

# PARCOURS DE CERTIFICATION

*Sommelier Caviste  
Ambassadeur en Gastronomie*

2024 - 2025



Franck Thomas Formation

# SOMMAIRE

## **1/Calendrier, programme et dates des évaluations**

## **2/Modalités de certification du titre de Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie**

### **2.1.0 Contrôle en cours de formation**

#### **2.1.1. Validation des acquis (VA) et partiels**

#### **2.1.2. Dossier EVENT**

#### **2.1.3. Projets créatifs sur le marketing digital**

### **2.2. Dossier de synthèse de pratique professionnelles (DSPP) (représentant environ 20% de la note finale)**

## **3/Accompagnement des personnes RQTH**

## **4/Procédures de l'accompagnement et du suivi des stagiaires**

## **5/Procédures de la délivrance de la certification**

### **5.1. Communication des résultats et délivrance du diplôme**

### **5.2. Processus de rattrapage et voie de recours**

## **6/Référentiel d'activités et de compétences du Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie (S.C.A.G.)**



# 1. CALENDRIER, PROGRAMME ET DATES D'ÉVALUATIONS

Voici ci-dessous le programme complet de la formation.

Vous y trouverez toutes les dates et thèmes des évaluations (VA) ainsi que les partiels.

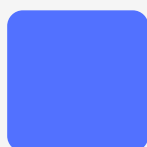
## LEGENDE

**VA** : Valorisation des acquis

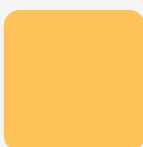
**DÉG** : Dégustation

AMV : Accords mets et vins

DI et DGS : Dégustation intuitive et géo-sensorielle



*Dossiers*



*Valorisation des acquis*



*Examen + Partiels*

# DATES IMPORTANTES

ANNÉE 2024 - 2025

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Mercredi 3 juillet 2024</b>    | VA BORDEAUX                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Lundi 26 août 2024</b>         | VA ALSACE + VA CHAMPAGNE                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Lundi 9 septembre 2024</b>     | VA PROVENCE-CORSE                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Mercredi 11 septembre 2024</b> | PARTIEL 1                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Mardi 22 octobre 2024</b>      | VA SERVICE                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Jeudi 24 octobre 2024</b>      | VA BOURGOGNE                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Lundi 4 novembre 2024</b>      | VA RHONE                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Jeudi 7 novembre 2024</b>      | REMISE PROJET DIGITAL ( À déposer sur le drive au lien suivant)<br><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1z6MHjKFKuogc97BHB-4HawDMzKb9KGI0?usp=share_link">https://drive.google.com/drive/folders/1z6MHjKFKuogc97BHB-4HawDMzKb9KGI0?usp=share_link</a>                  |
| <b>Lundi 25 novembre 2024</b>     | VA CENOLOGIE                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Mercredi 27 novembre 2024</b>  | VA SUD-OUEST                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Mercredi 8 janvier 2025</b>    | VA JURA SAVOIE + VA LEGISLATION                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Mardi 21 janvier 2025</b>      | VA LOIRE                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Jeudi 23 janvier 2025</b>      | VA DÉGUSTATION                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Jeudi 20 février 2025</b>      | VA SWOT + VA GESTION MANAGEMENT                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Vendredi 21 février 2025</b>   | PARTIEL 2                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Lundi 10 mars 2025</b>         | VA LANGUEDOC                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Jeudi 13 mars 2025</b>         | REMISE DOSSIER EVENT ( À déposer sur le drive au lien suivant)<br><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1z6MHjKFKuogc97BHB-4HawDMzKb9KGI0?usp=share_link">https://drive.google.com/drive/folders/1z6MHjKFKuogc97BHB-4HawDMzKb9KGI0?usp=share_link</a>                   |
| <b>Lundi 7 avril 2025</b>         | REMISE DOSSIER DSPP ( À déposer sur le drive au lien suivant+ imprimer et relié)<br><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1z6MHjKFKuogc97BHB-4HawDMzKb9KGI0?usp=share_link">https://drive.google.com/drive/folders/1z6MHjKFKuogc97BHB-4HawDMzKb9KGI0?usp=share_link</a> |
| <b>Mardi 8 avril 2025</b>         | VA VENTE + VA AUTRES BOISSONS                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Lundi 28 avril 2025</b>        | EXAMEN                                                                                                                                                                                                                                                                            |

VA → Valorisation des acquis

# PROGRAMME DE LA FORMATION

| Dates                  | Horaires      | Contenus                             | Modalités d'enseignement         | Formateur      | VA |
|------------------------|---------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------|----|
| jeudi 29 février 2024  | 9h00 - 12h30  | Présentation et accueil              | Présentiel                       | SA             |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Dégustation                          | Présentiel                       | SA             |    |
| vendredi 1 mars 2024   | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | SA             |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | SA             |    |
| mardi 12 mars 2024     | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Asynchrone (avec accompagnateur) | TNK            |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Asynchrone (avec accompagnateur) | TNK            |    |
| mercredi 13 mars 2024  | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Asynchrone                       | sans formateur |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Asynchrone                       | sans formateur |    |
| jeudi 14 mars 2024     | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Asynchrone (avec accompagnateur) | TNK            |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Asynchrone (avec accompagnateur) | TNK            |    |
| vendredi 15 mars 2024  | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Asynchrone                       | sans formateur |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Asynchrone                       | sans formateur |    |
| lundi 25 mars 2024     | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | SA             |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | SA             |    |
| mardi 26 mars 2024     | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | SA             |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | SA             |    |
| mercredi 27 mars 2024  | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | TNK            |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | TNK            |    |
| jeudi 28 mars 2024     | 9h00 - 12h30  | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | TNK            |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Certificat de dégustation            | Présentiel                       | TNK            |    |
| vendredi 29 mars 2024  | 9h00 - 12h30  | Fondamentaux - Œnologie jour 1       | Présentiel                       | VN             |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - AMV jour 1            | Présentiel                       | VN             |    |
| jeudi 18 avril 2024    | 9h00 - 12h30  | Fondamentaux - Œnologie jour 1       | Asynchrone                       | sans formateur |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - AMV jour 1            | Asynchrone                       | sans formateur |    |
| vendredi 19 avril 2024 | 9h00 - 12h30  | Vente - Technique de vente jour 1    | Asynchrone                       | sans formateur |    |
|                        | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - Service du vin jour 1 | Asynchrone                       | sans formateur |    |

