



CERTIFICAT « CONNAÎTRE ET CONSEILLER LE VIN »

Description de la certification

Introduction

La certification s'adresse aux professionnels, indépendants, salariés, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion, exerçant leurs fonctions dans les industries et commerces de gros et détail des vins, de la distribution et de la grande distribution alimentaire, de l'industrie hôtelière, de la restauration, de l'agriculture, de la viticulture et du tourisme. Elle peut également être passée par les amateurs de vin désireux de valider leurs connaissances.

La certification valide les compétences acquises en vin permettant une présentation et un conseil argumentés du vin.

Objectifs

- **Accroître** vos aptitudes dans la connaissance des vins français (régions, appellations, cépages, etc.)
- **Améliorer** votre niveau d'employabilité dans les métiers liés au vin
- **Evaluer** vos compétences en vin par le passage de nos épreuves
- **Valider** votre niveau de connaissances en vin et aptitude au conseil et à la « relation-client »

La validation de ces compétences va permettre d'élargir le champ des capacités des individus et ainsi participer à leur employabilité. Pour les entreprises qui les emploient, ces dernières pourront s'appuyer sur des collaborateurs aptes à apporter aux clients, tous les conseils en matière de vin renforçant ainsi la relation-client qui participe la pérennité de l'entreprise elle-même.



Programme de référence pour la formation préparatoire

Prérequis : inscription obligatoire au parcours de formation préparatoire auprès d'un organisme de formation partenaire habilité.

La préparation au certificat est articulée autour de 5 groupes de connaissances et compétences :

Module 1. Identifier et analyser les vins des différentes régions de France, afin de pouvoir les sélectionner, en s'inspirant des tendances actuelles du marché du vin, en prenant en compte le contexte historique et économique, les pratiques culturelles et œnologiques de leur région d'origine, leurs cépages, styles et typicités liés à chaque terroir, pour en apprécier les incidences, les classer, les hiérarchiser suivant des critères prédéfinis et permettre d'élaborer une présentation attractive et riche d'information ;

Module 2. Goûter et évaluer, en prenant soin de vérifier la conformité réglementaire des étiquettes, en appréciant la correspondance entre la promesse du vin et les goûts de la clientèle ciblée, le niveau de qualité recherché, afin de préconiser ceux qui seront présentés ;

Module 3. Faire partager à la clientèle, en s'appuyant sur un vocabulaire précis et imagé ainsi que sur une méthode systémique et synthétique (la vue, l'odorat, le goût, l'harmonie d'ensemble) pour les décrire à travers leurs qualités, leurs facteurs d'évolution, leur typicité, et ainsi délivrer des conseils reposant sur une perception optimale faisant preuve de maîtrise et de professionnalisme ;

Module 4. 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, pour mettre en valeur son bon accord avec les plats proposés et les goûts de la clientèle, permettant ainsi le développement des ventes ;

Module 5. Elaborer une argumentation commerciale, présentant les caractéristiques des vins (qualités, origine, niveau de qualité, millésime...), en tenant compte des goûts de la clientèle ciblée pour mettre en avant les points de concordance et aider à leur conseil, promotion et vente.

Déroulement des épreuves de l'examen et conditions d'obtention de la certification

Lieu de passage des épreuves

Les épreuves sont assurées en ligne à distance, ou en centre d'examen agréé. Dans tous les cas, les épreuves sont surveillées et se déroulent en temps synchrone.



L'épreuve théorique : QCM de 80 questions

Durée 1h, épreuve notée sur 400 points

Les questions sont réparties selon 4 thématiques :

- culture générale du vin (*régions, appellations, cépages, réglementation, histoire des vins français...*)
- viticulture et l'œnologie (*techniques du vin, conduite du vignoble, vinification, élevage, conditionnement, dégustation, ...*)
- économie du vin (*marchés France et Export, réseaux de distribution, réglementation*)
- conseil et le service du vin (*conseil, accords mets et vins, conservation des vins, carte des vins, service*)

