

GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE DE NIVEAU 4

**Arrêté du 30 décembre 2022 portant création de la spécialité
« sommellerie » de mention complémentaire et fixant ses modalités
de délivrance**

JORF n°0036 du 11 février 2023



Rentrée scolaire 2023

SOMMAIRE

Positionnement de la MC	Page 4
Plateaux techniques	Page 5
Présentation synthétique du référentiel	Page 6
Le référentiel des activités professionnelles	Page 7
Les compétences relatives à chaque activité : mise en relation des activités professionnelles et des compétences	Page 8
Les savoirs inhérents à chaque compétence : mise en relation des compétences professionnelles et des savoirs associés	Page 9
Les périodes de formation en milieu professionnel	Page 10
Le référentiel de certification	
Présentation générale	Page 11
Rappel sur les principes du CCF	Page 12
Présentation des épreuves en CCF	Page 13
Évaluation formative et certificative en CCF	Page 14
Évaluation certificative de fin de cycle	Page 17
Présentation générale des épreuves ponctuelles	Page 18
Épreuve certificative E1 en CCF	Page 20
Épreuve certificative E1 en ponctuel	Page 23
Épreuve certificative E2 en CCF	Page 45
Épreuve certificative E2 en ponctuel	Page 49

Mention complémentaire « Sommellerie »

Ce guide pédagogique accompagne la refonte du référentiel de la mention complémentaire « Sommellerie » publié au [Journal Officiel de la République Française](#) par arrêté en date du 30 décembre 2022 portant création de la spécialité « sommellerie » de mention complémentaire et fixant ses modalités de délivrance.

Ce guide d'accompagnement pédagogique à destination des enseignants et des formateurs de la mention complémentaire « Sommellerie » s'appuie sur le référentiel du diplôme réalisé sous l'autorité de Michel Lugnier, IGESR, par :

- **Berton Philippe** – IEN Économie-Gestion – Académie de Poitiers
- **Biraud David** – Directeur de la restauration et Chef Sommelier du restaurant « Sur Mesure » au Mandarin Oriental– Paris
- **Blaison Laetitia** – Enseignante en Service et commercialisation – Académie d'Aix-Marseille
- **Guiraud - Botijo Julie** – Enseignante en Service et commercialisation - Académie de Montpellier
- **Desbureaux Robert** – Enseignant honoraire en Service et commercialisation – Académie de Toulouse
- **Martin Christophe** – Enseignant en sciences et technologies des services en hôtellerie et restauration - Académie de Poitiers
- **Meillat Bruno** – Enseignant en Service et commercialisation - Académie de Limoges
- **Faure-Brac Philippe** – Président de l'Union de la sommellerie française. Propriétaire du Bistrot du Sommelier – Paris
- **Simonneau Mathieu** – IEN Économie-Gestion – Académie de Toulouse
- **Woerlé Antoine** – Enseignant sciences et technologies des services en hôtellerie et restauration – Académie de Strasbourg.

La rénovation de la Mention complémentaire sommellerie

Le secteur de la restauration subit depuis de nombreuses années des mutations importantes liées aux changements de modes de consommation mais également à l'offre de production. Profondément ancrés dans une culture patrimoniale, les métiers de la sommellerie s'adaptent à ces changements et confirment le caractère transversal de cette fonction en interface des différents acteurs économiques et sociaux.

La rénovation de la MC sommellerie vise à :

- répondre à une demande de la profession ;
- faciliter l'insertion professionnelle ;
- adapter l'offre de formation à l'évolution des métiers ;
- prendre en compte les évolutions économique du secteur ;
- prendre en compte et sécuriser les parcours de formation qui ne sont plus nécessairement linéaires ;
- apporter une cohérence de formation et de finalité entre les diplômes MC Sommellerie et BP Sommelier ;
- maintenir la vocation internationale des métiers de la sommellerie.

Le positionnement de la MC sommellerie par rapport au BP sommelier

Les deux diplômes sont désormais de niveau IV. Les parcours de formation et la finalité de chacun sont cependant à distinguer :

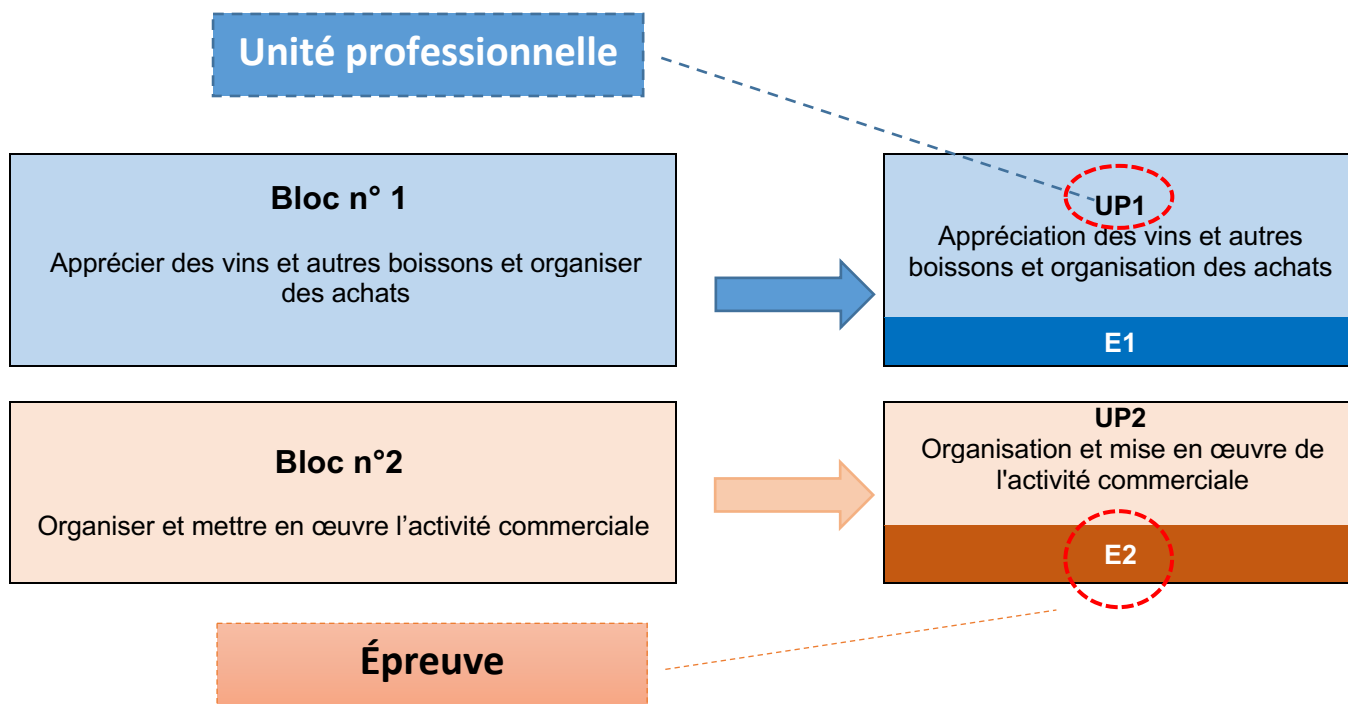
Diplôme	Mention complémentaire « Sommellerie »	Brevet professionnel « Sommelier »
Niveau	4	4
Durée de formation sous statut scolaire	1 an	2 ans
Accès	Être détenteur d'un diplôme de niveau 4	Être détenteur d'un diplôme de la filière hôtellerie restauration de niveau 3 minimum
Statut	Sous statut scolaire,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

Les plateaux techniques

Zones	Ateliers	Équipements et matériels spécifiques souhaitables
Commercialisation	RESTAURANT D'APPLICATION / RESTAURANT PEDAGOGIQUE	Guéridons - Consoles Stands à vin Verrerie adaptée, plateau Matériel ou équipement prise de commande Chariot d'apéritif/digestif/vin au verre Verrerie et matériel de bar Verrerie graduée (service vin au verre) Distributeur de vin "au verre"
Cave centrale Réception/stockage	CAVE CENTRALE	Casier de rangement de bouteilles Pince, cutter, N° casier, poubelles, benne à verre Progiciel de gestion de Cave Thermomètre/Hygromètre Roulante pour le transport des cartons Échelle de sécurité
Cave du jour/offices	BAR / OFFICE / CAFETERIE	Caves réfrigérées Équipements pour réaliser des boissons chaudes Égouttoir à carafe, goupillon Seaux à vin adaptés Machine à glaçons, pelle à glaçons Poubelle à verre cassé, raclette, balayette, ... Carafes à décanter et à carafes (bouteille et magnum) Dessous de bouteille et dessous de seau Entonnoir, aérateur, filtre à vin, ... Cup/ Vasque Bougeoir /bougie Panier à vin, porte bouteille (bouteille et magnum) Thermomètre, extracteur de bouchon, pince à porto Matériel d'entretien (carafe, argenterie, inox) Matériel service boissons chaudes
Spécifique	OFFICES SALLE D'ANALYSE SENSORIELLE SALLE DE COURS	Lave-verre, panier à verre Linge (torchons, lavettes, ...) Étagères, rack à verres.... Entonnoir Crachoirs Verrerie adaptée (vin et eau) Saveurs de base (acide tartrique, tanin à l'alcool, ...), Boîte d'odeurs Panière à pain, carafe à eau Ordinateur/ Tableau Vidéoprojecteur

Présentation synthétique du référentiel

Pour obtenir sa Mention Complémentaire sommellerie, le candidat doit valider 2 blocs de compétences.



Structuration du référentiel

Partie du référentiel	Précision
Référentiel d'activités professionnelles	Définition du métier et des conditions d'exercice
Référentiel de compétences	Mise en relation des activités professionnelles et des compétences Mise en relation des compétences professionnelles et des savoirs associés
Référentiel d'évaluation	Unités constitutives du diplôme Règlement d'examen Épreuves
Formation en milieu professionnel Cadre de support pour l'épreuve E2	Carte des vins et autres boissons

Le référentiel des activités professionnelles

ANNEXE II - Référentiel des activités professionnelles
Mention complémentaire de niveau 4 spécialité « Sommelierie »

1. Définition

Le titulaire de la mention complémentaire de niveau 4 « Sommelierie » est un professionnel de la restauration et de la commercialisation des vins et autres boissons.

Le titulaire de cette mention complémentaire 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 vins et autres boissons. Il participe éventuellement au service des mets.

Il contribue à promouvoir l'image de marque de l'établissement et concourt à son développement économique.