|                         |               |                                          |            |                |                          |
|-------------------------|---------------|------------------------------------------|------------|----------------|--------------------------|
| lundi 27 mai 2024       | 9h00 - 12h30  | Vente - Théâtre jour 1                   | Présentiel | QK             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Vente - Théâtre jour 1                   | Présentiel | QK             |                          |
| mardi 28 mai 2024       | 9h00 - 12h30  | Vente - Théâtre jour 2                   | Présentiel | QK             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Vente - Théâtre jour 2                   | Présentiel | QK             |                          |
| mercredi 29 mai 2024    | 9h00 - 12h30  | Vente - Technique de vente jour 1        | Présentiel | SA             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - Service du vin jour 1     | Présentiel | SA             |                          |
| jeudi 30 mai 2024       | 13h30 - 17h00 | Région - Bordeaux jour 1                 | Présentiel | SA             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Région - Bordeaux jour 1                 | Présentiel | SA             |                          |
| vendredi 31 mai 2024    | 9h00 - 12h30  | Approfondissement                        | Asynchrone | sans formateur |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | FOAD - Bordeaux                          | FOAD       | BB             |                          |
| lundi 1 juillet 2024    | 9h00 - 12h30  | FOAD - anglais du vin                    | FOAD       | MO             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | FOAD - anglais du vin                    | FOAD       | MO             |                          |
| mardi 2 juillet 2024    | 9h00 - 12h30  | FOAD - Lien vin et terroir               | FOAD       | AN             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | FOAD - Lien vin et terroir               | FOAD       | AN             |                          |
| mercredi 3 juillet 2024 | 9h00 - 12h30  | Région - Alsace                          | Présentiel | AR             | VA BORDEAUX              |
|                         | 13h30 - 17h00 | Région - Champagne                       | Présentiel | AR             |                          |
| jeudi 4 juillet 2024    | 9h00 - 12h30  | Région - Alsace                          | Asynchrone | sans formateur |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Région - Champagne                       | Asynchrone | sans formateur |                          |
| vendredi 5 juillet 2024 | 9h00 - 12h30  | FOAD - anglais du vin                    | FOAD       | MO             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | FOAD - Terroir de Champagne              | FOAD       | GO             |                          |
| lundi 26 août 2024      | 9h00 - 12h30  | Vente - Technique de vente jour 2        | Présentiel | AR             | VA ALSACE + VA CHAMPAGNE |
|                         | 13h30 - 17h00 | Vente - Technique de vente jour 2        | Présentiel | AR             |                          |
| mardi 27 août 2024      | 9h00 - 12h30  | Révision - dégustation analytique et AMV | Présentiel | AR             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Culture gastronomique                    | Présentiel | AR             |                          |
| mercredi 28 août 2024   | 9h00 - 12h30  | Région - Provence                        | Présentiel | AR             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Région - Provence                        | Présentiel | AR             |                          |
| jeudi 29 août 2024      | 9h00 - 12h30  | Région - Corse                           | Présentiel | AR             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Vente - Technique de vente jour 3        | Présentiel | AR             |                          |
| vendredi 30 août 2024   | 9h00 - 12h30  | FOAD - anglais du vin                    | FOAD       | MO             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Région - Provence Corse                  | Asynchrone | sans formateur |                          |
| lundi 9 septembre 2024  | 9h00 - 12h30  | Fondamentaux - Service du vin jour 2     | Présentiel | SA             | VA PROVENCE-CORSE        |
|                         | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - Service du vin jour 2     | Présentiel | SA             |                          |
| mardi 10 septembre 2024 | 9h00 - 12h30  | Fondamentaux - AMV jour 2                | Présentiel | SA             |                          |
|                         | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - AMV jour 2                | Présentiel | SA             |                          |
| mercredi 11 septembre   | 9h00 - 12h30  | Région - Bourgogne jour 1                | Présentiel | SA             | PARTIEL 1                |

