



## **Référentiel emploi, compétences** **Connaître et promouvoir les vins de Provence**

### **Liste des matières :**

1. *a : Contexte de la certification*  
*b : Thèmes de la certification*
2. *Secteurs d'activités et types d'emploi*
3. *Tableau des compétences*
4. *Modalités et mise en œuvre de l'évaluation*

### **1/ a : Contexte de la certification :**

Les différents secteurs d'activités liés au monde du vin sont en fortes expansions. L'évolution du marché et des clients fait que les acteurs doivent être de plus en plus professionnels. Leurs clients sont mieux informés et toujours plus exigeants.

Ils doivent montrer une expertise pointue sur les vins de Provence qui ont une part de marché très importante dans le marché du vin autant en France qu'à l'international où ceux-ci sont très en vue. La Provence leader mondial du vin rosé sec et fruité est un acteur de premier plan. En France 30 % des vins consommés sont rosés.

Les acteurs du monde du vin doivent anticiper et répondre aux exigences sans cesse plus fortes de la part de leurs clients. Ils doivent être aptes à connaître la technique, les spécificités, typicités et les tendances fortes du marché des vins de Provence.

Ils doivent développer leurs capacités à sélectionner, déguster, servir, conseiller des vins de Provence avec justesse. Ils doivent optimiser leurs mises en œuvre et pouvoir proposer des événements visant à valoriser ces vins.

## **1/ b : Thèmes de la certification :**

La Provence viticole s'étend sur trois départements : Var, Bouches du Rhône et Alpes Maritimes.

L'enseignement concerne, l'ensemble des AOP, IGP, produites sur cette zone.

Nous abordons, la géographie, les types de sols, les climats, l'influence du relief, la vinification.

Nous abordons de manière très spécifique la dégustation des vins rouges, rosés et blancs. Les vins rosés font l'objet d'une attention particulière vu l'importance la production.

Une grande place est donnée également accords mets et vins, aux spécialités culinaires et à l'œnotourisme.

Les autres points sont développés dans les compétences.

Elle donne une expertise précise sur l'ensemble des vins de Provence, sous tous leurs aspects et offre une très grande montée en compétences de la part des apprenants.

## **2/Secteurs d'activités et types d'emploi**

<b>Secteurs d'activités</b>	<b>Métiers</b>
➤ Restauration.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Chef de cuisine.</li><li>• Manager de restaurant.</li><li>• Chef de rang.</li><li>• Maitre d'hôtel.</li><li>• Sommelier.</li><li>• Majordome.</li><li>• Tout autres métiers en relation de près ou de loin avec le vin.</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Commerces de détails.</li> <li>➤ Commerces de gros.</li> <li>➤ Moyenne et grande distribution.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caviste.</li> <li>• Épicerie alimentaire.</li> <li>• Equipier de cash and carry.</li> <li>• Responsable achat vins.</li> <li>• Responsable et équipier rayon vin.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Agents commerciaux.</li> <li>➤ Agents commerce international (Importateurs et exportateurs).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agent commercial indépendant.</li> <li>• Agent commercial secteur viticole.</li> <li>• VRP.</li> <li>• Importateur de vins.</li> <li>• Acheteur pour société de distribution à l'export.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tourisme.</li> <li>➤ Hôtellerie.</li> <li>➤ Œnotourisme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager d'hôtel.</li> <li>• Concierge.</li> <li>• Responsable voyage et tourisme.</li> <li>• Responsable et équipier caveau de vente.</li> <li>• Responsable séjour œnotourisme.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Secteur viticole.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vignerons.</li> <li>• Maître de chai.</li> <li>• Chef de culture.</li> <li>• Négociant en vins.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Demandeurs d'emploi.</li> <li>➤ Personnes en reconversion professionnelle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A définir selon projet.</li> </ul>

### 3/ Tableau des activités et des compétences

	<b>Compétences</b>
1/Sélectionner des vins de Provence : Achat et gestion.	Évaluer des vins de Provence afin d'élaborer une offre attractive et différenciante.
	Réaliser un choix de vins de Provence équilibré afin de satisfaire différents types de clientèle.
	Établir une planification des achats afin de présenter une sélection de vins de Provence adaptée aux marchés
2/Conseiller et servir des vins de Provence.	Conseiller des vins de Provence en fonction d'un plat à accompagner.
	Savoir mettre en œuvre un service approprié dans le but de valoriser les vins de Provence.
	Développer la communication verbale et non verbale auprès des clients pour vendre plus et mieux.
3/Organiser des évènements pour promouvoir les vins de Provence.	Développer une activité commerciale rentable autour des vins de Provence.
	Étudier les attentes d'une clientèle afin d'offrir une sélection adaptée.
	Imaginer et établir des concepts de ventes efficaces afin de vendre plus.