2. Contexte professionnel

2.1. Emplois concernés

Le titulaire de la mention complémentaire de niveau 4 « Sommelierie » peut accéder aux fonctions de :

- Employé de restaurant ou employée de restaurant spécialisé dans la commercialisation des vins et autres boissons ;
- Commis sommelier ou commis sommièrère ;
- Sommelier ou sommièrère.]

Le référentiel des activités professionnelles présente le métier visé par le titulaire de la MC ainsi que ses conditions d'exercice. Les activités professionnelles sont réparties en deux pôles (Pôle 1 et Pôle 2)

Pôle 1 Appréciation des vins et autres boissons	Pôle 2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale
--	---

Activité professionnelle 1 Analyse sensorielle	Activité professionnelle 3 Préparation du service
Tâches T 1 Dégustation des vins et autres boissons	Tâches T 3.1.1. Entretien et mise en place des matériels, mobiliers et locaux des vins et autres boissons
Conditions d'exercice Moyens et ressources (informatisés ou non) : - locaux et matériels adaptés à l'analyse sensorielle ; - matières d'œuvre mets et boissons ; - fiches d'analyse sensorielle. Autonomie et responsabilité : - réalisation des tâches dans le cadre des consignes de travail fixées par la hiérarchie ; - information à la hiérarchie de l'activité et des difficultés rencontrées.	Conditions d'exercice Moyens et ressources (numériques ou non) : - fiches de répartition des tâches ; - équipements et matériels permettant d'assurer le service des vins et autres boissons ; - locaux adaptés ; - bons de transfert ; - documents de gestion des stocks des lieux de distribution ; - le service des vins et autres boissons ; - de vente ; - guide des bonnes pratiques d'hygiène. Autonomie et responsabilité : - autonomie pour assurer les opérations d'entretien et de mise en place nécessaires à la distribution des vins et autres boissons ; - autonomie et responsabilité dans le cadre des consignes de travail fixées par la hiérarchie ; - information à la hiérarchie de l'analyse de l'activité.
Résultats attendus Conformité de la méthodologie de l'analyse sensorielle Propositions d'accords mets/vins et autres boissons adaptées aux contextes Appréciation qualitative des vins et autres boissons Engagement vers une consommation responsable et durable	Résultats attendus Mise en place adaptée aux besoins du service Respect des procédures d'entretien des locaux, équipements et matériels

<p>Les 2 activités professionnelles du pôle 1 :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analyse sensorielle 2. Approvisionnement et stockage 	<p>Les 3 activités professionnelles du pôle 2 :</p> <ol style="list-style-type: none"> 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
---	---

Les compétences relatives à chaque activité : mise en relation des activités professionnelles et des compétences

Mise en relation des activités professionnelles et des compétences

Pôle 1 – Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats			
Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
1 Analyse sensorielle	T 1 Dégustation des vins et autres boissons	C1 Apprécier les vins et autres boissons	C1.1 - Réaliser une analyse organoleptique
			C1.2 - Valoriser les caractéristiques des produits dégustés
			C1.3 - Proposer des accords avec les mets
2 Approvisionnement et stockage	T 2.1 Détermination des besoins en vins, autres boissons et matériels	C2a Commander et réceptionner les vins et autres boissons et matériels	C2.1 - Quantifier les besoins
	T 2.2 Commande et réception des vins, autres boissons et matériels		C2.2 - Commander auprès des fournisseurs
	T 2.3 Gestion des stocks des vins, autres boissons et matériels		C2.3 - Réceptionner et contrôler la livraison
		C2b Assurer le suivi des vins et autres boissons et des matériels stockés	C2.4 - Déconditionner les livraisons et traiter les déchets
			C2.5 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés
			C2.6 - Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement
			C2.7 - Réaliser un état des stocks / un inventaire

Les activités professionnelles sont déclinées en tâches

La maîtrise des compétences globales est nécessaire pour

Les compétences globales sont déclinées en compétences opérationnelles, plus détaillées

Pôle 2 – Commercialisation des vins et autres boissons

Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
4 Relation et service client	T 4.1 Prises de contact et de congé du client	C4a Prendre en charge les clients en langues française et anglaise	C4.1 - Accueillir et prendre congé du client
			C4.2 - Présenter les supports de vente
	T 4.2 Commercialisation des vins et autres boissons	C4b Vendre les vins et autres boissons en langues française et anglaise	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
	T 4.3 Service des vins et autres boissons	C4c Réaliser différentes techniques de service des vins et autres boissons	C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons
			C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons

Les activités professionnelles sont déclinées en tâches

La maîtrise des compétences globales est nécessaire pour réaliser les tâches

Les compétences globales sont déclinées en compétences opérationnelles, plus détaillées

Les savoirs inhérents à chaque compétence : mise en relation des compétences professionnelles et des savoirs associés

Pôle 2 - Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale

Activité Professionnelle 3 – Préparation du service				
► Compétence globale C3 - Réaliser les mises en place				
Tâches	Compétences	Résultats attendus	Savoirs associés	Limites de connaissance
T3.1 Prévision, entretien et mise en place des matériels, mobiliers et locaux	C3.1 Choisir les matériels et mobiliers	Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation	Les matériels	Identifier les différents types de verrerie, carafes et autres matériels
			Les mobiliers	Identifier les mobiliers Quantifier les besoins
	C3.2 Assurer les opérations d'entretien et de rangement	Respect des protocoles de nettoyage Respect des procédures de rangement	La réglementation en matière d'hygiène et de sécurité	Respecter les éléments essentiels du Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène
			Les protocoles d'entretien	Nettoyer et désinfecter les locaux, les mobiliers et les matériels
			Les produits de nettoyage et désinfection	Identifier la nature, l'utilisation et l'action des produits d'entretien
			Le plan de rangement	Appliquer le plan de rangement
C3.3 Mettre en place les matériels et mobiliers	Installation optimisée au regard de la prestation	Les différents types de prestation	Caractériser les différentes prestations dont le sommelier a la charge	
		Les mises en place	Adapter les mises en place aux contextes de service	
		Les locaux et leurs fonctions	Distinguer les locaux réservés à la clientèle et au service	
T3.2 Sélection des vins et autres boissons	C3.4 Choisir les vins et autres boissons	Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation	Les standards de consommation et le budget prévisionnel des vins et autres boissons	Identifier et quantifier les besoins en vins et autres boissons
			Les modes de consommation	Répondre aux modes de consommation en fonction de la saisonnalité, des événements calendaires et des prestations

La compétence opérationnelle est maîtrisée si ...

Pour cela, il doit connaître...

...qui se limitent à ...

Les périodes de formation en milieu professionnel

Répartition des périodes et structures d'accueil :

Les périodes de formation en milieu professionnel (PFMP) de la mention complémentaire « Sommelierie » ont une durée de **12 semaines** sur l'ensemble de la formation, réparties sur trois périodes non consécutives.

Préconisations :

PFMP	Type d'établissement	Durée conseillée	Précision
PFMP1	Exploitation viticole au moment des vendanges-vinifications	3 semaines	
PFMP2	Établissement de commercialisation des vins et autres boissons (cave à vins, grande et moyenne surface, salons professionnels...)	2 semaines	1 X 2 ou 2 X1 (entreprises différentes)
PFMP3	Établissement de restauration	7 semaines	En une ou deux périodes

Les PFMP sont des contextes propices pour que l'élève :

- enrichisse sa carte des vins et autres boissons ;
- formalise ses fiches descriptives et analytiques d'animation commerciale.

L'annexe pédagogique attachée à la convention de PFMP précise les tâches qui seront confiées à l'élève. Le bilan pourra permettre à l'enseignant de compléter le document de suivi formalisé des compétences.

Le référentiel de certification

Présentation générale

Unités professionnelles	Épreuves	Correspondance avec le référentiel d'activités professionnelles
UP1 : Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats	E1	Pôle 1 : Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats Analyse sensorielle Approvisionnement et stockage
UP2 : Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale	E2	Pôle 2 : Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale Préparation du service Commercialisation et service des vins et autres boissons Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons

ANNEXE IV b – Règlement d'examen

Mention complémentaire de niveau 4 spécialité « Sommelierie »

Mention complémentaire « Sommelierie »			Candidat			
			Scolaire (établissement public ou privé sous contrat) 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 au CCF intégral)	Scolaire (établissement privé hors contrat) Apprentissage (CFA non habilité) Formation professionnelle continue (établissement non habilité) Individuel Enseignement à distance	Mode
ÉPREUVES	Unités	Coef.	Mode	Mode	Mode	Durée
E1 – Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats	UP1	4	CCF ¹	CCF	Ponctuel écrit, pratique, oral	1h40
E2 – Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale	UP2	6	CCF	CCF	Ponctuel écrit, pratique, oral	1h20

¹ Contrôle en cours de formation

Un coefficient plus important pour la partie commerciale

Rappel sur les principes du CCF

Définition

Le CCF est une modalité d'évaluation certificative, c'est à dire une évaluation réalisée en vue de la délivrance d'un diplôme. Il peut s'appliquer à un certain nombre d'unités et porte sur les compétences, les connaissances, les savoirs et savoir-faire définis dans l'arrêté de création du diplôme professionnel. L'évaluation par CCF est réalisée par sondage sur les lieux où se déroule la formation (établissement et milieu professionnel), par les formateurs eux-mêmes (enseignants et/ou tuteurs ou maîtres d'apprentissage), au moment où les candidats ont atteint le niveau requis ou ont bénéficié des apprentissages nécessaires et suffisants pour aborder une évaluation certificative.

Spécificités

Comme l'indique son nom, le CCF s'effectue dans le cadre même de la formation, en établissement et en milieu professionnel. Les activités et les supports d'évaluation prennent donc en compte la diversité des équipements utilisés pour la formation et les spécificités du contexte local. Le CCF autorise ainsi une grande diversité des mises en situation d'évaluation (problématiques professionnelles, démarches expérimentales, activités des entreprises locales ...). Parce qu'il se déroule pendant la formation et non à l'issue de celle-ci, le CCF permet de rétroagir sur la formation. Les situations d'évaluation peuvent donner lieu à des synthèses qui aident le candidat à se situer dans sa formation et constituent pour lui un élément de motivation.

Principes pédagogiques

L'homogénéité de l'évaluation : Le CCF évalue les mêmes compétences et connaissances terminales, mises en œuvre dans les mêmes types d'activités et avec les mêmes données, que les épreuves ponctuelles. C'est en ce sens que l'on peut parler d'une homogénéité de l'évaluation : si les modalités de contrôle sont différentes selon qu'il s'agit de CCF ou d'épreuves ponctuelles terminales, elles portent bien sur des compétences et des connaissances identiques.