|                            |               |                                                                                          |                                  |                |                                   |
|----------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------------|-----------------------------------|
| 2024                       |               |                                                                                          |                                  |                |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Région - Bourgogne jour 1                                                                | Présentiel                       | SA             |                                   |
| jeudi 12 septembre 2024    | 9h00 - 12h30  | Région - Bourgogne jour 2                                                                | Présentiel                       | SA             |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Région - Bourgogne jour 2                                                                | Présentiel                       | SA             |                                   |
| vendredi 13 septembre 2024 | 9h00 - 12h30  | Région Bourgogne - intervention BIVB                                                     | Présentiel                       | Thierry GIVONE |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Région Bourgogne - intervention BIVB                                                     | Présentiel                       | Thierry GIVONE |                                   |
| lundi 21 octobre 2024      | 9h00 - 12h30  | FOAD - cidre et poiré                                                                    | FOAD                             | VT             | Bien déguster avant le cours FOAD |
|                            | 13h30 - 17h00 | FOAD - Symbolique du vin                                                                 | FOAD                             | FT             |                                   |
| mardi 22 octobre 2024      | 9h00 - 12h30  | Management                                                                               | Présentiel                       | SA             | VA SERVICE                        |
|                            | 13h30 - 17h00 | Management                                                                               | Présentiel                       | SA             |                                   |
| mercredi 23 octobre 2024   | 9h00 - 12h30  | Région - Rhone Jour 1                                                                    | Présentiel                       | SA             |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Région - Rhone Jour 1                                                                    | Présentiel                       | SA             |                                   |
| jeudi 24 octobre 2024      | 9h00 - 12h30  | Région - Rhone Jour 2                                                                    | Présentiel                       | SA             | VA BOURGOGNE                      |
|                            | 13h30 - 17h00 | Vente - Technique de vente jour 3                                                        | Présentiel                       | SA             |                                   |
| vendredi 25 octobre 2024   | 9h00 - 12h30  | Région - Rhone Jour 2                                                                    | Asynchrone                       | sans formateur |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | FOAD - Gérer et promouvoir un événement - Partie 1 : oenotourisme et événementiel du vin | FOAD                             | AG             |                                   |
| lundi 4 novembre 2024      | 9h00 - 12h30  | Fondamentaux - Œnologie jour 2                                                           | Présentiel                       | SA             | VA RHONE                          |
|                            | 13h30 - 17h00 | Fondamentaux - Œnologie jour 2                                                           | Présentiel                       | SA             |                                   |
| mardi 5 novembre 2024      | 9h00 - 12h30  | Région - Sud Ouest Jour 1                                                                | Présentiel                       | VN             |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Région - Sud Ouest Jour 1                                                                | Présentiel                       | VN             |                                   |
| mercredi 6 novembre 2024   | 9h00 - 12h30  | Région - Sud Ouest Jour 2                                                                | Présentiel                       | VN             |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Culture gastronomique                                                                    | Présentiel                       | VN             |                                   |
| jeudi 7 novembre 2024      | 9h00 - 12h30  | Région - Sud Ouest Jour 2                                                                | Asynchrone                       | sans formateur | REMISE PROJET DIGITAL             |
|                            | 13h30 - 17h00 | FOAD - Saké                                                                              | FOAD                             | KM             |                                   |
| vendredi 8 novembre 2024   | 9h00 - 12h30  | Merchandising                                                                            | Asynchrone (avec accompagnateur) | TNK            |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Merchandising                                                                            | Asynchrone (avec accompagnateur) | TNK            |                                   |
| lundi 25 novembre 2024     | 9h00 - 12h30  | Approfondissement géo-sensible                                                           | Présentiel                       | FToche         | VA ŒNOLOGIE                       |
|                            | 13h30 - 17h00 | Approfondissement géo-sensible                                                           | Présentiel                       | FToche         |                                   |
| mardi 26 novembre 2024     | 9h00 - 12h30  | Approfondissement géo-sensible                                                           | Présentiel                       | FToche         |                                   |
|                            | 13h30 - 17h00 | Approfondissement géo-sensible                                                           | Présentiel                       | FToche         |                                   |
| mercredi 27 novembre 2024  | 9h00 - 12h30  | Région - Jura                                                                            | Présentiel                       | TNK            | VA SUD-OUEST                      |
|                            | 13h30 - 17h00 | Région - Savoie                                                                          | Présentiel                       | TNK            |                                   |

|                           |               |                                                                                         |            |                |                                    |
|---------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------------|------------------------------------|
| jeudi 28 novembre 2024    | 9h00 - 12h30  | Législation                                                                             | Présentiel | TNK            |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Achat Gestion de cave                                                                   | Présentiel | TNK            |                                    |
| vendredi 29 novembre 2024 | 9h00 - 12h30  | FOAD - anglais du vin                                                                   | FOAD       | MO             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | FOAD - Toucher du vin                                                                   | FOAD       | CT             |                                    |
| lundi 6 janvier 2025      | 9h00 - 12h30  | Visite vignoble jour 1                                                                  | Présentiel | SA             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Visite vignoble jour 1                                                                  | Présentiel | SA             |                                    |
| mardi 7 janvier 2025      | 9h00 - 12h30  | Visite vignoble jour 2                                                                  | Présentiel | SA             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Visite vignoble jour 2                                                                  | Présentiel | SA             |                                    |
| mercredi 8 janvier 2025   | 9h00 - 12h30  | Région - Vallée de Loire jour 1                                                         | Présentiel | VN             | VA JURA SAVOIE +<br>VA LEGISLATION |
|                           | 13h30 - 17h00 | Région - Vallée de Loire jour 1                                                         | Présentiel | VN             |                                    |
| jeudi 9 janvier 2025      | 9h00 - 12h30  | Région - Vallée de Loire jour 2                                                         | Présentiel | VN             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Révision - dégustation analytique et AMV                                                | Présentiel | VN             |                                    |
| vendredi 10 janvier 2025  | 9h00 - 12h30  | FOAD - anglais du vin                                                                   | FOAD       | MO             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Région - Vallée de Loire jour 2                                                         | Asynchrone | sans formateur |                                    |
| lundi 20 janvier 2025     | 9h00 - 12h30  | Gérer et promouvoir un évènement -<br>Partie 2 : Réaliser un SWOT/PESTEL                | Asynchrone | sans formateur |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | FOAD - Gérer et promouvoir un<br>évènement - Partie 3 : Communication<br>évènementielle | FOAD       | AG             |                                    |
| mardi 21 janvier 2025     | 9h00 - 12h30  | Région - Languedoc Roussillon Jour 1                                                    | Présentiel | SA             | VA LOIRE                           |
|                           | 13h30 - 17h00 | Région - Languedoc Roussillon Jour 1                                                    | Présentiel | SA             |                                    |
| mercredi 22 janvier 2025  | 9h00 - 12h30  | Région - Languedoc Roussillon Jour 2                                                    | Présentiel | SA             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Révision - dégustation analytique et AMV                                                | Présentiel | SA             |                                    |
| jeudi 23 janvier 2025     | 9h00 - 12h30  | Vente - Technique de vente jour 4 - B to B                                              | Présentiel | SA             | VA DÉGUSTATION                     |
|                           | 13h30 - 17h00 | Vente - Technique de vente jour 4 - B to B                                              | Présentiel | SA             |                                    |
| vendredi 24 janvier 2025  | 9h00 - 12h30  | Région - Languedoc Roussillon Jour 2                                                    | Asynchrone | sans formateur |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | FOAD - Vins du Chili                                                                    | FOAD       | FHC            |                                    |
| lundi 17 février 2025     | 9h00 - 12h30  | Gérer et promouvoir un événement -Partie<br>4 : Réseaux sociaux                         | Asynchrone | sans formateur |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | FOAD - Gérer et promouvoir un<br>événement - Partie 5 : Communication<br>presse         | FOAD       | AG             |                                    |
| mardi 18 février 2025     | 9h00 - 12h30  | Région - vin du Monde Jour 1                                                            | Asynchrone | sans formateur |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | Région - vin du Monde Jour 1                                                            | Asynchrone | sans formateur |                                    |
| mercredi 19 février 2025  | 9h00 - 12h30  | FOAD - Comptabilité                                                                     | FOAD       | AM             |                                    |
|                           | 13h30 - 17h00 | FOAD - Comptabilité                                                                     | FOAD       | AM             |                                    |

