valoriser les produits				
	C4.6 - Favoriser la vente additionnelle				
<b>Situation de CCF 3</b>					
	C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons				
	C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons				
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :					
<b>Note/20</b>					

MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

Noms des évaluateurs - Signatures

-  
-

## BP Sommelier en CCF – E2 – CCF 2

### Contexte de l'épreuve et Grille certificative

**Situation 2** : elle est organisée au cours du deuxième semestre de l'année terminale.

Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés : C4.1 - C4.2 - C4.4 - C4.5 - C4.6 - C4.7.

Le candidat se voit remettre **un sujet**. Il est mis en **situation professionnelle d'accueil et de prise de commande en langues française et anglaise**. La commission d'évaluation joue le rôle des clients.

Le candidat **utilise sa carte des vins et autres boissons**, réalisée au cours de son cycle de formation, **pour prendre la commande des clients** en fonction d'un menu proposé par la commission d'évaluation en lien avec un des concepts de restauration défini.

Académie :	<b>BP SOMMELIER - Candidat CCF</b> <b>GRILLE d'évaluation épreuve E2</b> <b>Commercialisation des vins et autres boissons</b>
Numéro du CANDIDAT :	Session :..... Date :.....

Activité professionnelle	Compétences évaluées	MI	MF	MS	TBM
<b>Situation de CCF 1</b>					
Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres	C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant des vins et autres boissons				
	C5.1 - Choisir les vins et autres boissons à commercialiser				
	C5.2 - Créer et actualiser les supports de commercialisation				
<b>Situation de CCF 2</b>					
Relation et service client	C4.1 - Accueillir et prendre congé du client				
	C4.2 - Présenter les supports de vente				
	C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle				
	C4.5 - Conseiller, argumenter, gérer les objections et valoriser les produits				
	C4.6 - Favoriser la vente additionnelle				
	C4.7 - Enregistrer la commande				
<b>Situation de CCF 3</b>					
	C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons				
	C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons				
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :					
<b>Note/20</b>					

MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

Noms des évaluateurs - Signatures

-  
-

# BP Sommelier en CCF – E2 – CCF 3

## Contexte de l'épreuve - Grille certificative et grille de synthèse

**Situation 3** : elle est organisée au cours du deuxième semestre de l'année terminale.

Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés : C4.8 - C4.9.

Le candidat se voit remettre un sujet. Il **organise son poste de travail et réalise le service imposé de 4 boissons, dont 2 vins** selon des techniques demandées par la commission.

Académie :	<b>BP SOMMELIER - Candidat CCF</b> <b>GRILLE d'évaluation épreuve E2</b>			
	<b>Commercialisation des vins et autres boissons</b>			
Numéro du CANDIDAT :	Session :..... Date :.....			

Activité professionnelle	Compétences évaluées	MI	MF	MS	TBM
<b>Situation de CCF 1</b>					
Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres	C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant des vins et autres boissons				
	C5.1 - Choisir les vins et autres boissons à commercialiser				
	C5.2 - Créer et actualiser les supports de commercialisation				
<b>Situation de CCF 2</b>					
Relation et service client	C4.1 - Accueillir et prendre congé du client				
	C4.2 - Présenter les supports de vente				
	C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle				
	C4.5 - Conseiller, argumenter, gérer les objections et valoriser les produits				
	C4.6 - Favoriser la vente additionnelle				
	C4.7 - Enregistrer la commande				
<b>Situation de CCF 3</b>					
	C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons				
	C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons				
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :					
<b>Note/20</b>					

MI – Maitrise insuffisante ; MF – Maitrise fragile ; MS - Maitrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

**Noms des évaluateurs - Signatures**

-

-

# Document de positionnement des compétences sur le cycle de formation

## BP Sommelier en CCF Pôle 3

RAPPEL PALIERS DE PROFESSIONNALISATION - Descriptif onglet 1		
Pôle 3 - Gestion des équipes et de l'activité	Lieu d'évaluation CFA/Entreprise	
	Semestres	
	ACTIVITES PROFESSIONNELLES	
	<b>Activité Professionnelle 6 – Gestion des équipes</b>	
	<b>Recrutement de collaborateurs</b>	
	C6.1 Contribuer à l'élaboration des documents liés au recrutement	
	C6.2 Participer à la sélection et aux entretiens de recrutement des candidats	
	<b>Coordination, contrôle des activités de l'équipe</b>	
	C6.3 Élaborer les plannings	
	C6.4 Répartir les tâches	
	C6.5 Contrôler les activités de l'équipe et apporter les mesures correctives	
	<b>Intégration et formation de collaborateurs</b>	
	C6.6 Intégrer un nouveau collaborateur	
	C6.7 Former un collaborateur	
	<b>Activité Professionnelle 7 - Optimisation de l'activité commerciale</b>	
	<b>Étude des ventes des vins et autres boissons</b>	
	C7.1 Déterminer les prix de vente	
C7.2 Analyser les ventes		
C7.3 Proposer des actions correctives		
<b>Développement des ventes des vins et autres boissons</b>		
C7.4 Animer des comités de dégustation		
C7.5 Organiser des visites dans les vignobles et/ou des événements professionnels		
C7.6 Fidéliser la clientèle		
C7.7 Évaluer la satisfaction client		

