

CONSEILLER ET SERVIR LE VIN AU RESTAURANT RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES ET D'ÉVALUATION

La certification s'adresse aux personnels de salle du restaurant effectuant le service et ayant à présenter et servir les vins inscrits sur leurs cartes.

La certification atteste des compétences acquises par les personnels de service de restaurant dans le conseil, la présentation et le service des vins sélectionnés pour accompagner les plats choisis par les clients.

Prérequis : expérience professionnelle d'un an minimum et aptitudes au service en salle auprès d'une clientèle dans le secteur de la restauration. candidat âgé de 18 ans minimum.

Validation des prérequis : Dossier de candidature avec contextualisation du besoin du futur candidat à la certification par rapport à son projet professionnel. Vérification de l'âge du candidat.

Situation de handicap : Tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adapté.

RÉFÉRENTIEL DE CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>C1. Explorer le contexte dans lequel le vin sera proposé et servi, en prenant en compte le socio style du client, le caractère professionnel ou personnel du repas, en l'interrogeant sur ses goûts, motivations et en vérifiant si celui-ci choisira un ou plusieurs vins pour accompagner les différents mets choisis, tout en faisant preuve de discernement entre ce qui est exprimé et ce qui ne l'est pas afin d'orienter les propositions qui seront faites.</p> <p>C2. Accorder les vins aux mets choisis, en s'appuyant sur l'ensemble de ses connaissances et en fonction des composantes et saveurs de chaque plat, des informations recueillies auprès du client (goûts, profil de vin, région, millésime, couleur, ...), ainsi que du budget acceptable afin de sélectionner les vins qui apporteront une proposition cohérente et qualitative.</p> <p>C3. Conseiller et argumenter sur les vins choisis, en faisant part des pratiques culturelles et œnologiques de leurs régions</p>	<p>E1. Epreuve théorique : Quiz de 80 questions à réaliser en 1 heure. (en lien avec l'ensemble des connaissances et compétences – C1 à C3).</p> <p>Ce quiz permet d'évaluer les connaissances du candidat sur 5 thèmes clés habituels, facilement compréhensibles et représentatifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>Connaissance générale du vin</u> (<i>régions, appellations, cépages, règlementation, histoire du vin, notions de vinification,...</i>) - <u>Le service du vin</u> (<i>conseil, conservation, service, verrerie, défauts, température de service, ...</i>) - <u>Les accords mets et vins</u> (<i>grandes règles d'accords</i>) 	<p>Critères d'évaluation de l'épreuve théorique E1</p> <p>La culture générale du vin</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat possède des notions clés de culture générale et historique des régions viticoles françaises - il identifie les cépages, styles et typicités des différentes régions viticoles et de leurs appellations - il sait attribuer les principaux cépages aux principales appellations françaises - il connaît les facteurs qui influencent les principaux styles de vin, notamment : cépages, terroir, savoir-faire - il dispose de notions sur les techniques de vinification