L'épreuve pratique : QCM de dégustation de 2 vins

Durée 1h, épreuve notée sur 200 points (100 points par vin)

Vous recevrez à domicile, 2 échantillons de vins anonymés, et vous devrez :

- **décrire et évaluer** (la vue, l'odorat, le goût, l'harmonie d'ensemble, etc.) Il est demandé au candidat de décrire les vins qu'il goûte, de les identifier, de les décrire et de les évaluer de façon rigoureuse et précise. Pour chacun des vins, il complète la fiche de dégustation fournie, retraçant les différentes informations utiles à leur identification et appréciation ainsi qu'à leur vérification au regard des obligations d'informations réglementaires.
- **proposer** des accords mets et vins pour chacun des vins
- **rédiger** un commentaire de présentation commerciale en vue de sa promotion et de sa vente à la clientèle. Le candidat complète cette argumentation commerciale par les conditions indispensables à un service de qualité dans le cadre de la présentation du vin et de son service.

Conditions d'obtention de la certification

Pour valider la certification, le candidat doit obtenir 60% de réussite à chacun des 4 thèmes de la partie théorique à la partie pratique.

En cas de succès, vous recevez le certificat « CONNAÎTRE ET CONSEILLER LE VIN ».

Les compétences attestées

Culture générale du vin

notions clés de culture générale des régions viticoles françaises et des vins, valorisation des terroirs, identification des cépages, styles et typicités des différentes régions viticoles et de leurs appellations, attribution des principaux cépages aux principales appellations françaises



Viticulture et Oenologie

bonnes connaissances du sujet et des facteurs influençant les principaux styles de vin, connaissance des pratiques culturelles et œnologiques et de leur incidence sur les vins, décryptage facile des étiquettes et vérification de conformité réglementaire, connaissance de la réglementation viti-vinicole, maîtrise de la méthodologie de la dégustation, connaissance des arômes et appréciation de l'équilibre des vins, identification et description des différents sigles et labels de qualité, compréhension et échanges avec des professionnels sur la viticulture et l'œnologie

Economie du vin

identification de l'économie globale du vin, aptitude à trouver l'information et à analyser le marché, connaissance des tendances et attentes des consommateurs, aptitude à mettre en avant les produits par rapport aux saisonnalités et à leurs attentes, connaissance des circuits de distribution, fonctionnement et législation

Conseil, vente et service du vin

maîtrise de la conservation, du potentiel de garde des vins selon leur millésime et origine, évaluation de leur apogée, maîtrise des bonnes conditions de service du vin (aération, carafage, température, verrerie, ordre de service), compétences satisfaisantes pour la gestion d'un point de vente et la sélection d'une gamme de vin élaboration d'une gamme ou d'une carte de vins cohérente, et sa gestion, maîtrise des grands principes des accords mets et vins, aptitude au conseil Client sur des accords mets et vins et proposition d'accords innovants

Dégustation pratique du vin

description des caractéristiques organoleptiques des vins (vue, odorat, goût, harmonie d'ensemble), qualités et défauts éventuels, description du profil gustatif et des caractéristiques avec un vocabulaire riche, imagé et précis, hypothèses pertinentes du cépage dominant, région de production et appellation, connaissance des obligations d'informations réglementaires des étiquettes, aptitude aux accords mets et vins cohérents, avec une bonne harmonie de goût et de saveur, prise en compte des goûts du client, argumentation commerciale à l'aide d'un vocabulaire précis, en lien avec les techniques de dégustation, structure d'argumentation synthétique et respect de la méthode, bonne information du client, mise en évidence des facteurs clés d'un service de vin réussi

Certificat de niveau en vin - Capital Vin Sarl

Société au capital de 8.000 €, immatriculée au RCS Montpellier 439748005, Siret 43974800500030, Organisme de Formation Professionnelle n° 91340546534, Siège Social : RD 610 Fontmagne - 34160 CASTRIES (France), Tél : (+33) (0)4 67 02 28 28 - Portable : (+33) (0)6 15 38 45 01 - E.mail : contact@capital-vin.com.