|                          |               |                                                |            |                |                                       |
|--------------------------|---------------|------------------------------------------------|------------|----------------|---------------------------------------|
| jeudi 20 février 2025    | 9h00 - 12h30  | Région - vin du Monde Jour 2                   | Présentiel | SA             | VA SWOT + VA<br>GESTION<br>MANAGEMENT |
|                          | 13h30 - 17h00 | Région - vin du Monde Jour 2                   | Présentiel | SA             |                                       |
| vendredi 21 février 2025 | 9h00 - 12h30  | Région - vin du Monde Jour 3                   | Présentiel | SA             | PARTIEL 2                             |
|                          | 13h30 - 17h00 | Région - vin du Monde Jour 3                   | Présentiel | SA             |                                       |
| lundi 10 mars 2025       | 9h00 - 12h30  | Activité oenotouristique                       | Présentiel | TNK            | VA LANGUEDOC                          |
|                          | 13h30 - 17h00 | Activité oenotouristique                       | Présentiel | TNK            |                                       |
| mardi 11 mars 2025       | 9h00 - 12h30  | Région - Spiritueux jour 1                     | Présentiel | TNK            |                                       |
|                          | 13h30 - 17h00 | Région - Spiritueux jour 1                     | Présentiel | TNK            |                                       |
| mercredi 12 mars 2025    | 9h00 - 12h30  | Région - Bières                                | Présentiel | GA             |                                       |
|                          | 13h30 - 17h00 | Région - Bières                                | Présentiel | GA             |                                       |
| jeudi 13 mars 2025       | 9h00 - 12h30  | Région - Spiritueux jour 2                     | Asynchrone | sans formateur | REMISE DOSSIER<br>EVENT               |
|                          | 13h30 - 17h00 | Région - Spiritueux jour 2                     | FOAD       | FGabard        |                                       |
| vendredi 14 mars 2025    | 9h00 - 12h30  | FOAD - Café                                    | FOAD       | GD             |                                       |
|                          | 13h30 - 17h00 | FOAD - Thé                                     | FOAD       | HP             |                                       |
| lundi 7 avril 2025       | 9h00 - 12h30  | Révision - Quizz                               | Asynchrone | SA             | REMISE DOSSIER<br>DSPP                |
|                          | 13h30 - 17h00 | Révision - Quizz                               | Asynchrone | SA             |                                       |
| mardi 8 avril 2025       | 9h00 - 12h30  | Vente - Politique tarifaire                    | Présentiel | SA             | VA VENTE + VA<br>AUTRES BOISSONS      |
|                          | 13h30 - 17h00 | Vente - Politique tarifaire                    | Présentiel | SA             |                                       |
| mercredi 9 avril 2025    | 9h00 - 12h30  | Vente - Optimiser les supports de Vente        | Présentiel | SA             |                                       |
|                          | 13h30 - 17h00 | Vente - Optimiser les supports de Vente        | Présentiel | SA             |                                       |
| jeudi 10 avril 2025      | 9h00 - 12h30  | Révision - Dégustation GPS                     | Présentiel | SA             |                                       |
|                          | 13h30 - 17h00 | Révision - Dégustation GPS                     | Présentiel | SA             |                                       |
| vendredi 11 avril 2025   | 9h00 - 12h30  | Révision - vente et dégustation                | Présentiel | sans formateur |                                       |
|                          | 13h30 - 17h00 | Révision - vente et dégustation - examen écrit | Présentiel | sans formateur |                                       |
| lundi 28 avril 2025      | 9H00-17H00    | Examen oral                                    | Présentiel | SA             | EXAMEN                                |

# EXPLICATIONS SUR LES MODALITÉS D'ENSEIGNEMENT

Vous allez suivre des cours qui vous seront enseignés avec de différentes modalités pédagogiques :