Une approche globale de l'évaluation : L'évaluation par CCF requiert une approche globale : elle ne consiste ni à évaluer successivement chacune des compétences et connaissances constitutives du diplôme, ni à fractionner l'activité prévue pour l'épreuve ponctuelle ou à la bâtir sur une succession de problématiques qui seraient des sous-ensembles de cette épreuve ponctuelle.

Des situations d'évaluation en nombre limité : Les compétences constitutives d'une unité sont évaluées dans des situations d'évaluation en nombre limité. Afin d'éviter la surévaluation, une compétence, même si elle est mise en œuvre dans plusieurs situations d'évaluation, n'est évaluée que dans une seule unité.


Une évaluation individualisée : Le CCF n'est pas une succession de plusieurs examens, identiques pour tous : les candidats en formation sont évalués dès qu'ils maîtrisent l'ensemble des compétences correspondant à la situation faisant l'objet du CCF. Ainsi, l'évaluation simultanée de l'ensemble des candidats en formation ne peut être envisagée que si tous sont réputés avoir atteint le niveau requis pour l'évaluation, ou ont reçu la formation correspondante en fin de période réglementaire prévue pour l'évaluation.

Champ d'application

Le CCF concerne tous les diplômes professionnels. Le nombre d'unités évaluées par CCF varie selon le diplôme et selon le statut du candidat. C'est le règlement d'examen de chaque spécialité qui détermine, pour chaque catégorie de candidat, les unités générales ou professionnelles évaluées par CCF et celles évaluées sous forme ponctuelle.

Source : <https://eduscol.education.fr/785/contrôle-en-cours-de-formation>

Présentation des épreuves en CCF

1 année de formation			
1° semestre		2° semestre	
			
Épreuve	Détail	Évaluation formative	
E1	Appréciation des vins et organisation des achats	Tout au long de la formation : document de suivi des compétences	
			Note certificative finale

Épreuve	Détail	Évaluation formative	
E2 S1	Fiches d'animation commerciale	Tout au long de la formation : document de suivi des compétences	
	Carte des boissons	Tout au long de la formation : document de suivi des compétences. À présenter à l'atelier E2 S2	
Évaluation certificative			
E2 S2	Accueil et prise de commande	Atelier sur la base de la carte des boissons du candidat évaluée en E2 S1	
E2 S3	Service de boissons	Atelier : service de 3 boissons imposées	
			Note certificative finale

Concernant les preuves E1, E2 S1

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

- en établissement de formation, tout au long de l'année 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.

Évaluation 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 (tableur).

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.

Critères pour identifier les paliers de professionnalisation				
	Palier 1 - Novice limiter, exécuter	Palier 2 - Exécutant Exécuter, appliquer	Palier 3 - Averti Adapter, anticiper	Palier 4 - Expert Anticiper, concevoir
Niveau de compétences →	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
Degré d'analyse →	Trouver les indices pertinents	Comprendre les buts des activités	Élargir le répertoire des actions disponibles	Coordonner les activités dans le collectif
Degré d'autonomie →	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

Présentation du document de suivi d'évaluation des compétences de l'élève / l'apprenti

Le fichier est un classeur tableur avec :

- 1 feuille de calcul rappelant les différents paliers de professionnalisation ;
- 1 feuille de calcul pour le pôle 1 de la MC ;
- 1 feuille de calcul pour le pôle 2 de la MC.

Le classeur est nominatif par élève/apprenti il faut donc le dupliquer pour l'ensemble du groupe classe.

Saisie du palier par l'évaluateur par un chiffre : 1, 2, 3 ou 4
Affichage automatique : couleur du palier et date de saisie

Identification de la période d'évaluation. Ici par semestre

Précision concernant le lieu d'évaluation : Centre de formation ou entreprise

MC SOMMELERIE - POLE 1													
SUIVI DE L'EVALUATION DES COMPETENCES SUR LE CYCLE DE FORMATION													
Session :		NOM Prénom de l'élève/apprenti :			ACADEMIE :				Lycée/CFA :				
Rappel Paliers de Professionnalisation - Descriptif onglet 1		P1 - novice			P2 - exécutant		P3 - expert			P4 - expert			
s boissons et organisation des achats	Lieu d'évaluation Centre de formation/Entreprise :		CF	CF	E	E	E	E	CF	E	E	E	
	Semestres		Semestre 1					Semestre 2					
	Activité Professionnelle 1 - Analyse sensorielle												
	Dégustation des vins et autres boissons												
	C1.1	Réaliser une analyse organoleptique	P1 15/12/2022		P2 15/12/2022				P3 15/12/2022				
	C1.2	Valoriser les caractéristiques des produits dégustés		P2 15/12/2022								P4 15/12/2022	
	C1.3	Proposer des accords avec les mets											
Activité Professionnelle 2 - Approvisionnement et stockage													
Détermination des besoins en vins, autres boissons et matériels													
Profil compétences		Suivi Formation MC Pôle 1			Suivi Formation MC Pôle 2								

Compétences évaluées en formation

Les différents pôles sont classés par onglet sur le même fichier

Exploitation du fichier de suivi de compétence d'un élève (extrait)

Ici, la compétence C.1.1 réaliser une analyse organoleptique a été évaluée 3 fois dans l'année de formation, 2 fois au semestre 1 et 1 fois au semestre 2

Positionnement en fin de cycle par compétence.

RAPPEL PALIERS DE PROFESSIONNALISATION		P1 - junior		P2 - référent		P3 - avancé		P4 - expert		
Lieu d'évaluation Centre de formation/Entreprise	Semestres	Semestre 1				Semestre 2				
travaux de boissons et organisation d'événements	Activité Professionnelle 1 - Analyse sensorielle									
	Dégustation des vins et autres boissons									
	C1.1 Réaliser une analyse organoleptique		P1 15/12/2022		P1 15/12/2022			P3 15/12/2022		P3 15/12/2022
	C1.2 Valoriser les caractéristiques des produits dégustés			P3 15/12/2022			P4 15/12/2022			P4 15/12/2022
	C1.3 Proposer des accords avec les mets		P2 15/12/2022			P2 15/12/2022	P2 15/12/2022		P2 15/12/2022	
	Activité Professionnelle 2 - Approvisionnement et stockage									
	Détermination des besoins en vins, autres boissons et matériels									

Ici :

- La compétence C.1.1 est positionnée par l'enseignant/formateur, en fin de cycle au palier 3
- La C.1.2 au palier 4
- La C.1.3 au palier 2

... au vu de la progression de l'élève dans les compétences évaluées

Evaluation certificative de fin de cycle

En fin d'année scolaire, le ou les enseignants/formateurs de la classe organisent la situation de CCF de l'épreuve E1 de la MC. Pour cela, il vont s'appuyer sur la traçabilité des évaluations formatives de compétences réalisées au cours de l'année (cf. classeurs du tableur ou version papier).

Le ou les formateurs complètent la grille réglementaire certificative E1 à partir de cette trace. Le profil de niveau de compétences est tracé sur la grille et est justifié. Il en découle une proposition de note sur 20 pts.

Semestres		Semestre 2			
		P1	P2	P3	P4
score et organisation des achats	Activité Professionnelle 1 - Analyse sensorielle				
	Dégustation des vins et autres boissons				
	C1.1 Réaliser une analyse organoleptique			P3 15/12/2022	P3 15/12/2022
	C1.2 Valoriser les caractéristiques des produits dégustés	022			P4 15/12/2022
C1.3 Proposer des accords avec les mets	P2 15/12/2022	P2 15/12/2022		P2 15/12/2022	
Activité Professionnelle 2 - Approvisionnement et stockage					

Grille d'évaluation certificative CCF (ici EP1)

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat CCF GRILLE d'évaluation épreuve E1 Appréhension des vins et autres boissons et organisation des achats
Numéro du CANDIDAT :	Section : <u> </u> Date : <u> </u>

Activité professionnelle	Compétences évaluées	MI	MF	M8	TBM
Analyse sensorielle	C1.1 - Réaliser une analyse organoleptique			X	
	C1.2 - Valoriser les caractéristiques des produits dégustés				X
	C1.3 - Proposer des accords avec les mets		X		
Approvisionnement et stockage	C2.1 - Quantifier les besoins				X
	C2.2 - Commander auprès des fournisseurs				X
	C2.3 - Réceptionner et contrôler la livraison	X			
	C2.4 - Déconditionner les livraisons et traiter les déchets		X		
	C2.5 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés		X		
	C2.6 - Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement			X	
	C2.7 - Réaliser un état des stocks / un inventaire			X	
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note/20					

MI - Maîtrise insuffisante ; MF - Maîtrise fragile ; M8 - Maîtrise satisfaisante ; TBM - Très bonne maîtrise

Noms des évaluateurs - Signatures

Proposition de note à l'examen au regard du profil tracé

Report des positionnements de maîtrise insuffisante à très bonne maîtrise

Justification de la note finale certificative

Présentation générale des épreuves ponctuelles

E1 – « Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats »

EPREUVE E1	1 heure 40	80 points	Coefficient 4
	Partie 1	Partie 2	
Durée	1 heure	40 minutes	
Forme	Écrite	Pratique et orale	
Points	30 points	50 points	
Déroulé	Étude de cas	Atelier d'analyse sensorielle : <ul style="list-style-type: none"> • 1 analyse sensorielle écrite (vin anonymé) • 1 analyse sensorielle orale (vin identifié) • Identification et classification de deux autres boissons autres que du vin Échange sur la connaissance des produits utilisés dans l'atelier	
Commission d'évaluation	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel		

E2 – « Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale »

EPREUVE E2	1 heure 20 minutes (dont 15 minutes de préparation)	120 points	Coefficient 6
	Partie 1	Partie 2	Partie 3
Durée	20 minutes	30 minutes	15 minutes
Forme	pratique et orale	orale	pratique et orale
Points	60 points	24 points	36 points
Déroulé	Accueil et prise de commande en français et en anglais	Présentation de la carte des vins et autres boissons Proposition d'animation commerciale	Organisation et service de 3 boissons dont 2 vins
Commission d'évaluation	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel 1 enseignant formateur de langue anglaise	1 enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel	1enseignant/formateur de la spécialité 1 professionnel

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1

Unités professionnelles	Épreuve	Correspondance avec le référentiel d'activités professionnelles
UP1 : Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats	E1 Coef.4	Pôle 1 : Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats Analyse sensorielle Approvisionnement et stockage

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1

Candidats relevant du CCF

Rappel référentiel - épreuve E1 en Contrôle en cours de formation

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 :

- C1.1 - Réaliser une analyse organoleptique
- C1.2 - Valoriser les caractéristiques des produits dégustés
- C1.3 - Proposer des accords avec les mets
- C2.1 - Quantifier les besoins
- C2.2 - Commander auprès des fournisseurs
- C2.3 - Réceptionner et contrôler la livraison
- C2.4 - Déconditionner les livraisons et traiter les déchets
- C2.5 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés
- C2.6 - Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement
- C2.7 - Réaliser un état des stocks / un inventaire

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

- 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.