Les 2 activités professionnelles du pôle 3 du BPS :

1. Gestion des équipes
2. Optimisation de l'activité commerciale

Présentation partielle du document

## BP Sommelier en CCF – E3

### Contexte de l'épreuve - Grille certificative et Grille de synthèse

La situation se déroule sur l'ensemble de l'année scolaire. Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés : C6.1 - C6.2 - C6.3 - C6.4 - C6.5 - C6.6 - C6.7- C7.1 - C7.2 - C7.3 - C7.4 - C7.5 - C7.6 - C7.7.

Académie :	<b>BP SOMMELIER - Candidat CCF GRILLE d'évaluation épreuve E3 Gestion des équipes et de l'activité</b>
Nom du candidat :	Session : ..... Date : .....

Activité professionnelle	Compétences évaluées	MI	MF	MS	TBM
Gestion des équipes	C6.1 - Contribuer à l'élaboration des documents liés au recrutement				
	C6.2 - Participer à la sélection et aux entretiens de recrutement des candidats				
	C6.3 - Elaborer les plannings				
	C6.4 - Répartir les tâches				
	C6.5 - Contrôler les activités de l'équipe et apporter les mesures correctives				
	C6.6 - Intégrer un nouveau collaborateur				
	C6.7- Former un collaborateur				
Optimisation de l'activité commerciale	C7.1 - Déterminer les prix de vente				
	C7.2 - Analyser les ventes				
	C7.3 - Proposer des actions correctives				
	C7.4 - Animer des comités de dégustation				
	C7.5 - Organiser des visites dans les vignobles et/ou des événements professionnels				
	C7.6 - Fidéliser la clientèle				
	C7.7 - Evaluer la satisfaction client				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
<b>Note/20</b>					

MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

Noms des évaluateurs - Signatures

-  
-

# **F - ÉPREUVES PROFESSIONNELLES DU BP SOMMELIER EN PONCTUEL \***

\*Apprentissage (CFA non habilité)

\*Formation professionnelle continue (établissement non habilité CCF)

\*Individuel

\*Enseignement à distance

## Tableau des preuves professionnelles du BP Sommelier en Ponctuel (4 h 35 d'épreuves)

Épreuves	Forme ponctuelle	Coef
<b>E1 - Organisation des achats et du service (UP1)</b>	<b>Écrite, pratique, orale. Durée : 2 h 30 (100 pts)</b>	5
Prospection, achat et stockage	Étude de cas. 1 h 30 (40 pts)	
Analyse sensorielle Préparation du service	Atelier d'analyse sensorielle. 1 h (60 pts)	
<b>E2 - Commercialisation des vins et autres boissons (UP2)</b>	<b>Pratique, orale. Durée : 1 h 35 (200 points)</b>	20
Relation service client	Partie 1 : Atelier de commercialisation. Durée : 20 m (100 pts)	
Mise en adéquation des supports de vente des vins et autres boissons	Partie 2 : Atelier de présentation des supports commerciaux dont la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale. Durée : 35 m (40 pts) Partie 3 : Atelier des techniques de service. Durée : 20 m (60 pts)	
<b>E3 - Gestion des équipes et de l'activité (UP3)</b>	<b>Orale. Durée : 30 min (100 pts)</b>	5
Gestion des équipes Optimisation de l'activité commerciale	Dossier de 5 travaux professionnels	