- Présentiel – formation en présentiel, en centre de formation
- FOAD – formation à distance, vous et formateur en visio-conférence, vous êtes chez vous
- Asynchrone – formation à distance, en autonomie, sans formateur ni accompagnateur. La séance sera à suivre sur notre plateforme en ligne : [www.franckthomas.fr](http://www.franckthomas.fr).
- Asynchrone avec un accompagnateur – formation à distance, en autonomie sur la plateforme en ligne, avec accompagnateur à votre disposition si besoin

Comme les rythmes sont différents, voici les détails sur les déroulements de cours en fonction du grand thème et des modalités d'enseignement.

| Grand thème               | Contenus                                 | Nb de jour en tout | Jour   | Modalité                       | Détails                                                                                                    |
|---------------------------|------------------------------------------|--------------------|--------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Certificat de dégustation | Dégustation intuitive et géo-sensorielle | 9                  | Jour 1 | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|                           |                                          |                    | Jour 2 | Asynchrone avec accompagnateur | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|                           |                                          |                    | Jour 3 | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|                           |                                          |                    | Jour 4 | Asynchrone avec accompagnateur | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|                           |                                          |                    | Jour 5 | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour                                  |

|              |                                                                                                              |      |                        |                                |                                                                                                            |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              |                                                                                                              |      |                        |                                | rejoindre la plateforme en ligne                                                                           |
|              |                                                                                                              |      | Jour 6 à Jour 9        | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
| Régions      | Toutes les régions                                                                                           | 23   | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              |                                                                                                              |      | 3 demi-journées (3h30) | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
| Vente        | Techniques de vente, théâtre, supports de vente, achats et gestion de cave, politique tarifaire, législation | 10,5 | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              |                                                                                                              |      | 5 demi-journées (3h30) | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
| Fondamentaux | œnologie                                                                                                     | 6    | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              |                                                                                                              |      | 3 demi-journées (3h30) | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|              | Accords Mets et Vins                                                                                         |      | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              |                                                                                                              |      | 3 demi-journées (3h30) | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|              | Service du vin                                                                                               |      | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              |                                                                                                              |      | 3 demi-journées (3h30) | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
| Projet       | Conférence et dossier œnotourisme                                                                            | 5    | 1 demi-journée (3h30)  | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|              |                                                                                                              |      | 3 demi-journées (3h30) | Asynchrone avec accompagnateur | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              |                                                                                                              |      | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              | Dossier œnotourisme                                                                                          |      | 1 demi-journée (3h30)  | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|              |                                                                                                              |      | 1 demi-journée (3h30)  | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              | Mener une dégustation de groupe                                                                              |      | 1 jour                 | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
| FOAD         | Thèmes FOAD                                                                                                  | 10   | 20 demi-journées       | FOAD                           | A distance en ZOOM depuis son domicile                                                                     |
| Révisions    | Dégustation analytique                                                                                       | 3,5  | 3 demi-journées        | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|              | Quizz                                                                                                        |      | 2 demi-journées        | Asynchrone                     | RDV sur <a href="http://www.franckthomas.fr">www.franckthomas.fr</a> pour rejoindre la plateforme en ligne |
|              | Dégustation GPS                                                                                              |      | 2 demi-journées        | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |
|              | Vente et dégustation                                                                                         |      | 2 demi-journées        | Présentiel                     | En centre de formation                                                                                     |

NB : Les activités effectuées en asynchrone (individuelles ou en groupe) seront débriefées et complétées lors des séances en présentiel. Elles ne font pas l'objet d'une évaluation formelle prises en compte dans le cas du parcours de certification.

Nous vous rappelons cependant que l'assiduité et la participation aux activités sont les points centraux de la délivrance du diplôme de Sommelier-Caviste.

Sachez que votre progression dans les activités sera suivie et prise en compte.

# TROUSSEAUX PÉDAGOGIQUE

Durant votre année de formation vous avez le droit à un trousseau pédagogique.  
Ce trousseau comporte les éléments suivants :



## KIT ÉCOLE VIN DE BORDEAUX

A utiliser pour le cours  
avec Mathieu HUGUET  
(école Vin de Bordeaux)



## CARNET DE DÉGUSTATION



## VINO FUTUR



## KIT TOUCHER DU VIN

à utiliser pour le  
cours de Cyrille TOTA



## GUIDE VERT



## ABONNEMENT À LA RVF NUMÉRIQUE



## KIT DE VINOTTES (A&B)



## SOMMELIER PERSONNALISÉ



## ATLAS MONDIAL DU VIN



## MANUEL DE DÉGUSTATION



## AGENDA DU VIN

## 2. MODALITÉS DE CERTIFICATION DU TITRE DE SOMMELIER CAVISTE AMBASSADEUR EN GASTRONOMIE

La formation de **Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie (S.C.A.G.)** de **Franck Thomas Formation** permet de délivrer un titre de **Sommelier Caviste Ambassadeur En Gastronomie**.

Cette formation est certifiée par notre organisme grâce aux évaluations de nos formateurs en contrôle continu via un livret d'évaluation individuel. Cependant, vous allez devoir présenter le jour de l'examen final un dossier de preuves de pratiques professionnelles devant un jury de 5 personnes, qui évalueront également l'acquisition des connaissances et le projet professionnel.

Afin de mieux appréhender les modalités et les attentes des évaluations de la formation, nous vous invitons à lire attentivement les paragraphes suivants.



### 2.1.0. Contrôle en cours de formation

Ce contrôle représente environ 60% de la note finale.

Il est effectué sur la base du livret d'évaluation recensant l'ensemble des compétences nécessaires à l'obtention du titre et renseigné par les formateurs au fil de la progression pédagogique et des diverses évaluations pratiques et technologiques.