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1

Candidats relevant du CCF

Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat CCF Grille d'évaluation épreuve E1 Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats
Nom du candidat :	Session :..... Date :.....

Activités professionnelles	Compétences évaluées	MI	MF	MS	TBM
Analyse sensorielle	C1.1 - Réaliser une analyse organoleptique				
	C1.2 - Valoriser les caractéristiques des produits dégustés				
	C1.3 - Proposer des accords avec les mets				
Approvisionnement et stockage	C2.1 - Quantifier les besoins				
	C2.2 - Commander auprès des fournisseurs				
	C2.3 - Réceptionner et contrôler la livraison				
	C2.4 - Déconditionner les livraisons et traiter les déchets				
	C2.5 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés				
	C2.6 - Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement				
	C2.7 - Réaliser un état des stocks / un inventaire				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note/20					

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

Noms des évaluateurs - Signatures

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1

Candidats relevant de la forme ponctuelle

Rappel référentiel - épreuve E1 sous la forme ponctuelle (écrite, pratique, orale) - Durée : 1h40 (80 pts)

L'épreuve ponctuelle terminale s'appuie sur une situation professionnelle d'évaluation composée de 2 parties qui s'enchaînent de façon chronologique.

Partie 1 : « Étude de cas » - Durée : 1h00 (30 pts)

L'étude de cas s'appuie sur l'activité 2 du référentiel « Approvisionnement et stockage ». Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés :

- C2.1 - Quantifier les besoins
- C2.2 - Commander auprès des fournisseurs
- C2.3 - Réceptionner et contrôler la livraison
- C2.4 - Déconditionner les livraisons et traiter les déchets
- C2.5 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés
- C2.6 - Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement
- C2.7 - Réaliser un état des stocks / un inventaire

Partie 2 : « Atelier d'analyse sensorielle » - Durée : 40 minutes (50 pts)

L'épreuve pratique s'appuie sur l'activité 1 du référentiel « Analyse sensorielle ». Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés :

- C1.1 Réaliser une analyse organoleptique
- C1.2 Valoriser les caractéristiques des produits dégustés
- C1.3 Proposer des accords avec les mets

Le candidat prend connaissance d'un sujet précisant un contexte professionnel.

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 10 minutes à l'oral :

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

La commission d'évaluation échange pendant 10 minutes avec le candidat sur la connaissance des produits utilisés dans l'atelier.

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant/formateur de spécialité et d'un professionnel. En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant/formateur du domaine professionnel.

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1

**Candidats relevant de la forme ponctuelle
Exemple de sujet - SUJET N° 0000**

Mention complémentaire « Sommellerie »

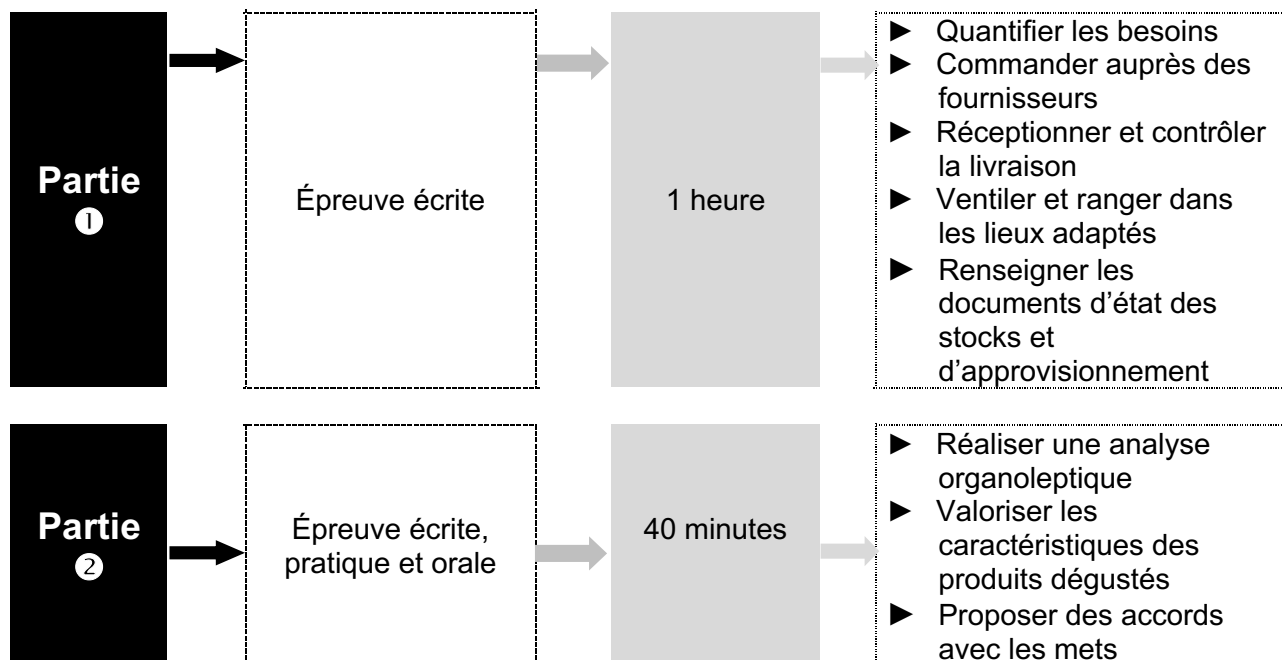
SESSION 000

ÉPREUVE E1

Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats

Calculatrice autorisée

Cette épreuve se décompose en 2 parties



Contexte professionnel

Vous êtes sommelier(e) au restaurant « La Brise de Mer » situé à la Rochelle (17000) en Charente Maritime.

Cette incontournable adresse rochelaise offre deux plaisirs incomparables, celui des yeux et celui des papilles. Un long comptoir en forme de coque de chaloupe, abrite la cuisine ouverte où s'active la brigade. Ici, la carte fait la part belle aux produits de la mer (huîtres, coquillages et crustacés) et à la pêche du jour...

Ce restaurant de poissons et fruits de mer est engagé dans une démarche écoresponsable et propose une sélection de vins en accord avec les valeurs du chef et l'environnement qui l'entoure.

Nous sommes le 06 juin 2023. Vous effectuez différents travaux à la cave centrale et procédez à l'analyse sensorielle de nouveaux produits susceptibles d'accompagner les plats de la carte.



Partie ❶ : Étude de cas

Dossier 1 – Gestion des approvisionnements <i>Compétences :</i> <ul style="list-style-type: none">- C2.6 Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement- C2.1 Quantifier les besoins- C2.2 Commander auprès des fournisseurs
Dossier 2 – Caractéristiques d'une cave centrale <i>Compétence : C2.5 Ventiler et ranger dans les lieux adaptés</i>
Dossier 3 – Achat d'une armoire à vin <i>Compétence : C2.2 Commander auprès des fournisseurs</i>
Dossier 4 – Réception d'une livraison de bouteilles de vin pour dégustation <i>Compétence : C2.3 Réceptionner et contrôler la livraison</i>

Liste des documents	
Document 1 - Bon de livraison n° 87 (Badoit)	Page 5
Document 2 - Bon de cession n° 241 (Badoit)	Page 5
Document 3 - Fiche de stock vin Domaine du FIER D'ARS BLANC	Page 5
Document 4 - Fiche commerciale du Domaine du FIER D'ARS	Page 6
Document 5 - Fiche comparative des conditions commerciales Cave à vin Sommelière - PRO160DZ	Page 7
Document 6 - Capsule Représentative des Droits du vin reçu	Page 7

Liste des annexes à rendre avec la copie	
Annexe A - Fiche de stock Badoit	Page 8
Annexe B - Bon de commande	Page 9
Annexe C - Bon de livraison	Page 10

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements à la cave centrale

Travail n° 1 :

Vous recevez ce jour une livraison d'eau de Badoit. Le stock d'alerte de 24 bouteilles étant atteint, ce réapprovisionnement devenait urgent. Le fournisseur a augmenté le prix de vente H.T. de cet article de 0.02 €.

- **Enregistrer sur la fiche de stock (✍ ANNEXE A) les mouvements de stock (entrées et sorties) de Badoit 100 cl, selon la méthode de valorisation CUMP (Coût Unitaire Moyen Pondéré) :**
 - à partir du bon de livraison n° 87 (📁 DOCUMENT 1),
 - à partir du bon de cession n° 241 (📁 DOCUMENT 2).

Travail n° 2 :

Un des vins les plus consommés au Restaurant La Brise de mer est sans nul doute un vin blanc local du Domaine du Fier d'Ars produit sur l'île de Ré voisine.

Afin de ne pas tomber en rupture de stock de vin du Domaine du Fier d'Ars Blanc vous devez être toujours vigilant et contrôler l'état des stocks (Document 3) sur votre ordinateur.

- **Repérer sur la fiche de stock (📁 DOCUMENT 3) le ou les indicateurs qui vous incitent à passer une commande de vin Du Fier D'Ars Blanc impérativement aujourd'hui. Répondre sur la copie.**
- **Compléter le bon de commande de vin FIER D'ARS Blanc - ✍ ANNEXE B - à partir des informations du 📁 DOCUMENT 4 ; vous devez faire en sorte que le stock maximum soit atteint avec cette commande pour une livraison le 09 juin 2023, en sachant que 8 bouteilles sont consommées en moyenne chaque jour, que le bon de commande est rédigé le 06 juin avant le service du déjeuner et que la Cave du DOMAINE DU FIER D'ARS ne fait aucune remise.**

Dossier 2 : Caractéristiques d'une cave centrale

Travail n° 3 :

En tant que sommelier, vous devez vous assurer que les bouteilles stockées en cave centrale vieillissent dans des conditions optimales. Le sol de la cave est en terre battue. Chaque mois, vous vérifiez que ces conditions soient respectées :

- température constante,
- taux d'humidité élevé,
- circulation d'air permanente,
- absence de lumière,
- environnement sans vibrations,
- absence d'odeurs.

Si ce matin la température de la cave est bien de 12°C et que toutes les conditions pour un bon vieillissement du vin semblent être réunies, vous avez relevé un taux d'hygrométrie égal à 50%. Ce dernier point vous inquiète.

- Analyser les conséquences d'un taux d'hygrométrie trop faible et proposer une solution à mettre en place pour remédier au problème. Répondre sur la copie.