<p>d'origine, leurs cépages, styles et typicités liés à chaque terroir et en mettant en avant leurs caractéristiques (origine, niveau de qualité, millésime...), tout en faisant le lien avec les goûts et la sensibilité exprimées par le client pour mettre en avant les points de concordance et confirmer la sélection dans le respect des informations cadrées par la loi EVIN.</p> <p>C4. Théâtraliser l'ouverture et la présentation du vin à table, en soignant la découpe de la capsule, l'extraction professionnelle du bouchon, l'adaptation de la verrerie (verre à vin blanc, verre à vin rouge ou effervescent, ou selon la coutume régionale), le carafage éventuel selon le type de vin, la mise de la bouteille en seau à rafraîchir si nécessaire (avec la quantité d'eau et de glaçons adaptée), tout en s'adaptant le cas échéant à une situation de handicap éventuel du client afin que le plaisir des sens soit atteint.</p> <p>C5. Faire goûter le vin à table en respectant les règles de bienséance, en annonçant clairement la bouteille (appellation, nom du vin, millésime, classification, producteur, ...), en sortant le cas échéant la bouteille du seau, en plaçant l'étiquette face au client, afin de lui permettre de vérifier la bonne correspondance entre la promesse du vin et son choix.</p> <p>C6. Servir le vin dans les conditions optimales de consommation, en accompagnant le service d'un langage verbal et non verbal valorisant, en utilisant le vocabulaire spécifique de la dégustation mettant en avant la couleur, la robe, les cépages et arômes dominants, pour respecter le rituel permettant au client d'apprécier le moment et d'en garder un souvenir positif.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Conseil et vente du vin</u> (<i>argumentation commerciale, vocabulaire du vin, déterminer et cibler les goûts du client, valoriser le produit, ...</i>) - <u>La réglementation d'activité en lien avec la loi EVIN</u> 	<p>Le service du vin</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat maîtrise la conservation, le potentiel de garde des vins selon leur millésime et origine, il évalue leur apogée - il décrypte facilement les étiquettes et vérifie leur conformité réglementaire - il maîtrise les bonnes conditions de service du vin (aération, carafage, température, verrerie, ordre de service) <p>Les accords mets et vins</p> <ul style="list-style-type: none"> - il maîtrise les grands principes des accords mets et vins - il peut conseiller le client sur des accords mets et vins et proposer des accords innovants - il sait mettre en avant les produits par rapport aux saisonnalités et aux attentes des consommateurs <p>Conseil et vente du vin</p> <ul style="list-style-type: none"> - il connaît les grandes tendances de consommation - par l'échange avec le client, il sait déterminer ses goûts et attentes et faire une proposition de vin pertinente - il sait élaborer une présentation commerciale et utiliser le vocabulaire adapté pour mettre en valeur le produit - il sait élaborer une gamme ou une carte de vins cohérente et en effectuer la gestion - il possède des compétences satisfaisantes pour la gestion d'un point de vente et la sélection d'une gamme de vin <p>La dégustation</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat a une aptitude à la dégustation, selon une méthodologie professionnelle - il connaît les différents arômes et apprécie correctement l'équilibre des vins - il sait qualifier et décrire un vin de façon claire, identifier les familles aromatiques principales, en exprimer les caractéristiques et les défauts éventuels
--	--	--

	<p>E2. Épreuve pratique : Dégustation de deux vins anonymes, à réaliser en 1 heure.</p> <p>Il est demandé au candidat de décrire les vins qu'il goûte, de les identifier et de les évaluer de façon rigoureuse et précise. Pour chacun des vins, il complète la fiche de dégustation.</p> <p>Le candidat complète cette description par les conditions indispensables à une présentation et à un service de qualité. (en lien avec C1)</p> <p>Le candidat propose des accords mets et vins possibles avec chacun des vins, en fonction d'un descriptif de goûts d'une clientèle. (en lien avec C2)</p> <p>Pour chaque vin, il rédige un commentaire de présentation commerciale en vue de sa promotion et de sa vente à la clientèle. (en lien avec C3)</p>	<p>La loi Evin</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat connaît les grands principes encadrés par la loi EVIN liés à la publicité <p>Critères d'évaluation de l'épreuve pratique E2</p> <p>Cr1. Le candidat décrit correctement les caractéristiques organoleptiques des vins en suivant l'approche systémique (vue, odorat, goût, harmonie d'ensemble). Pour chaque vin, il décrit et évalue ses qualités (couleur, puissance des familles d'arômes, équilibre gustatif, potentiel de garde et d'évolution...) et ses défauts éventuels (goût de bouchon, réduction, oxydation...)</p> <p>Cr2. Le candidat liste les facteurs clés de succès d'un service de vin réussi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le respect des températures pour le maintien du vin dans ses conditions optimales - l'efficacité - la propreté du lieu et de la verrerie - la discrétion - la disponibilité - la capacité à mettre le vin en valeur <p>Cr3. Les accords mets et vins proposés par le candidat sont cohérents et relèvent d'une bonne harmonie en termes de goût et de saveur. La puissance du vin est harmonieuse par rapport aux mets proposés. Le candidat démontre sa prise en compte des goûts de la clientèle et ses choix sont réalisés en toute cohérence</p> <p>Cr4. L'argumentation commerciale rédigée repose sur un vocabulaire précis, en lien avec les techniques de dégustation de vin. La structure de l'argumentation est</p>
--	---	---