Le contrôle continue s'effectue sous forme : des validations des acquis, des partiels, du dossier EVENT et des projets créatifs autour du marketing digital (plus d'explications cf. 2.1.1, 2.1.2 et 2.1.3 ci-dessous).

Ce livret d'évaluation sera visé par chaque formateur ainsi que par le responsable pédagogique et présenté au jury en complément du dossier de preuves de pratiques professionnelles. Le jury sera donc souverain pour valider l'obtention de tout ou partie du titre.

## 2. MODALITÉS DE CERTIFICATION DU TITRE DE SOMMELIER CAVISTE AMBASSADEUR EN GASTRONOMIE

### 2.1.1. Validation des acquis (VA) et partiels

*Les validations des acquis (VA) et les partiels permettent la vérification continue de vos connaissances sur différentes régions vigneronnes françaises. Les sujets des validations des acquis sont les suivants :*

#### LES VA

VA Œnologie  
VA Rhône  
VA Provence - Corse  
VA Sud-Ouest  
VA Service  
VA Dégustation  
VA Jura-Savoie  
VA Bourgogne  
VA Bordeaux

VA Languedoc-Roussillon  
VA Loire  
VA Vente  
VA Alsace  
VA Champagne  
VA Spiritueux  
VA SWOT  
VA Gestion et management  
VA Législation  
VA Autres boissons

#### LES PARTIELS

Partiel 1 : épreuve écrite de dégustation + épreuve écrite sur un cas pratique + QCM de connaissances

Partiel 2 : épreuve écrite de dégustation + épreuve écrite d'accords mets et vins + QCM de connaissances + épreuve écrite sur un cas pratique



## 2. MODALITÉS DE CERTIFICATION DU TITRE DE SOMMELIER CAVISTE AMBASSADEUR EN GASTRONOMIE

### 2.1. Dossier EVENT

Le dossier EVENT concerne la validation du bloc 4 de la formation, la promotion. Vous aurez 3 sujets au choix, regroupant oenotourisme, évènementiel et communication autour du vin. Vous aurez la possibilité de le réaliser seul(e) ou en groupe.

### 2.2. Projet CREA

Tout au long de l'année, des projets créatifs autour du marketing digital seront demandés afin de participer à la validation du bloc 4 « Promotion » et bloc 5 « Gestion » du titre de Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie.

L'objectif premier de ces projets est de vous permettre d'acquérir des compétences en marketing digital et en promotion de votre établissement d'accueil.

Ce dossier est individuel.



### 2.3. Dossier de synthèse de pratique professionnelles (DSPP)

(représentant environ 20% de la note finale)

Élaboré dans le cadre du stage de formation, suite à vos expériences professionnelles antérieures ou se référant à la formation suivie, l'objectif sera de présenter un dossier valorisant les activités professionnelles réalisées en lien avec le titre de Sommelier-Caviste et ses compétences.

Ce dossier est individuel.



**Vous trouverez tous les sujets, consignes et conseils dont vous aurez besoin pour la réalisation de ces 3 dossiers sur votre plateforme en ligne dans "Mes Dossiers"**

# RÉSEAUX SOCIAUX



*C'est cool, mais encore ?  
Nous aussi souhaiterions faire partie de  
votre aventure   
que vous allez vivre avec le vin*

*Lorsque vous allez partager des stories en lien avec votre formation Sommelier  
Caviste, n'hésitez pas  
à nous « tagger » dessus !*

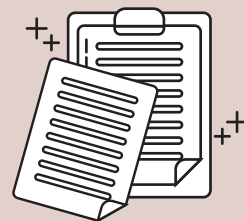


*Nous repartagerons vos stories ou photos sur notre compte  
Franck Thomas Formation pour les faire  
vivre à travers notre réseau !*

## 2.3. Épreuve finale

L'épreuve finale sera composée de deux parties :

- Les épreuves écrites :
  - Épreuve de dégustation (20 minutes)
  - Épreuve d'accords mets et vins (20 minutes)
  - QCM de connaissances (1 heure)
  - Carte des vins erronées (20 minutes)
- Les épreuves orales devant les Jury :
  - Présentation du dossier de synthèse de pratique professionnelle (DSPP) (12 minutes)
  - Épreuve de vente (mise en situation de vente) (8 minutes)



### *Description des épreuves orales*

En présence d'un jury composé de professionnels du service et de la sommellerie, vous allez présenter votre dossier de synthèse de pratiques professionnelles (DSPP).

Le jury va également étudier la synthèse du contrôle continu. Il pourra vous questionner sur les points clés de la formation et la pertinence de votre projet professionnel.

Vous serez mis(e) en situation de vente, soit dans un contexte de cave, soit dans un contexte de restaurant.

Vous trouverez ci-après le lien du tutoriel qui explique les épreuves orales de votre examen pour le titre de Sommelier Caviste :

[\*Cliquer ici pour voir le tutoriel\*](#)

Les personnes en situation de handicap (RQTH – reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé) bénéficient d'un temps supplémentaire lors des évaluations.

Un tiers du temps initialement prévu sera accordé en plus à toute personne en situation de handicap.