3 : Achat d'une armoire cave à vin

Travail n° 4 :


Une des armoires à vin de la cave du jour est en panne et ne peut être réparée. Vous devez en commander une au plus vite. Vous étudiez deux offres commerciales pour un même produit

–  **DOCUMENT 5** :

- une de la société Metro, fournisseur avec qui vous avez l'habitude de travailler,
 - une de la société AB PRO CHR située à Aytré dans l'agglomération de la Rochelle.
-
- Calculer les prix de vente (après remise et frais de port) correspondant à chacune des offres commerciales. Répondre sur la copie.

Dossier 4 : Réception d'une livraison de bouteilles de vin pour dégustation

Travail n° 5 :

Régulièrement des fournisseurs vous envoient des vins à découvrir. Vous réceptionnez ce jour 2 bouteilles de vin rouge de Bordeaux offertes par un viticulteur récoltant de la région bordelaise pour dégustation. Vous êtes immédiatement attiré par le col de ces bouteilles et les CRD (Capsules Représentatives des Droits) –  **DOCUMENT 6** – Après avoir repéré une anomalie, vous refusez ces deux bouteilles.


- Compléter le bon de livraison –  **ANNEXE C** – en y précisant l'anomalie repérée.

DOCUMENTS (à consulter)


DOCUMENT 1

BON DE LIVRAISON n° 87		Date : 06/06/2023
Article	Quantité	PU HT
Badoit 100 cl	228	0.54

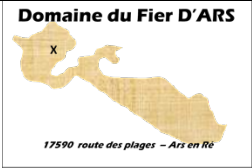
DOCUMENT 2

	BON DE CESSION n° 241	Service demandeur : Restaurant Cave du jour	Date de la demande : 05/06/2023 Date du retrait : 06/06/2023
	Article	Unité	Quantité demandée
	Badoit 100 cl	Bouteille	24

DOCUMENT 3

FICHE DE STOCK INFORMATIQUE										
	Produit : FIER D'ARS BLANC Référence : AB001 Unité de stockage : bouteille Méthode utilisée : PEPS			Stock maximum : 72 Stock d'alerte : 24 Stock minimum : 12						
	Date	Document	Entrées			Sorties			Stock	
		Quantité	CU*	Montant	Quantité	CU*	Montant	Quantité	CU*	Montant
03/06/2023	Stock initial							24 24	7.80 8.00	379.20
04/06/2023	Bon cession 229				10	7.80	78.00	14 24	7.80 8.00	301.20
06/06/2023	Bon Cession 241				14 2	7.80 8.00	125.20	22	8.00	176.00

DOCUMENT 4








DOMAINE DU FIER D'ARS
Ile de Ré

Route des plages
17590 Ars en Ré
Pauline : +33 (0)6 05 62 17 33
Raphaël : +33 (0)7 22 23 66 40

contact@domainefiardars.com

UN DOMAINE, 5 VINS

Des vins exprimant une riche palette de saveurs, de couleur de notre territoire insulaire

				
FIER D'ARS BLANC	FIER D'ARS ROSÉ	FIER D'ARS ROUGE	CUVÉE DES SAUNIERS	LES GÂTINES

Vous souhaitez déguster des vins du Domaine du Fier d'Ars, n'hésitez pas à passer commande.

Livraison par **carton de 12 bouteilles à J+3.**

Nouveaux tarifs réservés aux professionnels de la restauration



Fier d'Ars blanc 8.00 € HT Réf : FAB2021	Fier d'Ars rosé 8.00 € HT Réf : Ars2021	Fier d'Ars rouge 8.00 € HT Réf : FAR2020	Cuvée des Salines blanc 13.00 € HT Réf : CDSB2021	Les Gâtines blanc 15.50 € HT Réf : GB2021
--	---	--	---	---

Tarifs des frais de ports :

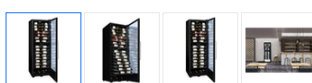
Départements classés par zones : vous trouverez ci-dessous la grille des frais de port appliqués selon la zone géographique de livraison :

- Zone 1 : départements : 17, 16, 85
- Zone 2 : départements : 24, 33, 44, 86, 87
- Zone 3 : autres départements

	Forfait 12/24 bouteilles Tarif HT	Forfait 36 bouteilles Tarif HT	Forfait 48 bouteilles Tarif HT	A partir de 60 bouteilles
Zone 1	24.00 €	18.00 €	20.00 €	Franco de port
Zone 2	24.00 €	20.00 €	22.00 €	
Zone 3	24.00 €	22.00 €	25.00 €	

DOCUMENT 5

Cave à vin polyvalente 152 bouteilles La Sommelière – PRO160DZ



La cave à vin PRO160DZ est à la fois une cave de vieillissement et une cave de mise en température double zone. Design de cadre de porte noire et une porte vitrée avec serrure, double vitrage gris en verre trempé traité anti-UV. La présentation des bouteilles est élégante grâce à leur position horizontale avec une visibilité sur les étiquettes. De même, la mise en avant des bouteilles est soignée grâce à un éclairage intérieur LED de chaque côté de la cave.

Hygrométrie régulée : naturelle (principe de l'hygro dynamique)

Amplitude de fonctionnement :

- Zone sup: 5°C - 12°C

- Zone inf: 12°C - 20°C

Capacité : 426 litres

Consommation énergie par an : 198 Kw

Puissance : 105 Watt

Alimentation 220 Volt

Profondeur : 67.5 cm

Hauteur : 183 cm

Largeur : 59.5 cm

OFFRE COMMERCIALE METRO

1 395,00 € HT

1 674.00 € TTC

Remise : 20%

Frais de livraison : 120 €

OFFRE COMMERCIALE BC PRO CHR

1 270,00 € HT

1 524,00 € TTC

Frais de livraison : offerts


DOCUMENT 6




ANNEXES (à compléter et à rendre avec la copie)

✍ ANNEXE A : FICHE DE STOCK BADOIT – À RENDRE AVEC LA COPIE


Arrondir les calculs à la 2^{ème} décimale la plus proche après la virgule

FICHE DE STOCK INFORMATIQUE										
		Article : BADOIT 100 cl Référence : EA101 Unité de stockage : bouteille Méthode utilisée : CUMP après chaque entrée					Stock maximum : 240 Stock d'alerte : 60 Stock minimum : 24			
Date	Document	Entrées			Sorties			Stock		
		Quantité	CU*	Montant	Quantité	CU*	Montant	Quantité	CU*	Montant
03/06/2023	Stock initial							84	0.52	43.68
04/06/2023	Bon cession 229				24	0.52	12.48	60	0.52	31.20
05/06/2023	Bon cession 236				36	0.52	18.72	24	0.52	12.48

ANNEXE B : BON DE COMMANDE – À RENDRE AVEC LA COPIE

BON DE COMMANDE n° BM-C-1021					
<p>La Brise de Mer Plage des mouettes 17000 La Rochelle France N° de SIRET : 83801433000016</p> <p style="text-align: center;">+33 5 46 21 11 88 contact@labrisedemer.com</p>		<p>FOURNISSEUR :</p>			
<p>Date de la commande :</p>					
<p>Date de livraison : le matin avant 10 h30</p>					
Réf. article	Désignation	Unité	Prix unitaire HT	Quantité	Total HT
Total brut					
Remise % (le cas échéant)					
Total HT					
TVA à %					
Frais de port					
TVA sur frais de port 20%					
Total TTC					

✍ ANNEXE C – BON DE LIVRAISON - À RENDRE AVEC LA COPIE

Bon de Livraison n° 2023 -18		
	Château d'Agrippa 33670 CREON 07 14 14 30 40	Restaurant La Brise de Mer Plage des mouettes 17000 La Rochelle
Mode Livraison : Transporteur		Date de l'expédition : 05 juin 2023
Référence et/ou désignation	Unit é	Quanti té
Château d'Agrippa blanc AOC Entre-Deux-Mers 2021 (OFFERT pour Dégustation)	Bt 0.75 l	2
Observations :	Date de livraison :	
	Signature :	

Partie ② : Atelier d'analyse sensorielle

Épreuve écrite, pratique et orale

Compétences :

- C1.1 Réaliser une analyse organoleptique
- C1.2 Valoriser les caractéristiques des produits dégustés
- C1.3 Proposer des accords avec les mets

Liste des annexes à rendre avec la copie

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

Pages 12 et
13

Phase écrite

Soucieux de proposer au restaurant « La Brise de Mer » 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 consignant votre analyse à l'écrit.

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

Phase pratique et orale

Lors du briefing d'avant service, vous participez à un atelier d'analyse sensorielle. Votre supérieur hiérarchique vous demande de :

- 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.
- 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

□ ANNEXE D – FICHE D'ANALYSE SENSORIELLE (à rendre au jury à l'issue de la partie pratique et écrite)

**FICHE D'ANALYSE SENSORIELLE D'UN
VIN**

N° Candidat :

1- Examen Visuel (*Couleur, reflets, intensité, limpidité, brillance, fluidité, conclusion*)

2- Examen Olfactif (*Intensité, netteté, complexité 1e nez, 2e nez, conclusion*)

3- Examen Gustatif (*Attaque, milieu de bouche, retro-olfaction, finale-persistance aromatique, conclusion*)

4- Harmonie Générale – Conclusion

Harmonie générale, équilibre :

Age du vin :

Aptitude au vieillissement :

Température de service :

Particularités de service (aération, décantage...) :

Estimation du prix d'achat H.T. restaurateur :

5- Accords mets et boissons (3 propositions au minimum)

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1

Candidats relevant de la forme ponctuelle

Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel Grille d'évaluation épreuve E1 Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats Durée : 1h40 minutes
Numéro du candidat :	Session Date :.....

Partie 1 : étude de cas – Durée 1h00

Compétences évaluées	Questions n°	MI	MF	MS	TBM
C2.1 – Quantifier les besoins					
C2.2 - Commander auprès des fournisseurs					
C2.3 - Réceptionner et contrôler la livraison					
C2.4 - Déconditionner les livraisons et traiter les déchets					
C2.5 - Ventiler et ranger dans les lieux adaptés					
C2.6 - Renseigner les documents d'état des stocks et d'approvisionnement					
C2.7 - Réaliser un état des stocks / un inventaire					
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note/30					

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

Partie 2 : analyse sensorielle – Durée 40 minutes	Vin 1 anonyme (Écrit)				Vin 2 identifié (Oral)				Synthèse				
	MI	MF	MS	TB M	MI	MF	MS	TBM	MI	MF	MS	TB M	
C1.1- Réaliser une analyse organoleptique													
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													
- Identification et famille de l'autre boisson anonyme (produit 1)													
- Identification et famille de l'autre boisson anonyme (produit 2)													
- Connaissances des produits utilisés dans l'atelier													
C1.2: Valoriser les caractéristiques des produits dégustés													
- 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													
C1.3 : Proposer des accords avec les mets													
- Proposition de plats en accord avec le vin													
Justifications du niveau de compétence atteint par le candidat :													
										Note/50			

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

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel Grille d'évaluation épreuve E1 Organisation des achats et du service Durée : 1h40 minutes
Numéro du candidat :	Session Date :.....