## Epreuves professionnelles E1 du BP Sommelier en Ponctuel

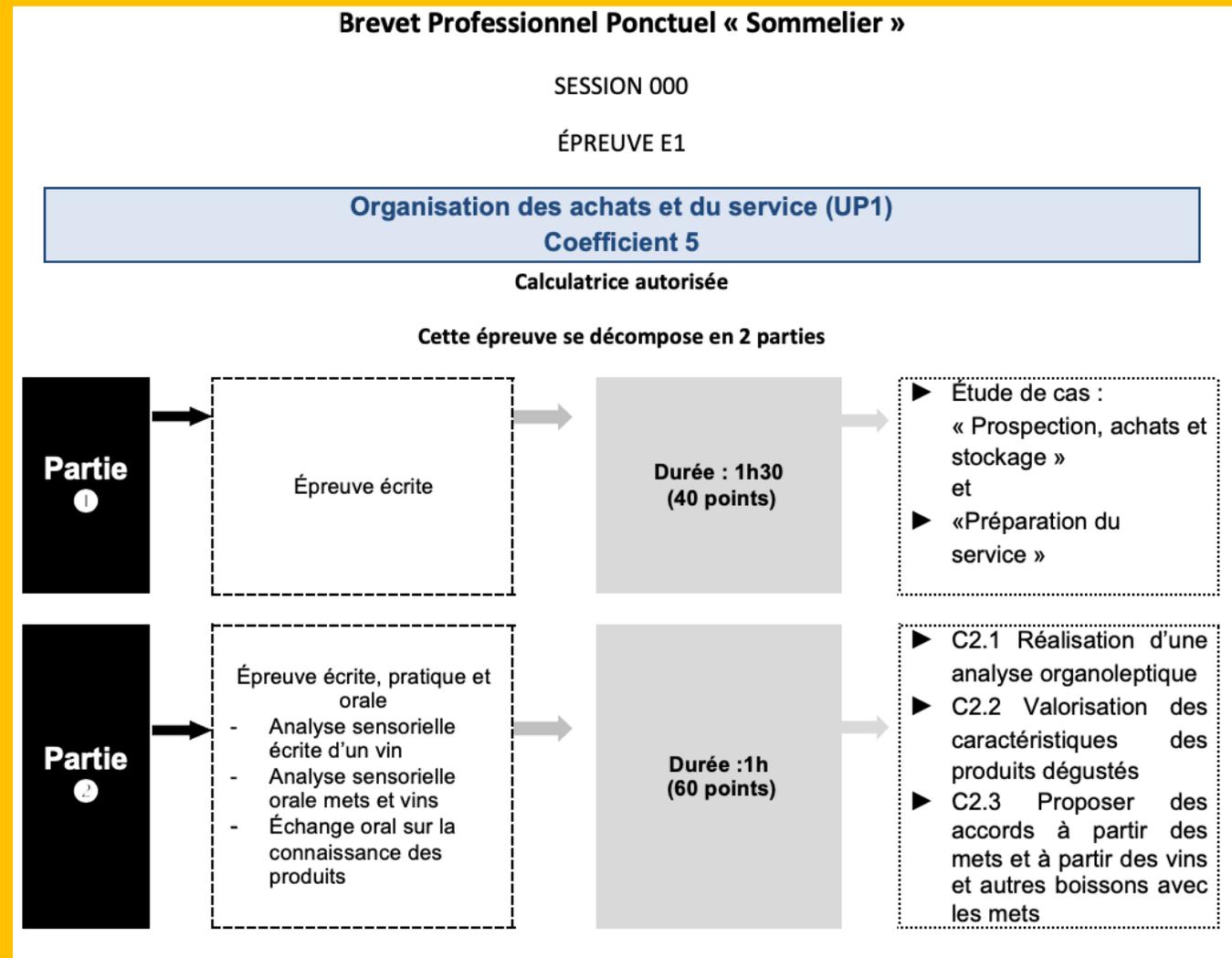
### E1 – « Organisation des achats et du service »

<b>ÉPREUVE E1</b>	2 heures 30 minutes	100 points	coefficient 5
	<b>Partie 1</b>	<b>Partie 2</b>	
<b>Durée</b>	1 heure 30 minutes	1 heure	
<b>Forme</b>	écrite	Pratique et orale	
<b>Points</b>	40 points	60 points	
<b>Déroulé</b>	Etude de cas	<p>Atelier d'analyse sensorielle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 analyse sensorielle écrite (vin anonymé)</li> <li>• 1 analyse sensorielle orale (vin identifié)</li> <li>• 1 dégustation d'un mets pour association avec des boissons</li> <li>• Identification et classification de deux autres boissons autres que du vin</li> </ul> <p>Echange sur la connaissance des produits dégustés</p>	
<b>Commission d'évaluation</b>	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel		

# BP Sommelier en Ponctuel - E1

## Contexte de l'épreuve du Sujet 0

2 parties qui s'enchainent de façon chronologique



# BP Sommelier en Pontcuel - E1

## Contexte de l'épreuve du Sujet 0 – Partie 1 et Grille certificative

### Partie 1 : « Étude de cas ». Durée : 1h30 minutes

L'étude de cas a pour objectif d'évaluer les activités « Prospection, achats et stockage » et « Préparation du service ».

La partie 1 comprends 5 questions sur 9 pages liées au contexte professionnel suivant :

Vous êtes sommelière - sommelier en charge des repas de groupe de l'hôtel restaurant 5\* « Le Bellevue » à Marseille.

Votre directeur d'opération vous confie différentes tâches concernant la prestation « Vins et autres boissons » pour le dîner de gala de l'assemblée générale de l'Union de la Sommellerie Française qui se déroulera le 29 août 2023.

Cette soirée est prévue pour 210 convives des différentes associations régionales françaises et quelques invités de pays du bassin méditerranéen. L'ensemble des convives loge sur place.