3

## Accompagnement des personnes RQTH

Voici donc la répartition du temps pour chaque évaluation :

*Temps initial*



Examen de préparation à l'oral  
5MIN

Examen final écrit: AMV  
20 MIN

Examen final oral  
20 MIN

VA  
20 MIN

Partiel (DEG+AMV)  
20 MIN+20 MIN

QCM  
1H

Examen final écrit: DEG  
20 MIN

Examen final oral  
27 MIN

VA  
27 MIN

Examen de préparation à l'oral  
7 MIN

Examen final écrit: AMV  
27 MIN

QCM  
1H23

Examen final écrit: DEG  
27 MIN

*Temps pour  
stagiaire RQTH*



Partiel (DEG+AMV)  
27 MIN+27 MIN

## 4. PROCÉDURES DE L'ACCOMPAGNEMENT ET DU SUIVI DES STAGIAIRES



Le suivi des apprenants est au cœur des préoccupations de Franck Thomas Formation. Afin d'éviter des ruptures de parcours, deux indicateurs sont surveillés pour déclencher la procédure d'accompagnement personnalisé :

- si le score à trois valorisations des acquis (VA) est inférieur à 40% d'acquisition des compétences visées.
- si le taux d'absentéisme du stagiaire dépasse 20% sur une période de 2 mois.



*Si l'un de ces deux indicateurs est présent, la procédure d'accompagnement personnalisé est mise en place :*

- un entretien avec le formateur référent et le responsable pédagogique est prévu sous 8 jours ;
- un entretien avec le formateur référent et le responsable pédagogique est prévu 1 mois après le test d'auto-évaluation des difficultés.



## 5. Procédures de la délivrance de la certification

### 5.1. Communication des résultats et délivrance du diplôme

À la suite des épreuves et à l'issue de la délibération du Jury, vous serez informé(e) par mail et par courrier de :

- l'attribution totale de la certification (réussite) s'il a montré lors de l'examen la maîtrise de l'ensemble des compétences requises pour le diplôme,
- l'attribution d'une partie du diplôme (réussite partielle),
- le refus de la certification (échec).



### 5.2. Processus de rattrapage et voie de recours

En cas de validation partielle ou d'échec lors de sa session de validation de la formation, vous aurez la possibilité d'un rattrapage organisé lors des prochaines sessions.

En cas de réussite partielle de la certification :

- vous disposez d'un délai maximum de 5 ans pour vous représenter à la journée d'évaluation de la formation.

En cas d'échec total de la certification :

- vous pouvez vous représenter autant de fois que nécessaire dans la limite des trois sessions par an.

Le Jury est seul souverain dans l'appréciation de la valeur des candidats. Il doit veiller au respect de la réglementation et doit être impartial.

Toutefois, il vous est possible, si vous n'êtes pas satisfait(e) de la délibération, d'entamer les recours suivants :

- le recours interne,
- le recours hiérarchique.

#### Recours interne :

La contestation doit être notifiée par recommandée ou par remise d'un écrit contre accusé de réception au service administratif du certificateur. Le délai maximum est de 3 jours ouvrables qui suivent les résultats des examens.

## 5.2. Processus de rattrapage et voie de recours

*Le service administratif instruit la plainte et, au plus tard dans les deux jours ouvrables de sa réception, fait rapport au Président du Jury d'examens.*

*Dans le jour ouvrable suivant la réception du rapport, le Président du Jury d'examens réunit un Jury restreint qui statue, par décision formellement motivée, qui est notifiée dans les deux jours ouvrables.*



### *Recours hiérarchique :*

*Un recours hiérarchique est aussi possible : en s'adressant au pouvoir organisateur de l'établissement afin de lui demander d'user de son pouvoir de commandement pour ordonner à son subordonné de réunir à nouveau le Jury pour réexaminer ladite décision.*

*Ce recours n'est soumis à aucun délai, ni à aucune forme particulière. Bien entendu, l'autorité saisie est libre de traiter ou non le recours.*

## 5.3. Principes de qualités de la certification

**Franck Thomas Formation** veille à la qualité des examens proposés et à leur délivrance. Il s'appuie sur les principes de qualité qui sont les suivants :

- égalité de traitement des candidats : le Jury ne peut modifier les épreuves, ni les conditions d'organisation des sessions de validation ;
- neutralité vis-à-vis des candidats : l'ensemble des personnes intervenant au cours de la session de validation ne peuvent avoir un lien professionnel ou personnel avec les candidats ;
- fiabilité de l'évaluation des candidats : chaque membre du Jury doit évaluer individuellement le candidat. La note finale est la moyenne des notes attribuées par chaque membre du Jury ;
- confidentialité des épreuves et délibérations:
  - le lieu calme, bien insonorisé ;
  - les épreuves ne sont pas ouvertes au public.
  - la délibération du Jury s'effectue en dehors de toute autre présence
- information des candidats : les informations portent sur les modalités d'organisation des sessions de validation et les résultats obtenus ;
- prévention des fraudes : les plis sont cachetés et ouverts le jour de la délibération, vérification de l'identité des candidats.



## 6. Référentiel d'activités et de compétences du Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie (S.C.A.G.)

Bloc 1 - Élaborer une offre de vins et autres produits nobles (Autres boissons alcoolisées françaises et étrangères (eaux de vie, liqueurs, cocktails, saké, bière...) et produits (thé, café, cigare...)