SYNTHESE PARTIE 1 + PARTIE 2

Note PARTIE 1	/30
Noms des évaluateurs - Signatures - -	
Note PARTIE 2	/50
Noms des évaluateurs - Signatures - -	
TOTAL	/80
NOTE épreuve E1	/20
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :	

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E1
Candidats relevant de la forme ponctuelle
Exemple de rotation épreuve

Proposition d'organisation logistique de l'épreuve E1 sur la base de 6 candidats :

9h00	Étude de cas : 1h00	Tous les candidats en même temps.	
10h20	Dégustation écrite : 20 minutes	Tous les candidats en même temps.	
10h20	Correction des études de cas + correction des dégustations écrites		
12h00	Pause méridienne		
13h00	Dégustation orale et reconnaissance des boissons 10 ' Interrogation 10'	Candidat 1	Commission 1
13h25	Dégustation orale et reconnaissance des boissons 10 ' Interrogation 10'	Candidat 2	Commission 1
13h50	Dégustation orale et reconnaissance des boissons 10 ' Interrogation 10'	Candidat 3	Commission 1
14h15	Dégustation orale et reconnaissance des boissons 10 ' Interrogation 10'	Candidat 4	Commission 1
14h40	Dégustation orale et reconnaissance des boissons 10 ' Interrogation 10'	Candidat 5	Commission 1
15h05	Dégustation orale et reconnaissance des boissons 10 ' Interrogation 10'	Candidat 6	Commission 1
15h30	Grilles d'évaluation à compléter Harmonisation		

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2

Unités professionnelles	Épreuve	Correspondance avec le référentiel d'activités professionnelles
<p style="text-align: center;">UP2 : Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale</p>	<p style="text-align: center;">E2 Coef. 6</p>	<p style="text-align: center;">Pôle 2 : Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale</p> <p>Préparation du service</p> <p>Commercialisation et service des vins et autres boissons</p> <p>Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons</p>

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2

Candidats relevant du CCF

Rappel référentiel - épreuve E2 en Contrôle en cours de formation

Situation 1

La situation 1 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 :

C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson

C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons

C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons

1. Le candidat conçoit, met à jour et rédige une carte des vins et autres boissons au cours de son année de formation.

Cette carte, dont les caractéristiques sont définies dans l'annexe VI, 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.

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

- en établissement de formation, tout au long de l'année scolaire, par l'équipe pédagogique du domaine professionnel qui évalue les 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 la situation 1.

Précision :

Un exemple de fiche descriptive d'animation commerciale est proposé en fin de guide d'accompagnement pédagogique.

Situation 2 :

La situation 2 est organisée au cours du deuxième semestre de l'année scolaire. Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés :

- C3.4 – Choisir les vins et autres boissons
- 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, et gérer les objections
- C4.6 – Favoriser la vente additionnelle
- C4.7 – Enregistrer la commande

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. Les membres de la commission d'évaluation jouent le rôle des clients.

Le candidat utilise sa carte des vins et autres boissons, réalisée au cours de son année 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 dans l'annexe VI.

Si le candidat ne fournit pas sa carte des vins et autres boissons dans les délais impartis pour la situation 2, la commission d'évaluation met une carte professionnelle de son choix à la disposition du candidat.

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant/formateur de spécialité, d'un professionnel et d'un enseignant d'anglais. En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant/formateur du domaine professionnel.

Précision :

La situation 2 n'est pas une épreuve de langue vivante à part entière, d'où l'absence de critères spécifiques dédiés à l'anglais dans la grille d'évaluation certificative. Les échanges se déroulent donc en français et de manière opportune, en anglais. Seul l'enseignant/formateur en langue étrangère est habilité à s'exprimer en anglais et à évaluer le niveau de langue anglaise du candidat. La maîtrise de la langue anglaise participe, à une juste mesure, à pondérer le niveau de compétence professionnelle globale du candidat.

Suggestion de pratique d'évaluation :

La commission positionne d'abord le candidat sur la grille d'évaluation et trace son profil de compétences. Elle propose une note. Si nécessaire, cette note est ensuite pondérée en fonction du niveau de maîtrise en langue anglaise du candidat. L'explicitation de cette pondération apparaît dans la partie « justification du niveau de compétence atteint par le candidat » de la grille certificative.

Situation 3 :

La situation 3 est organisée au cours du deuxième semestre de l'année scolaire. Elle permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés :

- C3.1 – Choisir les matériels et mobiliers
- C3.2 – Assurer les opérations d'entretien et de rangement
- C3.3 – Mettre en place les matériels et mobiliers
- C4.8 – Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons
- C4.9 – Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons

Le candidat se voit remettre un sujet. Il organise son poste de travail et réalise le service imposé de 3 boissons, dont 2 vins. Les membres de la commission d'évaluation jouent le rôle des clients.

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant/formateur de spécialité et d'un professionnel. En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant/formateur du domaine professionnel.

Précisions :

Des grilles d'aide à l'évaluation des techniques de service sont proposées en fin du guide d'accompagnement pédagogique.

EPREUVE CERTIFICATIVE E2

Candidats relevant du CCF

Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat CCF Grille d'évaluation épreuve E2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale
Nom du candidat :	Session :..... Date :.....

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
SITUATION 1					
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	<i>Qualité de la communication</i>				
	<i>Dynamisation des ventes</i>				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	<i>Respect de la législation</i>				
	<i>Clarté de la lecture</i>				
	<i>Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise</i>				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	<i>Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise</i>				
SITUATION 2					
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	<i>Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation</i>				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	<i>Conformité de la tenue et de la posture professionnelles</i>				
	<i>Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle</i>				
C4.2 - Présenter les supports de vente	<i>Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés</i>				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	<i>Prise en compte des attentes du client</i>				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	<i>Réponses adaptées aux attentes des clients</i>				
	<i>Prise en compte des objectifs de vente</i>				
	<i>Qualité du vocabulaire utilisé</i>				
C4.6 - Favoriser la vente additionnelle	<i>Augmentation du chiffre d'affaires</i>				
C4.7 - Enregistrer la commande	<i>Conformité de la commande</i>				
SITUATION 3					
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers	<i>Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation</i>				
C3.2 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement	<i>Respect des protocoles de nettoyage</i>				
	<i>Respect des procédures de rangement</i>				
C3.3 - Mettre en place les matériels et mobiliers	<i>Installation optimisée au regard de la prestation</i>				
C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons	<i>Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson</i>				
	<i>Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons</i>				
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	<i>Présentation de la boisson conforme à la commande</i>				
	<i>Ouverture et service adaptés à la boisson</i>				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
					NOTE /20

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

Noms des évaluateurs - Signatures

-

-

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2
Candidats relevant de la forme ponctuelle

Rappel référentiel E2. Forme ponctuelle (écrite, pratique, orale) - Durée : 1h20 (120 pts)

Un sujet est remis au candidat, il dispose de 15 minutes de préparation.

Partie 1 : « Atelier de commercialisation » - Durée : 20 minutes (60 pts)

L'atelier 1 permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés:

- 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

Le candidat est mis en situation professionnelle d'accueil et de prise de commande en français et en anglais. Il utilise sa carte des vins et autres boissons, dont les caractéristiques sont définies dans l'annexe VI, pour prendre la commande des clients en fonction du sujet. Les membres de la commission d'évaluation jouent le rôle des clients.

Si le candidat ne fournit pas sa carte des vins et autres boissons dans les délais impartis, la commission d'évaluation met une carte professionnelle de son choix à la disposition du candidat.

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant/formateur de spécialité, d'un professionnel et d'un enseignant/formateur de langue anglaise. En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant/formateur du domaine professionnel.

Précision :

L'atelier de commercialisation n'est pas une épreuve de langue vivante à part entière, d'où l'absence de critères spécifiques dédiés à l'anglais dans la grille d'évaluation certificative.

Les échanges se déroulent donc en français et de manière opportune, en anglais. Seul l'enseignant/formateur en langue étrangère est habilité à s'exprimer en anglais et à évaluer le niveau de langue anglaise du candidat. La maîtrise de la langue anglaise participe, à une juste mesure, à pondérer le niveau de compétence professionnelle globale du candidat.

Suggestion de pratique d'évaluation :

La commission positionne d'abord le candidat sur la grille d'évaluation et trace son profil de compétences. Elle propose une note. Si nécessaire, cette note est ensuite pondérée en fonction du niveau de maîtrise en langue anglaise du candidat. L'explicitation de cette pondération apparaît dans la partie « justification du niveau de compétence atteint par le candidat » de la grille certificative.

Partie 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes (24 pts)

L'atelier 2 permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés :

C3.4 – Choisir les vins et autres boissons

C4.3 – Animer un point de vente et mettre en avant une boisson

C5.1 – Rédiger la carte des vins et autres boissons

C5.2 – Actualiser la carte des vins et autres boissons

1 – Présentation de la carte des vins et autres boissons. Durée : 15 minutes (12 pts) :

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.

La présentation orale se déroule sur une durée de 15 minutes, répartie en 5 minutes de présentation et 10 minutes de questionnement.

En l'absence de remise de carte, la commission d'évaluation attribue 0 pt.

2 - Proposition d'animation commerciale. Durée : 15 minutes (12 pts) :

Le candidat remet à la commission d'évaluation au moins trois fiches descriptives et analytiques d'animations commerciales qu'il a réalisées au cours de sa formation ou pendant son expérience professionnelle.

La commission sélectionne une fiche. Le candidat la présente, l'analyse puis répond aux questions de la commission d'évaluation.

La présentation orale se déroule sur une durée de 15 minutes, répartie en 5 minutes de présentation et 10 minutes de questionnement.

En l'absence de la remise de l'ensemble des trois fiches, le candidat n'est pas interrogé. La commission d'évaluation lui attribue la note de 0.

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant/formateur de spécialité et d'un professionnel. En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant/formateur du domaine professionnel.

Précision :

Un exemple de fiche descriptive d'animation commerciale est proposé en fin de guide d'accompagnement pédagogique.