Taches demandées	Compétences opérationnelles
Question n°1 : Prévission des boissons pour le dîner	C3.4
Question n° 2 : Préparation de commande	C1.4
Question n° 3 : Réception des marchandises et traitements des déchets	C1.5, C1.6, C1.7, C1.8
Question n° 4 : Mise en place d'un buffet de boissons	C3.1
Question n° 5 : Calcul et gestion de stock	C1.9

Ressources à disposition	Intitulé
Document 1	Prévission des boissons pour le dîner
Document 2	État des stocks des produits disponibles
Document 3	Verrerie disponible pour préparer le buffet

Académie :	BP SOMMELIER – Candidat (e) ponctuel Grille d'évaluation épreuve E1 « Organisation des achats et du service » Durée : 2h30 minutes
Nom et numéro candidat :	Session : Date :

Partie 1 : « Étude de cas ». Durée : 1h30 minutes

Compétences évaluées	Questions n°	MI	MF	MS	TBM
C1.1 - Déterminer les besoins					
C1.2 - Sélectionner les fournisseurs					
C1.3 - Négocier avec les fournisseurs					
C1.4 - Commander auprès des fournisseurs					
C1.5 - Réceptionner, déconditionner et contrôler la livraison					
C1.6 - Traiter les déchets					
C1.7 - Ventiler, ranger dans les lieux adaptés					
C1.8 - Organiser et optimiser les lieux de stockage					
C1.9 - Créer, renseigner et vérifier les documents d'état des stocks et d'approvisionnement					
C1.10 - Réaliser et analyser l'inventaire					
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers					
C3.2 - Organiser les offices					
C3.3 - Mettre en place les différents points de vente et de distribution					
C3.4 - Choisir les vins et autres vins et autres boissons					
C3.5 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement					
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
					<b>Note/40</b>

MI – Maitrise insuffisante ; MF – Maitrise fragile ; MS - Maitrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

# BP Sommelier en Ponctuel - E1

## Contexte de l'épreuve du Sujet 0 – Partie 2

### Partie 2 : « Atelier d'analyse sensorielle ». Durée : 1h

a) Le candidat, dans un temps imparti de 20 minutes, par écrit :

- procède à l'analyse sensorielle d'un premier vin anonymé ;
- propose et justifie des accords avec des mets.

Le candidat, dans un temps imparti de 30 minutes, à l'oral :

- procède à l'analyse sensorielle d'un second vin identifié ;
- propose et justifie des accords avec des mets ;
- procède à la dégustation d'un mets et évalue la pertinence de l'accord avec le vin précédemment dégusté et propose deux autres boissons en accord ;
- identifie et précise la famille de deux boissons anonymées autres que du vin.

## Partie 2 : Atelier d'analyse sensorielle

Epreuve écrite, pratique et orale

Compétences :

- C2.1 Réalisation d'une analyse organoleptique
- C2.2 Valorisation des caractéristiques des produits dégustés
- C2.3 Proposer des accords à partir des mets et à partir des vins et autres boissons avec les mets

### Liste des annexes à rendre avec la copie

Annexe D – Fiche d'analyse sensorielle d'un vin

Pages 09 et 10

### Phase écrite

Soucieux de proposer au restaurant « Le Bellevue » une carte des vins et boissons variée et évolutive, vous recherchez en permanence de nouvelles références à faire découvrir à vos clients.

Un de vos fournisseurs vous présente un échantillon de vin sans étiquette. Avant d'envisager une commande, vous le dégustez et appréciez ses qualités en consigniant votre analyse à l'écrit.

- Procéder à l'analyse sensorielle de ce vin et compléter la fiche jointe (ANNEXE G).
- Proposer et justifier des accords de ce vin avec des mets (ANNEXE G).

### Phase pratique et orale

Vous actualisez votre carte des vins. Pour cela, vous devez

- Procéder, à l'oral, à l'analyse sensorielle du vin identifié qui est mis à votre disposition  
Proposer et justifier des accords avec des mets.

Dans le cadre de la présentation de la prochaine carte des mets, le Chef propose une nouvelle référence.

- Procéder à la dégustation du mets présenté et évaluer la pertinence de l'accord avec le vin précédemment dégusté. Proposer deux autres boissons en accord
- Identifier et préciser la famille des deux boissons autres que du vin (anonymées) qui vous sont proposées
- Échanger avec les deux membres de l'équipe (commission d'évaluation) et répondre à leurs questions