| ACTIVITÉES ET TÂCHES                                                                                                                                                                                                                    | COMPÉTENCES ASSOCIÉES                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>A1 : Analyse des besoins des différents types de clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identification des attentes</li><li>- Identification des styles de vin répondant aux attentes</li></ul>                       | <p>C1 :</p> <p>Analyser les besoins des différents types de clientèle, en tenant compte de leur identité, des lieux de consommation (restaurant, boutique, point de vente, particulier...), des sensibilités et des budgets, afin d'orienter ses recherches de vins et autres produits.</p> |
| <p>A2 : Analyse de l'offre des vins disponibles sur le marché</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse des offres des fournisseurs</li><li>- Sélection des vins et produits répondant aux attentes de sa clientèle</li></ul> | <p>C2 :</p> <p>Analyser l'offre des vins disponibles sur le marché, afin d'identifier des domaines et des vigneron pour l'achat de types de vins et autres produits en tenant compte de leur réputation, des tarifs et de l'enveloppe budgétaire des différents types de clientèle.</p>     |
| <p>A3 : Sélection des vins et autres produits chez les fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Sélection des vins répondant aux attentes de sa clientèle</li><li>- Constitution de la carte des vins</li></ul>         | <p>C3 :</p> <p>Sélectionner les vins et autres produits, selon les besoins et attentes des différents types de clientèle, afin de constituer une offre de vins et autres produits répondant à leurs attentes</p>                                                                            |
| <p>A4 : Adaptation de la carte des vins</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identification des tendances de marché (vins à fort potentiel)</li><li>- Sélection des vins répondant aux tendances de marché</li></ul>             | <p>C4 :</p> <p>Rechercher des opportunités concernant des vins à fort potentiel, en identifiant les tendances sur le marché, afin de maintenir une offre de vins attractive et actualisée par rapport aux tendances du marché</p>                                                           |

# 6. Référentiel d'activités et de compétences du Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie (S.C.A.G.)

## Bloc 2 - Assurer la vente de vins et autres produits nobles

| ACTIVITÉS ET TÂCHES                                                                                                                                                                                                                                          | COMPÉTENCES ASSOCIÉES                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>A5 : Gestion des stocks d'une cave à vins</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse des stocks d'une cave</li><li>- Composition des stocks d'une cave</li></ul>                                                                                 | <p>C5 : Analyser les stocks d'une cave à vins, en tenant compte de la capacité de vieillissement des vins et de la qualité de leur millésime, afin d'identifier les bouteilles à conserver et commercialiser, les stocks à écouler et les besoins d'approvisionnement</p> |
| <p>A6 : Accueil du client au sein de l'établissement</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Présentation de l'établissement</li><li>- Présentation des produits de l'établissement</li></ul>                                                            | <p>C6 : Accueillir les clients, de manière adaptée au type d'établissement et en utilisant l'argumentaire et le vocabulaire adéquat, afin d'instaurer un climat de confiance avec le client</p>                                                                           |
| <p>A7 : Recueil et analyse des besoins du client en vins et autres produits (préférences, budget, contexte...)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Collecte des besoins du client</li><li>- Analyse des besoins du client</li></ul>                  | <p>C7 : Recueillir les besoins d'achat du client en vins et autres produits, en faisant preuve d'écoute, afin de cibler la proposition adéquate</p>                                                                                                                       |
| <p>A8 : Proposition d'un produit au client en réponse à sa demande</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Reformulation des besoins du client</li><li>- Proposition d'un vin ou autre produit répondant aux attentes du client</li></ul>                | <p>C8 : Proposer les produits et autres produits au client, en reformulant ses besoins et en décrivant leurs caractéristiques, afin de répondre aux besoins et attentes du client</p>                                                                                     |
| <p>A9 : Service du vin</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Sélection de la verrerie</li><li>- Préparation du vin</li><li>- Service au client</li></ul>                                                                                               | <p>C9 : Assurer le service en conditionnant le vin à la bonne température et en sélectionnant la verrerie adéquate, afin de permettre la meilleure expérience gustative du vin pour le client</p>                                                                         |
| <p>A10 : Proposition d'une offre de produits complémentaire à la demande du client</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identification d'un vin ou produit complémentaire</li><li>- Présentation du vin ou produit complémentaire au client</li></ul> | <p>C10 : Identifier les vins et autres produits susceptibles de créer une valeur ajoutée pour le client, au vu de ses besoins, de ses attentes et du contexte, afin de lui proposer une offre complémentaire</p>                                                          |

# 6. Référentiel d'activités et de compétences du Sommelier Caviste Ambassadeur en Gastronomie (S.C.A.G.)

## Bloc 3 - Conseiller et faire découvrir des vins et autres produits nobles

| ACTIVITÉS ET TÂCHES                                                                                                                                                                                                                 | COMPÉTENCES ASSOCIÉES                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>A11 : Analyse des différents types de vins :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Description des caractéristiques des vins</li><li>- Analyse sensorielle et intuitive d'un vin</li></ul>                                 | <p>C11 :</p> <p>Analyser les différents types de vins, en prenant en compte leur nom, leur domaine d'origine et leur millésime confirmé par la dégustation, afin de définir les caractéristiques de ces vins.</p>                         |
| <p>A12 : Association des types de vins et mets :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Application des principes d'accords de vins-mets</li><li>- Identification du type de vin à associer au mets</li></ul>                  | <p>C12 :</p> <p>Identifier des types de vins susceptibles d'accompagner des mets, en prenant appui sur les principes d'accord mets-vins, afin de réaliser une association mets-vins réussie.</p>                                          |
| <p>A13 : Analyse des saveurs des mets et vins :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse des caractéristiques du plat (mode de cuisson, garniture)</li><li>- Application des règles d'accords des vins et mets</li></ul> | <p>C13 :</p> <p>Repérer les qualités d'un vin et d'un plat, en analysant la nature de leurs saveurs, afin de mieux les accorder</p>                                                                                                       |
| <p>A14 : Accompagnement des clients dans le choix de leur vin :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Description du vin proposé au client</li><li>- Utilisation d'une technique d'argumentaire adaptée</li></ul>             | <p>C14 :</p> <p>Conseiller les clients sur les vins et autres produits, en apportant son expertise technique et en utilisant une présentation structurée, afin de les accompagner dans le choix des vins et autres produits concernés</p> |