Partie 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes (36 pts)

L'atelier 3 permet d'évaluer l'acquisition de tout ou partie des compétences et leurs savoirs associés :

C3.1 – Choisir les matériels et mobiliers

C3.2 – Assurer les opérations d'entretien et de rangement

C3.3 – Mettre en place les matériels et mobiliers

C4.8 – Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons

C4.9 – Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons

Le candidat organise son poste de travail et réalise le service de 3 boissons, dont 2 vins selon des techniques demandées par la commission. Les membres de la commission d'évaluation jouent le rôle des clients.

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant/formateur de spécialité et d'un professionnel. En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant/formateur du domaine professionnel.

Précision :

Des grilles d'aide à l'évaluation des techniques de service sont proposées en fin du guide d'accompagnement pédagogique.

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2

Candidats relevant de la forme ponctuelle

Exemple de sujet - SUJET N° 0000

Mention complémentaire « Sommellerie »

SESSION 000

ÉPREUVE E2

Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale (UP2)

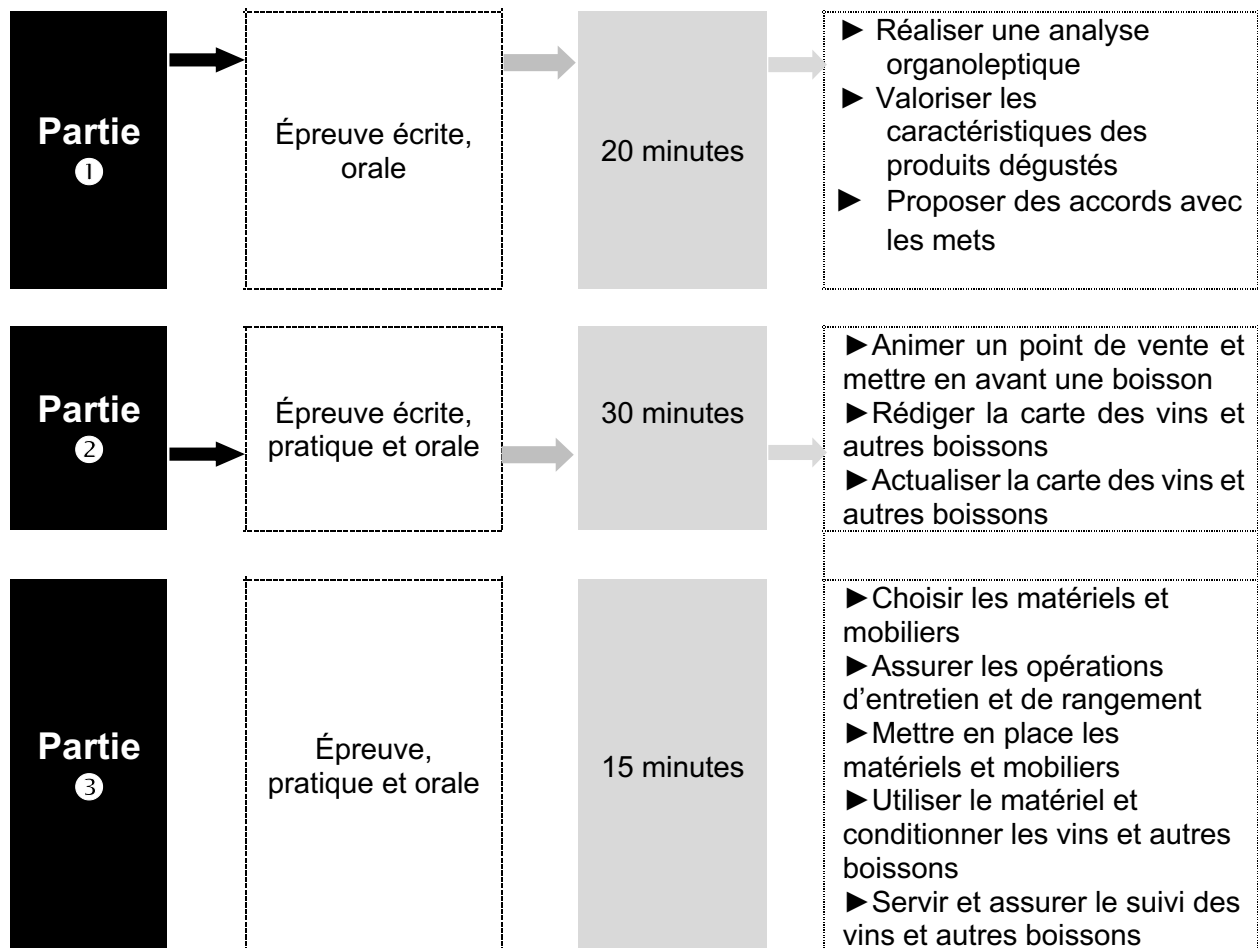
Coefficient 6

Durée : 1H20 dont 15 minutes de préparation

CONCEPT DE RESTAURATION : BISTRONOMIQUE

Cette épreuve se décompose en 3 parties
La commission d'évaluation joue le rôle des clients.

Vous disposez de 15 minutes de préparation en début d'épreuve



Partie 1 : « Atelier commercialisation ». - Durée : 20 minutes

Vous êtes sommelier dans l'équipe du restaurant pour lequel vous avez mis en place une carte des vins. La cuisine proposée est **en lien avec le concept bistronomique choisi**, inventive avec des produits frais disponibles en circuit court. Le restaurant est ouvert du mardi au samedi, au déjeuner. Pour satisfaire les envies de chacun, l'établissement propose un menu du marché avec choix à 39 € qui répond parfaitement à la demande de la clientèle locale. Une expérience qui ouvre sur la découverte de nouveaux goûts, de nouvelles textures. Tous les vins sont sélectionnés par vos soins.

Dans ce cadre et **à l'aide de votre carte des boissons personnelle**, vous prenez la commande des boissons de vos trois clients dont un anglais. Ils ont déjà commandé les éléments suivants :

EXTRAIT DU MENU BISTRONOMIQUE	COMMANDE CLIENTS
<p>ENTREE SAUMON Tartare de saumon fumé par nos soins – citron caviar - marinade coco – coriandre – agrumes.</p> <p>PLATS LIEU JAUNE Lieu jaune à la plancha – coquillages – butternut en trois textures- émulsions iodée – feuilles croustillantes au piment d'Espelette</p> <p>BŒUF Basse côte de bœuf – pulpe de panais – salsifis rôtis au thym- croustillant de panais – gel de poire</p> <p>FROMAGE ou DESSERT MONT D'OR Crème de mont d'or en montgolfière, pommes de terre fondantes, crumble de noix.</p> <p>VACHERIN Crémeux clémentine - coriandre, meringue croustillante, clémentines caramélisées, crème fouettée, sorbet clémentine.</p>	<div style="border: 2px solid black; padding: 10px;"> <p>TABLE : 8</p> <p>COUVERTS : 3</p> <p style="text-align: center;">3 x 39€</p> <p style="text-align: center;"><i>3 tartare de saumon</i></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><i>2 lieu jaune</i></p> <p style="text-align: center;"><i>1 boeuf sgt</i></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><i>1 mont d'or</i></p> <p style="text-align: center;"><i>2 vacherin</i></p> </div>

En tant que sommelier il est attendu de vous de :

- choisir les vins et autres boissons
- accueillir et prendre congé de vos clients
- présenter votre support de vente
- recueillir les besoins de votre clientèle
- conseiller, argumenter et gérer les objections
- favoriser la vente additionnelle
- enregistrer la commande

Partie 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes

1 – Présentation de la carte des vins et autres boissons. Durée : 15 minutes

Vous explicitez et justifiez vos choix ainsi que la méthodologie adoptée pour concevoir votre carte des vins et autres boissons. Vous répondez aux questions de la commission d'évaluation.

2 - Proposition d'animation commerciale. Durée : 15 minutes

Vous remettez à la commission d'évaluation vos trois fiches descriptives d'animations commerciales, réalisées au cours de votre formation ou dans le cadre de votre expérience professionnelle.

Vous présentez et analysez la fiche choisie par la commission d'évaluation. Vous répondez à ses questions.

Partie 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes

Vos clients ont commandé 3 boissons mises à votre disposition. Vous organisez votre poste de travail et réalisez **le service** de ces 3 boissons :

- 1 vin rosé à aérer
- 1 vin rouge à décanter
- 1 café expresso

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2

Candidats relevant de la forme ponctuelle

Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel Grille d'évaluation épreuve E2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale Durée : 1h20 dont 15 minutes de préparation
Numéro du candidat :	Session :..... Date :.....

PARTIE 1 : « Atelier de commercialisation » - Durée : 20 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	<i>Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation</i>				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	<i>Conformité de la tenue et de la posture professionnelles</i>				
	<i>Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle</i>				
C4.2 - Présenter les supports de vente	<i>Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés</i>				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	<i>Prise en compte des attentes du client</i>				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	<i>Réponses adaptées aux attentes des clients</i>				
	<i>Prise en compte des objectifs de vente</i>				
	<i>Qualité du vocabulaire utilisé</i>				
C4.6 - Favoriser la vente additionnelle	<i>Augmentation du chiffre d'affaires</i>				
C4.7 - Enregistrer la commande	<i>Conformité de la commande</i>				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
					Note / 60

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

PARTIE 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	<i>Qualité de la communication</i>				
	<i>Dynamisation des ventes</i>				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	<i>Respect de la législation</i>				
	<i>Clarté de la lecture</i>				
	<i>Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise</i>				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	<i>Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise</i>				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 24					

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

PARTIE 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers	<i>Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation</i>				
C3.2 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement	<i>Respect des protocoles de nettoyage</i>				
	<i>Respect des procédures de rangement</i>				
C3.3 - Mettre en place les matériels et mobiliers	<i>Installation optimisée au regard de la prestation</i>				
C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons	<i>Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson</i>				
	<i>Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons</i>				
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	<i>Présentation de la boisson conforme à la commande</i>				
	<i>Ouverture et service adaptés à la boisson</i>				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 36					

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

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel GRILLE d'évaluation épreuve E2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale Durée : 1h20 dont 15 minutes de préparation
Numéro du candidat :	Session :..... Date :.....