# BP Sommelier en Ponctuel - E1

## Grille certificative

Partie 2 : analyse sensorielle – Durée 1 heure	Vin 1 anonymé (Ecrit)				Vin 2 identifié (Oral)				Synthèse			
	MI	MF	MS	TBM	MI	MF	MS	TBM	MI	MF	MS	TBM
<b>C2.1- Réaliser une analyse organoleptique</b>												
PHASE VISUELLE												
- Analyse de la robe du vin (Couleur, limpidité, intensité, brillance)												
- Conclusion												
PHASE OLFACTIVE												
- Analyse du nez du vin, son intensité, sa finesse												
- Définition et qualification des arômes, de l'intensité, de sa finesse												
- Conclusion												
PHASE GUSTATIVE												
- Appréciation des trois phases (attaque, milieu et finale)												
- Qualification de la structure, de l'équilibre et de l'harmonie												
- Définition des arômes de bouche												
- Quantification de la longueur en bouche												
- Conclusion												
- Dégustation avec logique / respect du temps /respect des étapes												
- Présentation / Expression / Rédaction												
- Connaissances des produits												
- Reconnaissances des autres boissons (produit 1)												
- Reconnaissances des autres boissons (produit 2)												
<b>C2.2: Valoriser les caractéristiques des produits dégustés</b>												
- Avis porté sur l'état actuel du vin												
- Projection sur son évolution												
- Définition de la température de service idéale												
- Choix de la technique de mise en condition												
- Fixation d'un prix d'achat /prix de vente au regard du contexte												
<b>C2.3 : Proposer des accords avec les mets et à partir des boissons</b>												
- Déguste le mets avec méthodologie et justifie ou non de l'accord avec le vin dégusté												
- Propose deux autres boissons adaptées au mets dégusté												
<b>Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :</b>												
										<b>Note/60</b>		

## BP Sommelier en Ponctuel - E1

### Contexte de l'épreuve du Sujet 0 – Partie 2 - Grille certificative et Grille de synthèse

b) La commission d'interrogation échange pendant 10 minutes sur la connaissance des produits utilisés dans l'atelier.

Académie :	BP SOMMELIER - Candidat ponctuel GRILLE d'évaluation épreuve E1 « Organisation des achats et du service » Durée : 2h30 minutes
Numéro du candidat :	Session : Date :

#### SYNTHESE PARTIE 1 + PARTIE 2

<b>Note PARTIE 1</b> Noms des évaluateurs - Signatures - -	<b>/40</b>
<b>Note PARTIE 2</b> Noms des évaluateurs - Signatures - -	<b>/60</b>
<b>TOTAL</b>	<b>/100</b>
<b>NOTE épreuve E1</b>	<b>/20</b>
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :	

## Epreuves professionnelles E2 du BP Sommelier en Ponctuel

### E2 – « Commercialisation des vins et des autres boissons »

<b>ÉPREUVE E2</b>	1 heure 35 minutes dont 20 minutes de préparation	200 points	coefficient 10
	<b>Partie 1</b>	<b>Partie 2</b>	<b>Partie 3</b>
<b>Durée</b>	20 minutes	35 minutes	20 minutes
<b>Forme</b>	pratique et orale	orale	pratique et orale
<b>Points</b>	100 points	40 points	60 pts
<b>Déroulé</b>	Accueil et prise de commande en français et en anglais	Présentation de sa carte des vins et autres boissons  Présentation et explicitation d'1 fiche d'animation commerciale	Organisation et service de 4 boissons dont 2 vins
<b>Commission d'évaluation</b>	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel 1 enseignant formateur de langue anglaise	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel

# BP Sommelier en Ponctuel – E2

## Contexte de l'épreuve du Sujet 0

Cette épreuve se subdivise en 3 parties

### Proposition Sujet N°1 (Restaurant gastronomique) Brevet Professionnel Ponctuel « Sommelier »

SESSION 000

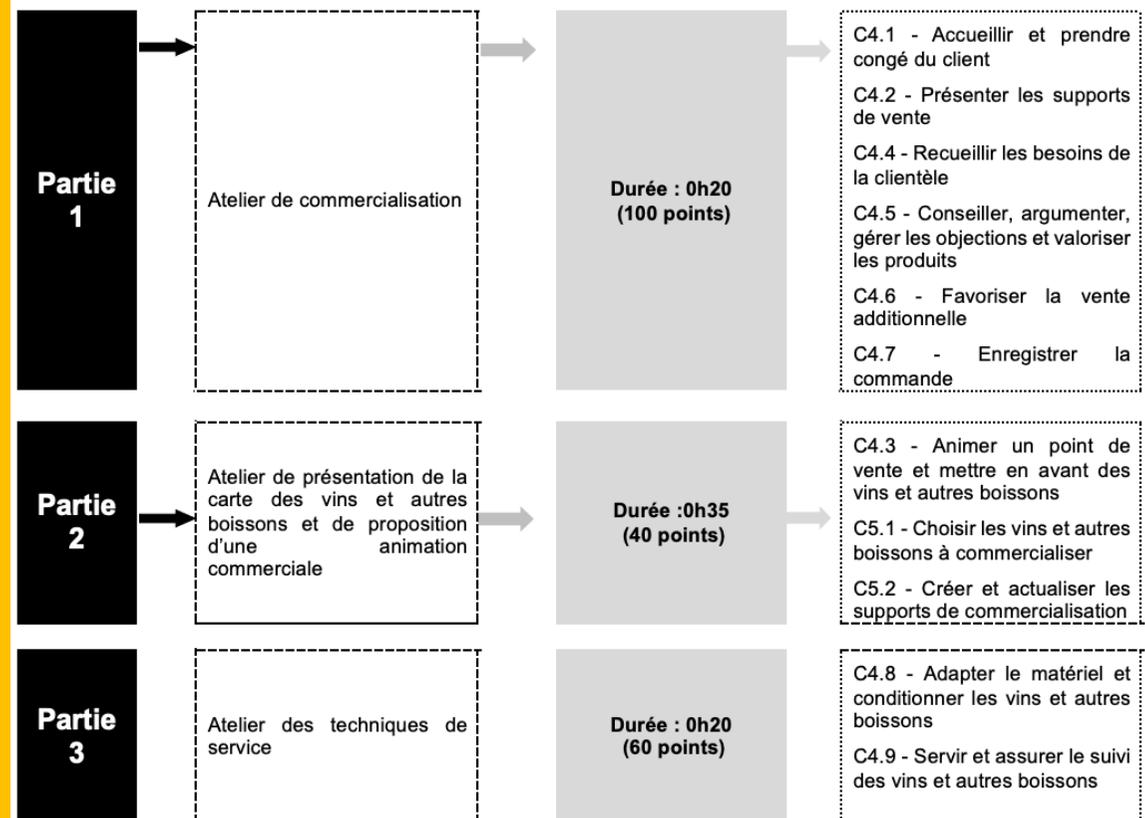
ÉPREUVE E2

« Commercialisation des vins et autres boissons »

Durée : 1h35 dont 20 minutes de préparation

**Calculatrice autorisée**

Cette épreuve se décompose en 3 parties



# BP Sommelier en Ponctuel – E2 – Partie 1 - Contexte de l'épreuve du Sujet 0 – Restaurant Gastronomique

**Partie 1 (écrite, pratique, oral) : « Atelier de commercialisation ». Durée : 20 minutes**

Le candidat utilise sa carte des vins et autres boissons produite en deux exemplaires. Cette carte sert de support pour prendre la commande des clients en fonction d'un menu proposé par la commission d'évaluation en lien avec un des concepts de restauration : soit un restaurant gastronomique reconnu par les guides nationaux français ; soit un restaurant de type bistronomie ou un bar à vin avec restauration.

Le candidat devra accueillir les clients, présenter les supports de vente, s'enquérir de leurs désirs, argumenter conseiller et les aider dans leurs choix de boissons en tenant compte de leurs impératifs.

S'il y a lieu, le candidat pourra questionner le jury sur la composition des plats.

Vous disposez de 20 minutes de préparation en début d'épreuve.

**Partie 1 : « Atelier commercialisation ».**

Durée : 20 minutes.

Vous travaillez comme chef sommelier dans le restaurant gastronomique d'un hôtel restaurant situé dans la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur. L'établissement est reconnu par les guides gastronomiques nationaux français

Le maître d'hôtel du restaurant a pris la commande des 3 clients de la table 12 dont l'un des clients est d'origine anglaise et fête son anniversaire. L'ensemble de la table à choisi la menu dégustation « De Roche et d'Eau ». Vous allez accueillir ces clients qui logent à l'hôtel, vous présenterez vos supports de vente, vous vous enquêrez de leurs désirs, vous argumenterez conseillerez et les aiderez dans leurs choix de boissons en tenant compte de leurs demandes.

Menu « De Roche et d'Eau » au prix de 175 €	
Amuse-bouche	Maquereau en escabèche sur fenouil croquant à la poutargue
Entrée	Foie gras de canard à la gelée de vin cuit de Provence
Poisson	Saint Pierre de Méditerranée à l'émulsion de coquillages au curry
Viande	Filet de bœuf français - Sauce à la truffe noire du Ventoux Polenta crémeuse
Fromage	Banon et brousse du Rove et baguette aux olives noires de Nyons
Dessert	Figues de Solliès, crues et cuites, pistache et thym citron



## BP Sommelier en Ponctuel – E2 – Partie 2 - Contexte de l'épreuve du Sujet 0 – Restaurant Gastronomique

**Partie 2 (écrite, pratique, oral) : « Atelier de présentation des supports commerciaux dont la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale ». Durée : 35 minutes**

**1 – Présentation de la carte des vins et autres boissons. Durée : 20 minutes (5 minutes de présentation et 15 minutes de questionnement) :** Le candidat explicite et justifie ses choix ainsi que la méthodologie adoptée pour concevoir sa carte des vins et autres boissons. Il répond aux questions de la commission d'évaluation.