	<p>E3. Épreuve pratique : Mise en situation professionnelle d'un service en salle avec une sélection et une présentation de vin à un client, à réaliser en 15 min</p> <p>(Epreuve en lien avec l'ensemble des compétences de C1 à C6)</p> <p>Cette épreuve est réalisée sous forme de jeu de rôle soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en présentiel en salle d'examen - en visio avec l'évaluateur <p>Si le candidat est en emploi, et si cela est possible, l'épreuve se tient en situation professionnelle au sein du restaurant dans lequel il travaille.</p> <p>En amont de l'épreuve, le Candidat transmet à l'évaluateur la carte des vins et des mets de son établissement. A défaut, l'évaluateur lui communique des cartes théoriques.</p> <p>Le rôle du client est tenu par un collaborateur, l'employeur ou toute autre personne, auquel l'évaluateur communique un scénario.</p> <p>En fonction d'un repas choisi sur la carte par l'évaluateur, le candidat réalise le conseil, la présentation et le service d'un ou plusieurs vins, et met en œuvre l'ensemble des compétences attendues par la certification.</p> <p>Durant l'exercice, l'évaluateur évalue le candidat au moyen d'une grille de notation.</p>	<p>synthétique et respecte la méthode en inscrivant les arguments liés à la vue, au goût, à l'odorat et à l'harmonie d'ensemble. Le schéma utilisé par le candidat est clair et complet et permet de bien informer le client (couleur, région, appellation, caractéristiques principales, qualités, nom du producteur, millésime, ...)</p> <p>Critères d'évaluation de l'épreuve pratique E3</p> <p>Cr5. Le candidat cible les goûts et attentes du client et lui conseille un ou plusieurs vins en accord avec les plats choisis, en accompagnant ce conseil d'une argumentation valorisante et du vocabulaire spécifique dans le respect des informations encadrées par la loi EVIN</p> <p>Cr6. Le candidat élabore une argumentation commerciale, en faisant part des pratiques culturelles et œnologiques de leurs régions d'origine, leurs cépages, styles et typicités liés à chaque terroir et en mettant en avant leurs caractéristiques (origine, niveau de qualité, millésime...), tout en faisant le lien avec les goûts et la sensibilité exprimés par le client pour mettre en avant les points de concordance et confirmer la sélection</p> <p>Cr7. Le candidat théâtralise et maîtrise l'ouverture de la bouteille, la prise en compte des conditions optimales de consommation et de service (carafage, température, ...), la mise de la bouteille en seau à rafraîchir si nécessaire (avec la quantité d'eau et de glaçons adaptée), tout en s'adaptant le cas échéant à une situation de handicap éventuel du client afin que le plaisir des sens soit atteint</p> <p>Cr8. Le candidat fait goûter le vin à table en respectant les règles de bienséance ainsi que l'adaptation de la verrerie, en annonçant clairement la bouteille (appellation, nom du vin, millésime, classification, producteur, ...), en sortant la bouteille du seau, en plaçant l'étiquette face au client, afin</p>
--	--	---

	<p>À l'issue, il peut échanger avec le candidat sur les points éventuellement à préciser.</p>	<p>de lui permettre de vérifier la correspondance entre la promesse du vin et son choix</p> <p>Cr9. Le candidat sert le vin dans les conditions optimales de consommation, en accompagnant le service d'un langage verbal et non verbal valorisant, en utilisant le vocabulaire spécifique de la dégustation mettant en avant la couleur, la robe, les cépages et arômes dominants, pour respecter le rituel permettant au client d'apprécier le moment et d'en garder un souvenir positif</p>
<p>Réglementation d'activité : La loi EVIN</p> <p>Le 10 janvier 1991, Claude Évin a institué la loi relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme : la loi Évin, bien connue des professionnels de la filière viticole du fait des changements qu'elle a engendré. Concernant l'alcool, cette loi limite le droit de faire de la publicité pour des boissons alcoolisées, dont le vin. Le but : ne pas inciter les jeunes à consommer de l'alcool à outrance. La loi Évin encadre notamment les supports de publicité et leur contenu, avec un message obligatoire rappelant les risques de l'abus d'alcool.</p> <p>La publicité autorisée est limitée à l'indication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • du degré d'alcool • de la dénomination • de l'origine • de la composition du produit • du nom du fabricant et de son adresse • du mode d'élaboration • des modalités de vente • du mode de consommation • de la couleur de la robe • des caractéristiques olfactives et gustatives • des distinctions obtenues • des appellations d'origine 	<p>La prise en compte de la réglementation d'activité sera assurée lors de l'épreuve théorique E1.</p>	

<p>En 2016, la loi Évin est assouplie, au motif qu'une évocation de vin n'est pas toujours de la publicité. Il est donc possible de parler de vin et de faire référence à des régions de production, à des indications géographiques, à un terroir, à un itinéraire, au savoir-faire, à l'histoire ou au patrimoine culturel des boissons alcoolisées, sans que cela ne soit associé à de la publicité.</p>		
--	--	--