SYNTHÈSE PARTIE 1 + PARTIE 2 + PARTIE 3

Note PARTIE 1	
Noms des évaluateurs - Signatures	
-	/60
-	
Note PARTIE 2	
Noms des évaluateurs - Signatures	
-	/24
-	
Note PARTIE 3	
Noms des évaluateurs - Signatures	
-	/36
-	
TOTAL	/120
NOTE épreuve E2 sur 20	/20
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :	

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2
Candidats relevant de la forme ponctuelle
Exemple de rotation épreuve

Roulement sur la base de 6 candidats avec 2 commissions d'évaluation :

		Accueil 7h30		Convocation des tous les candidats et explication du déroulement de l'épreuve Tirage au sort des numéros de passage		
		Partie 1 « Atelier de commercialisation » - Durée : 20 minutes (60 pts)		Partie 2 « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes (24 pts)		Partie 3 « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes (36 pts)
	Candidat	mise de loge 15'	Atelier 20 '	horaires	Atelier 30 '	Atelier 15 '
Commission 1	1	8h00	8h15 - 8h35	8h40-9h10	1 . Présentation de la carte des vins et autres boissons : 15' 2 . Proposition d'animation commerciale : 15 '	9h15 - 9h30
	2	9h25	9h40-10h00	10h05-10h35	1 . Présentation de la carte des vins et autres boissons : 15' 2 . Proposition d'animation commerciale : 15 '	10h40 - 10h55
	3	10h50	11h05-11h25	11h30-12H00	1 . Présentation de la carte des vins et autres boissons : 15' 2 . Proposition d'animation commerciale : 15 '	12h05 - 12h20
Commission 2	4	8h00	8h15 - 8h35	8h40-9h10	1 . Présentation de la carte des vins et autres boissons : 15' 2 . Proposition d'animation commerciale : 15 '	9h15 - 9h30
	5	9h25	9h40-10h00	10h05-10h35	1 . Présentation de la carte des vins et autres boissons : 15' 2 . Proposition d'animation commerciale : 15 '	10h40 - 10h55
	6	10h50	11h05-11h25	11h30-12H00	1 . Présentation de la carte des vins et autres boissons : 15' 2 . Proposition d'animation commerciale : 15 '	12h05 - 12h20

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2
Exemple de fiche descriptive et analytique
d'animation commerciale

E2 – ORGANISATION ET MISE EN ŒUVRE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Nom :
Prénom :
Etablissement :

FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉS

N° ... /3

COMPÉTENCE

C4.3 Animer un point de vente et mettre en avant une boisson

ANIMATION COMMERCIALE

Thème de l'animation commerciale

Objectifs fixés par l'entreprise

Planification de l'organisation de l'activité

Les moyens matériels et humains mis en œuvre

Analyse de l'animation

Points de satisfaction :

Points d'amélioration de l'action :

ÉPREUVE CERTIFICATIVE E2
Grilles d'aide à l'évaluation des techniques de service

Décantation d'un vin sujet à une présence de dépôt et son service

MISE EN PLACE	<input checked="" type="checkbox"/>
Maîtriser le port de plateau pour le transport du matériel Adapter la verrerie nécessaire au service du vin	
Disposer sur le guéridon : un verre différent de ceux des clients, un bougeoir, une soucoupe pour présenter le bouchon, une petite serviette en papier pour essuyer le goulot, une carafe adaptée au type de vin.	
CONDITIONNEMENT DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Choisir un support qui permettra la décantation directe	
A la cave du jour, faire glisser le support sous la bouteille (c'est le support qui va à la bouteille et non l'inverse) et la positionner délicatement	
PRÉSENTATION DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter la bouteille à la personne qui l'a commandée. Pour voir l'étiquette, le client ne doit pas se retourner	
Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime, le nom du propriétaire ou du négociant à haute et intelligible voix	
OUVERTURE DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Au cours de cette phase, la bouteille ne doit pas tourner, la poser de telle sorte qu'elle soit prête à être débouchée sans autre manipulation	
Couper proprement la capsule sous la bague avec le couteau sommelier, inutile de la retirer entièrement Essuyer le goulot de la bouteille avec la petite serviette en papier ou avec le linceul	
Ne pas transpercer le miroir du bouchon, le retirer délicatement, sans faire de bruit, le dévisser, le contrôler en le sentant discrètement, le poser sur la soucoupe Essuyer le goulot à nouveau	
Avec élégance et discrétion, incliner légèrement la bouteille et se servir un peu de vin pour le contrôler (une légère rotation du haut du corps suffit)	

DECANTATION	<input checked="" type="checkbox"/>
Allumer la bougie avec une allumette en la grattant vers soi, l'éteindre sans souffler dessus et la remettre dans sa boîte	
Transvaser le vin en versant doucement le long des parois de la carafe quand le dépôt arrive à l'épaule de la bouteille, ralentir et stopper la décantation	
Vérifier le résultat : quantité de vin restant dans la bouteille et l'état de propreté du guéridon	
SERVICE DU VIN	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter le bouchon, servir un peu de vin au client qui a commandé et solliciter son avis	
Servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et la quantité versée. Ne pas prendre le verre du client à la main. Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté. Essuyer la goutte après le service de chaque convives.	
Éteindre la bougie sans souffler dessus, débarrasser son matériel avec efficacité	

Carafage d'un vin jeune

MISE EN PLACE ET CONDITIONNEMENT DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Maîtriser le port de plateau pour le transport du matériel Adapter la verrerie nécessaire au service du vin	
Disposer sur le guéridon : un verre différent de ceux des clients, une soucoupe pour présenter le bouchon, une petite serviette en papier pour essuyer le goulot, une carafe adaptée au type de vin	
Choisir un support qui permettra le carafage direct	
PRÉSENTATION DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter la bouteille à la personne qui l'a commandée. Pour voir l'étiquette, le client ne doit pas se retourner	
Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime, le nom du propriétaire ou du négociant à haute et intelligible voix	
OUVERTURE DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Au cours de cette phase, la bouteille ne doit pas tourner, la poser de telle sorte qu'elle soit prête à être débouchée sans autre manipulation	
Couper proprement la capsule sous la bague avec le couteau sommelier, inutile de la retirer entièrement Essuyer le goulot de la bouteille avec la petite serviette en papier ou avec le linceul	
Ne pas transpercer le miroir du bouchon, le retirer délicatement, sans faire de bruit, le dévisser, le contrôler en le sentant discrètement, le poser sur la soucoupe Essuyer le goulot à nouveau	
Avec élégance et discrétion, se servir un peu de vin pour le contrôler (une légère rotation du haut du corps suffit)	
CARAFAGE DU VIN	<input checked="" type="checkbox"/>
Transvaser le vin dans la carafe	
Vérifier l'état de propreté du guéridon	

SERVICE DU VIN	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter le bouchon, servir un peu de vin au client qui a commandé et solliciter son avis	
<p>Servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et la quantité versée.</p> <p>Ne pas prendre le verre du clients à la main. Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté. Essuyer la goutte après le service de chaque convive.</p>	
Débarrasser son matériel avec efficacité	

Ouverture d'un vin effervescent

MISE EN PLACE ET CONDITIONNEMENT DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Maîtriser le port de plateau pour le transport du matériel Adapter la verrerie nécessaire au service du vin	
Disposer sur le guéridon : un verre différent de ceux des clients, une soucoupe pour présenter le bouchon, une petite serviette en papier pour essuyer le goulot et un dessous de bouteille	
Mettre la bouteille dans un seau à rafraichir, adapter la quantité de glaçon et d'eau	
Approcher un stand à vin (si disponible) et transporter la bouteille en toute sécurité (sanglage)	
PRÉSENTATION DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Prendre la bouteille par le goulot, laisser égoutter légèrement sans secouer Présenter la bouteille à la personne qui l'a commandée. Pour voir l'étiquette, le client ne doit pas se retourner	
Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime, le nom du propriétaire ou du négociant à haute et intelligible voix	
OUVERTURE DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Laisser la bouteille hors du seau inciser la collerette à l'aide de la lame du couteau sommelier et la mettre dans sa poche	
D'une main saisir le col tout en conservant le pouce au-dessus du bouchon, détordre la boucle du muselet, en écarter les branches De l'autre saisir le corps de la bouteille, effectuer une rotation tout en maintenant la pression jusqu'à extraction du bouchon	
Sentir le bouchon, le poser sur la soucoupe et essuyer le goulot de la bouteille avec la petite serviette en papier ou avec le linceul	
Avec élégance et discrétion, se servir un peu de vin effervescent pour le contrôler (une légère rotation du haut du corps suffit)	

SERVICE DU VIN	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter le bouchon, son muselet et la plaque Servir un peu de vin effervescent au client qui a commandé et solliciter son avis	
Servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et la quantité versée. Ne pas prendre le verre du clients à la main. Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté. Essuyer la goutte après le service de chaque convive.	
Débarrasser son matériel avec efficacité	

Service d'un vin au panier

MISE EN PLACE	<input checked="" type="checkbox"/>
Maîtriser le port de plateau pour le transport du matériel Adapter la verrerie nécessaire au service du vin	
Disposer sur le guéridon : un verre différent de ceux des clients, un bougeoir, une soucoupe pour présenter le bouchon, une petite serviette en papier pour essuyer le goulot.	
CONDITIONNEMENT DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Choisir un support qui permettra la décantation directe	
A la cave du jour, faire glisser le support sous la bouteille (c'est le support qui va à la bouteille et non l'inverse) et la positionner délicatement	
PRÉSENTATION DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter la bouteille à la personne qui l'a commandée. Pour voir l'étiquette, le client ne doit pas se retourner	
Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime, le nom du propriétaire ou du négociant à haute et intelligible voix	
OUVERTURE DE LA BOUTEILLE	<input checked="" type="checkbox"/>
Au cours de cette phase, la bouteille ne doit pas tourner, la poser de telle sorte qu'elle soit prête à être débouchée sans autre manipulation	
Couper proprement la capsule sous la bague avec le couteau sommelier, inutile de la retirer entièrement Essuyer le goulot de la bouteille avec la petite serviette en papier ou avec le linceul	
Ne pas transpercer le miroir du bouchon, le retirer délicatement, sans faire de bruit, le dévisser, le contrôler en le sentant discrètement, le poser sur la soucoupe Essuyer le goulot à nouveau	
Avec élégance et discrétion, incliner légèrement la bouteille et se servir un peu de vin pour le contrôler (une légère rotation du haut du corps suffit)	

SERVICE DU VIN	<input checked="" type="checkbox"/>
Présenter le bouchon, servir un peu de vin au client qui a commandé et solliciter son avis	
<p>Servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et la quantité versée.</p> <p>Ne pas prendre le verre du client à la main. Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté. Essuyer la goutte après le service de chaque convives.</p>	
ébarrasser son matériel avec efficacité	

Boisson autre que le vin

Critères d'aide à l'évaluation	<input checked="" type="checkbox"/>
Choisir le matériel adapté en fonction de la technique à réaliser	
Organiser son poste de travail en fonction des consignes	
Respecter les dosages	
Respecter la température de service	
Conformité du produit en vue de la commercialisation	
Respecter le temps imparti	
Faire preuve de rapidité	
Faire preuve d'efficacité	
...	

→ liste non exhaustive à adapter en fonction du sujet