**2 – Proposition d'une d'animation et de son support commercial. Durée : 15 minutes (5 minutes de présentation et 10 minutes de questionnement) :** Le candidat réalise et remet à la commission d'évaluation au moins trois fiches descriptives et analytiques d'animations commerciales et leur(s) support(s). La commission sélectionne une fiche et son ou ses supports. Le candidat les présente, les analyse puis répond aux questions de la commission d'évaluation.

**Partie 2 : « Atelier de présentation des supports commerciaux dont la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale »**

- Durée : 35 minutes.

**1 – Présentation de la carte des vins et autres boissons. Durée : 20 minutes (20 pts) :**

Durant 5 minutes vous justifiez vos choix ainsi que la méthodologie adoptée pour concevoir votre carte des vins et autres boissons. Puis durant 15 minutes vous répondez aux questions de la commission d'évaluation.

**2 – Proposition d'une d'animation et de son support commercial. Durée : 15 minutes (20 pts) :**

Vous présentez pendant 5 minutes la fiche descriptive et analytique d'animation commerciale que le jury a choisi. Puis vous répondez aux questions du jury pendant 10 minutes.

## BP Sommelier en Ponctuel – E2 – Partie 2 - Grille certificative

**Partie 2 : « Atelier de présentation des supports commerciaux dont la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 35 minutes**

Compétences évaluées	Résultats attendus	M	M	M	TB
		I	F	S	M
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant des vins et autres boissons	Qualité de la communication				
	Dynamisation des ventes				
C5.1 - Choisir les vins et autres boissons à commercialiser	Sélection conforme à la politique commerciale de l'entreprise				
C5.2 - Créer et actualiser les supports de commercialisation	Respect de la législation				
	Clarté de la lecture				
	Cohérence avec la disponibilité des vins et autres boissons				
<b>Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :</b>					
<b>Note/40</b>					

MI – Maitrise insuffisante ; MF – Maitrise fragile ; MS - Maitrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maitrise

# BP Sommelier en Ponctuel – E2 – Partie 3 - Contexte de l'épreuve du Sujet 0 – Restaurant Gastronomique et Grille certificative

**Partie 3 (écrite, pratique, oral) : « Atelier des techniques de service ». Durée : 20 minutes :**

Le candidat en tenue professionnelle organise son poste de travail et réalise le service de 4 boissons, dont 2 vins selon des techniques demandées par la commission. La commission d'évaluation choisira en fonction de la liste ci-dessous et en coordination avec le centre d'examen les boissons et les vins sélectionnés pour l'épreuve.

- le service d'une boisson apéritive alcoolisée ou non ;
- le service d'une boisson fermentée ;
- la réalisation et le service d'un cocktail ;
- l'ouverture et le service d'une eau en bouteille ;
- le service d'un vin au verre ;
- l'ouverture d'une bouteille de vin au bilame et son service
- l'ouverture et le service d'un vin blanc en seau ;
- l'ouverture, le carafage et le service d'un vin blanc ;
- l'ouverture et le service d'un vin effervescent ;
- l'ouverture, le carafage et le service d'un vin rouge ;
- l'ouverture, la décantation et le service d'un vin rouge ;
- la réalisation et le service d'une préparation au café ;
- la réalisation et le service d'un thé ou d'une infusion ;
- le service d'une liqueur ou d'une eau-de-vie.

## Partie 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 20 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	M				TB
		I	F	S	M	
C4.8 - Adapter le matériel et conditionner les vins et autres boissons	Choix du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson					
	Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons					
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	Présentation de la boisson conforme à la commande					
	Ouverture et service adaptés à la boisson					
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :						
<b>Note/60</b>						

MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS – Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

## Partie 3 : « Atelier des techniques de service »

- Durée : 20 minutes.

### 1 - Vous organisez votre poste de travail et réalisez le service de 2 vins commandés par vos clients :

- Ouverture et service d'un vin effervescent ;
- Ouverture, décantation et service d'un vin rouge.

### 2 - Vous organisez votre poste de travail et réalisez le service de 2 autres boissons :

- Service d'une liqueur à partir d'un chariot ;
- Réalisation et service d'un café expresso.

## BP Sommelier en Ponctuel – E2 – Partie 3 - Grille de synthèse

### SYNTHESE PARTIE 1 + PARTIE 2 + PARTIE 3

<b>Note PARTIE 1</b> <b>Noms des évaluateurs - Signatures</b> - -	<b>/100</b>
<b>Note PARTIE 2</b> <b>Noms des évaluateurs - Signatures</b> - -	<b>/40</b>
<b>Note PARTIE 3</b> <b>Noms des évaluateurs - Signatures</b> - -	<b>/60</b>
<b>TOTAL</b>	<b>/200</b>
<b>NOTE épreuve E2</b>	<b>/20</b>
<b>Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :</b>	