#### 4/Modalités et mise en œuvre de l'évaluation

<b>Modalités générales d'évaluations</b>	➤ Evaluation par les ressources : Dégustation de vins
	➤ Evaluation mise en situation professionnelle : Travail à réaliser selon consignes et situations. (carte des vins, tarifs fournisseurs etc.)
	➤ Evaluation mise en situation professionnelle : Travail à réaliser à partir de la demande d'un client.
	➤ Evaluation mise en situation professionnelle : Scénario au contact d'un client

## 5/Référentiel de compétences

TABLEAU COMPETENCES		
C1/Sélectionner des vins de Provence : Achat et gestion		
COMPETENCES EVALUEES	MODALITES D'EVALUATIONS	CRITERES DE CERTIFICATION
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>C1.1 : Évaluer des vins de Provence afin d'élaborer une offre attractive et différenciante.</b></li> <li>• <b>C1.2 : Réaliser un choix de vins de Provence équilibré afin de satisfaire différents types de clientèle.</b></li> <li>• <b>C1.3 : Établir une planification des achats afin de présenter une sélection de vins de Provence adaptée aux marchés.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>M1.1</b> : Rédaction d'un commentaire de dégustation d'un vin : Un vin est soumis à la dégustation, un contexte et une consigne sont donnés faisant un lien avec une situation professionnelle, l'apprenant doit l'évaluer.</li> <li>• <b>M1.2 et M1.3</b> : Réalisation d'une sélection de vins : à partir d'un support d'informations donné (tarifs, listes de vins, catalogue) et d'une consigne contextualisée dans une situation professionnelle, l'apprenant doit proposer et justifier à l'écrit une sélection de vins de Provence en fonction du type de clientèle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>C1.1</b> : Le protocole de dégustation est respecté : œil, nez bouche, conclusion sur le profil et style du vin. Le cépage est identifié. Les qualités et les défauts du vin sont décrits. Son aptitude au vieillissement est formulée. L'évaluation qualitative du vin est correcte.</li> <li>✓ <b>C1.2</b> : Proposition d'une offre en choisissant l'ensemble des AOP de Provence en faisant le lien avec la puissance et la finesse des vins.</li> <li>✓ <b>C1.3</b> : En fonction de l'établissement, proposition d'une sélection ou planification d'achat en lien avec la saison et le type de client.</li> </ul>

**TABLEAU COMPETENCES**

**C2/Conseiller et servir des vins de Provence**

COMPETENCES EVALUEES	MODALITES D'EVALUATIONS	CRITERES DE CERTIFICATION
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>C2.1 : Conseiller des vins de Provence en fonction d'un plat à accompagner.</b></li> <li>• <b>C2.2 : Savoir mettre en œuvre un service approprié dans le but de valoriser les vins de Provence.</b></li> <li>• <b>C2.3 : Développer la communication verbale et non verbale auprès des clients pour vendre plus et mieux.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>M2.1 et M2.3 :</b> Un oral ou un écrit d'accord mets et vins : à partir d'une consigne liée à une situation professionnelle l'apprenant doit conseiller des vins de Provence en recherchant ou en identifiant le besoin du client et en argumentant autour des accords mets et vins.</li> <li>• <b>M2.2 :</b> Une proposition de service de vin de Provence : en situation professionnelle et suivant une consigne, l'apprenant doit réaliser ou proposer la mise en œuvre du service d'un vin de Provence.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>C2.1 :</b> Prise en compte des désirs du client (Goût du vin, budget, région, couleur). Bon accord mets et vins ainsi qu'une justification auprès du client.</li> <li>✓ <b>C2.3 :</b> Présentation d'un vin selon un schéma clair pour le client (Couleur, région, AOP nom du vigneron, millésime).</li> <li>✓ <b>C2.2 :</b> Proposition de mise en œuvre ou service effectué dans les règles de l'art: efficacité, propreté, tact et discrétion. Respect des règles de préséance.</li> </ul>

**TABLEAU COMPETENCES**

**C3/Organiser des évènements pour promouvoir les vins de Provence.**

COMPETENCES EVALUEES	MODALITES D'EVALUATIONS	CRITERES DE CERTIFICATION
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>C3.1 : Développer une activité commerciale rentable autour des vins de Provence.</b></li> <li>• <b>C3.2 : Étudier les attentes d'une clientèle afin d'offrir une sélection adaptée.</b></li> <li>• <b>C3.3 : Imaginer et établir des concepts de ventes efficaces afin de vendre plus.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>M3.1</b> A l'oral ou à l'écrit : à partir d'une consigne liée à une situation professionnelle l'apprenant doit proposer une animation ou mise en avant d'un vin de Provence et en préciser les modalités d'organisation ainsi que sa promotion.</li> <li>• <b>M3.2 et M3.3</b> : Un écrit : rédaction d'une courte carte des vins ou d'un support promotionnel à partir d'une consigne demandée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>C3.1</b> : Proposition et détails d'organisation d'un événement Oenotouristique mettant en avant des vins de Provence.</li> <li>✓ <b>C3.3</b> : Rédaction d'un support de vente en respectant les obligations légales et les attentes des clients.</li> <li>✓ <b>C3.2</b> : Respect des codes de vente dans la création d'un chevalet de table ou promotionnel.</li> <li>✓ <b>C3.2</b> : Réaliser une offre promotionnelle en faisant le lien entre les moments de consommation et le profil du vin.</li> </ul>