



Référentiel de certification

Conseiller et promouvoir les vins de France

Objectif de la certification :

Le marché du vin français connaît un fort engouement et est reconnu pour la largeur de sa gamme et pour la qualité de ses vins. Classé au patrimoine culturel de l'Unesco, il bénéficie d'une reconnaissance tant nationale qu'internationale. Les Français lui associent des valeurs de tradition et de convivialité et lui accordent une place significative dans la culture française. Chaque région concentre de vastes domaines viticoles et une expertise pointue est attendue des professionnels de la restauration et de la distribution du vin, de la part de clients de plus en plus informés et exigeants. Aussi, le besoin de conseils et d'accompagnement des clients se développe avec le dynamisme du marché.

Ainsi, la certification a pour objectif l'acquisition ou le développement de compétences, des professionnels de la restauration, dans le conseil, la promotion et la valorisation des vins de France afin d'apporter une expertise et une satisfaction aux consommateurs et ainsi développer les ventes.

Public visé par la certification :

Professionnels de la restauration : Restaurateurs et serveurs

Prérequis d'entrée à la formation :

- Avoir l'âge minimum légal pour consommer des boissons alcoolisées (18 ans).
- Justifier de connaissances des fondamentaux du vin.
- Exercer une activité professionnelle dans le domaine de la restauration.

L'ensemble des prérequis est validé lors d'un entretien et d'un test de positionnement en amont du cursus formatif.

Prérequis d'inscription à la certification :

- Exercer une activité professionnelle dans le domaine de la restauration.
- Justifier d'un projet professionnel en lien avec la certification visée.
- Avoir suivi l'ensemble de la formation.

Durée du parcours de formation :

40 heures

Référentiel de certification

Conseiller et promouvoir les vins de France

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p>C1. Conseiller un vin de France à un client en décrivant les caractéristiques organoleptiques de celui-ci, le terroir et le cépage, les particularités et le style en fonction de la région de France afin de guider ses choix en fonction de ses goûts et de ses attentes.</p>	<p>Évaluation 1 : Compétence évaluée : C1 Épreuve pratique : Dégustation de deux vins de France à l'aveugle</p> <p>Il est demandé au candidat de déguster deux vins de France à l'aveugle et d'en décrire les caractéristiques sur la fiche de dégustation dédiée.</p> <p>Évaluation 2 : Compétences évaluées : C2, C3 et C5 Cas pratique écrit sur la construction et présentation d'une offre de vins de France</p>	<p>Qualité de la description des caractéristiques et de l'identité des vins :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les vins sont décrits en suivant une démarche détaillée et systémique (vue, odeur, goût). - Le candidat fait le lien entre le profil du vin et son cépage, son climat et son terroir. - Les caractéristiques propres à la région viticole des vins sont identifiées, exactes et détaillées. Le candidat décrit la topographie, le climat, le rôle du climat et du relief sur le vin, les types de sol, les particularités en termes de vinification, le cépage et ses caractéristiques. - Les facteurs et le style des vins sont correctement identifiés.
<p>C2. Construire une offre de vins de France diversifiée en tenant compte de l'origine, de la couleur, du type de vins, du profil gustatif, de facteurs qualitatifs, géographiques (vins locaux) et tarifaires afin de présenter une offre adaptée à la clientèle et aux prestations proposées par le restaurant.</p>	<p>A partir d'informations transmises au candidat (liste de vins, tarifs et contexte de la situation professionnelle, types de clients, etc) sur un cas pratique, il lui est demandé de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Constituer une offre de vins de France. ○ Proposer des actions (animation, dégustation) permettant de 	<ul style="list-style-type: none"> • L'offre de vin de France proposée tient compte des caractéristiques, de la qualité des vins, des tarifs, de leur origine, de leur région, de leur appellation et de leur potentiel de garde. • L'offre est diversifiée ; sont pris en compte les différents profils gustatifs. L'offre permet de varier les accords mets et vins possibles.

Référentiel de certification

Conseiller et promouvoir les vins de France

	<p>promouvoir l'offre de vin en cohérence avec le cas pratique.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Rédiger un argumentaire commercial sur un vin sélectionné. 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 grandes régions viticoles de France sont représentées. • L'offre élaborée tient compte du type de clientèle décrit dans le cas pratique.
<p>C3. Rédiger une carte des vins, ou une argumentation commerciale, claire, attractive, logiquement ordonnée et respectant la législation en vigueur afin de valoriser et promouvoir les vins de France présentés et faciliter le choix du client.</p>	<p>Le candidat doit argumenter et justifier ses choix.</p> <p>Évaluation 3 : <u>Compétence évaluée : C4</u></p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée sur une proposition d'accords mets et vins.</p> <p>Il est remis au candidat des informations sur une demande client : contexte, besoin, saison, goût du client et un menu.</p> <p>Le candidat doit proposer un vin de France adapté à chaque plat et à la demande du client et en faire une description détaillée terroir, cépage, caractéristique.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'argumentaire rédigé décrit les qualités et les caractéristiques du vin de manière précise, concise et attractive. Les phrases sont courtes et le vocabulaire utilisé est celui de la dégustation. L'argumentaire est accessible et compris facilement. Les termes et tournures de phrases utilisés sont positifs. • Les mentions légales sont présentes et respectées (Loi Evin) • La valeur ajoutée du vin présentée est décrite. • L'argumentaire commercial fait le lien entre les moments de consommation et le profil du vin. • L'argumentaire tient compte du contexte professionnel et du type de clientèle donné dans le cas pratique.
<p>C4. Conseiller un client sur les accords met et vins de France en respectant les équilibres aromatiques et gustatifs, en tenant compte de la région, du style du vin, de la gastronomie locale et du budget du client pour une association réussie.</p>	<p>Le candidat doit argumenter ses préconisations et ses choix.</p>	<p>L'accord met et vins proposé pour chaque plat est juste et équilibré. Les principes d'équilibre gustatif sont respectés. L'accord tient compte du style de vin, de la région, de la saison et de la gastronomie locale. Les goûts et le budget du client sont pris en compte. Le candidat justifie ses choix.</p>
<p>C5. Organiser des dégustations et des événements permettant à tous types de clients de découvrir l'offre de vins de France proposée par l'établissement pour promouvoir</p>		<p>L'évènement oenotouristique préconisé est détaillé. Ses modalités et son organisation sont décrites (cadre, lieu, ordre de dégustation,...) Les actions permettent la mise en avant de l'offre de vin de France et de la ou des régions viticoles. Les choix présentés sont justifiés et argumentés.</p>



Référentiel de certification

Conseiller et promouvoir les vins de France

les produits proposés, enclencher un acte d'achat et développer les ventes.		
---	--	--