## Epreuves professionnelles E3 du BP Sommelier en Ponctuel

### E3 – « Gestion des équipes et de l'activité »

<b>ÉPREUVE E3</b>	100 points	coefficient 5
<b>Durée</b>	30 minutes	
<b>Forme</b>	orale	
<b>Points</b>	100 points	
<b>Déroulé</b>	Présentation, analyse et échange à partir de 2 tâches d'activités professionnelles choisies par le jury	
<b>Commission d'évaluation</b>	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel	

## BP Sommelier en Ponctuel – E3

### Contexte de l'épreuve et Grille certificative

L'épreuve prend appui sur un dossier en deux exemplaires de 5 à 15 pages comprenant :

Une sélection, à minima, de cinq travaux professionnels (papier et/ou numérique) conduit par le candidat qui parcourt l'ensemble des tâches du pôle 3

La commission d'évaluation choisit dans le dossier du candidat :

- une tâche de l'activité professionnelle 6 « Gestion des équipes » retenue.
- une tâche de l'activité professionnelle 7 « Optimisation de l'activité commerciale ».

Le candidat les présente, les analyse puis répond aux questions de la commission d'évaluation.

La présentation orale se déroule sur une durée de 30 minutes, répartie en 10 minutes de présentation et 20 minutes de questionnement.

Académie :	<b>BP SOMMELIER - Candidat ponctuel</b> <b>GRILLE d'évaluation épreuve E3</b>  <b>Gestion des équipes et de l'activité</b>  <b>Durée 30 minutes</b>
Numéro du candidat :	Session ..... Date :.....

La commission d'évaluation choisit dans le dossier du candidat 1 tâche de l'activité professionnelle « Gestion des équipes » et 1 tâche de l'activité professionnelle « Optimisation de l'activité commerciale ».

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| T 6.1 Recrutement de collaborateurs                        | <input type="checkbox"/> |
| T 6.2 Coordination, contrôle des activités de l'équipe     | <input type="checkbox"/> |
| T 6.3 Intégration et formation de collaborateur            | <input type="checkbox"/> |
| T 7.1 Étude des ventes des vins et autres boissons         | <input type="checkbox"/> |
| T 7.2 Développement des ventes des vins et autres boissons | <input type="checkbox"/> |

Compétences évaluées		Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
TÂCHE « Gestion des équipes »	C6.1 - Contribuer à l'élaboration des documents liés au recrutement	Profil des candidatures conforme à la nature du poste				
		Documents en adéquation avec les besoins en ressources humaines (RH) de l'entreprise				
		Écriture professionnelle respectée				
	C6.2 - Participer à la sélection et aux entretiens de recrutement des candidats	Pré-sélection de candidatures en adéquation avec la fiche de poste				
		Choix final du candidat adapté au poste				
	C6.3 - Elaborer les plannings	Les plannings sont conformes à la législation du travail				
		Les plannings sont adaptés à l'activité commerciale				
		Les plannings sont adaptés aux contraintes des collaborateurs				
	C6.4 - Répartir les tâches	Adéquation entre les compétences des collaborateurs et les tâches confiées				
		Équité dans la répartition des tâches				
	C6.5 - Contrôler les activités de l'équipe et apporter les mesures correctives	Évaluations régulières du personnel				
		Atteinte des objectifs				
Propositions de remédiations adaptées						
C6.6 - Intégrer un nouveau collaborateur	Accueil personnalisé					
	Intégration rapide et efficiente					
	Adaptation aux exigences de l'entreprise					
C6.7 - Former un collaborateur	Maintien d'une veille informationnelle					
	Montée en compétences					
	Motivation et valorisation					

# BP Sommelier en Ponctuel – E3

## Grille certificative (suite) et Grille de synthèse

TACHE « Optimisation de l'activité commerciale »	C7.1 - Déterminer les prix de vente	Application de la politique commerciale de l'entreprise				
	C7.2 - Analyser les ventes	Identification du chiffre d'affaires (CA)				
		Mesure de l'indice de popularité des vins et autres boissons vendus				
	C7.3 - Proposer des actions correctives	Atteinte du budget prévisionnel				
		Augmentation du CA				
	C7.4 - Animer des comités de dégustation	Réduction des écarts entre budget réalisé et budget prévisionnel				
		Maitrise des techniques d'animation				
	C7.5 - Organiser des visites dans les vignobles et/ou des événements professionnels	Maitrise des thèmes de l'animation				
		Identification de vigneron et de fournisseurs de nouveaux produits et matériels				
	C7.6 - Fidéliser la clientèle	Déroulement conforme au planning prévisionnel				
		Augmentation de la fréquentation des clients réguliers				
	C7.7 - Evaluer la satisfaction client	Mesure régulière de la satisfaction immédiate				
		Questionnement approprié				
Recueil d'un nombre suffisant de réponses						
	Cibles clients atteintes					
<b>Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :</b>						
<b>Noms des évaluateurs - Signatures</b>						
-						
-						
					<b>Note/100</b>	
					<b>Note/20</b>	

MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

G - Questions

Réponses

Questions

Réponses

Merci pour votre écoute attentive