

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.)



DATES IMPORTANTES

ANNÉE 2024 - 2025

Lundi 9 septembre 2024	VA SERVICE
Mercredi 11 septembre 2024	VA BORDEAUX
Lundi 14 octobre 2024	VA SUD-OUEST
Mercredi 16 octobre 2024	PARTIEL 1
Mardi 12 novembre 2024	VA LANGUEDOC
Mercredi 13 novembre 2024	VA ŒNOLOGIE
Lundi 6 janvier 2025	REMISE PROJET DIGITAL à transmettre sur le drive https://drive.google.com/drive/folders/1WdyP2fxTEmgPwMkU3LR5nMWS2X4oB11P?usp=share_link
Mercredi 8 janvier 2025	VA BOURGOGNE
Lundi 20 janvier 2025	VA ALSACE + VA CHAMPAGNE
Mercredi 22 janvier 2025	VA SWOT
Mardi 4 février 2025	VA RHONE
Lundi 17 février 2025	VA PROVENCE-CORSE
Mercredi 19 février 2025	VA DÉGUSTATION
Lundi 10 mars 2025	VA JURA SAVOIE
Mardi 11 mars 2025	PARTIEL 2
Jeudi 27 mars 2025	REMISE DOSSIER EVENT (à transmettre sur le drive https://drive.google.com/drive/folders/1WdyP2fxTEmgPwMkU3LR5nMWS2X4oB11P?usp=share_link)
Lundi 7 avril 2025	VA LOIRE
Mercredi 9 avril 2025	VA LEGISLATION + VA GESTION MANAGEMENT
Vendredi 11 avril 2025	REMISE DOSSIER DSPP (À transmettre sur le drive suivant https://drive.google.com/drive/folders/1WdyP2fxTEmgPwMkU3LR5nMWS2X4oB11P?usp=share_link) Dossier à numérotter, imprimer et relier)
Lundi 12 mai 2025	VA AUTRES BOISSONS
Mercredi 14 mai 2025	VA VENTE
Lundi 19 mai 2025	EXAMEN

VA → Valorisation des acquis

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.

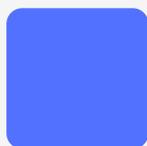
LEGENDE

VA : Valorisation des acquis

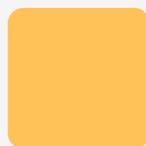
DÉG : Dégustation

AMV : Accords mets et vins

DI et DGS : Dégustation intuitive et géo-sensorielle



Dossiers



Valorisation des acquis



Examen + Partiels

PROGRAMME DE LA FORMATION

Dates	Horaires	Contenus	Modalités d'enseignement	Formateur	VA
jeudi 21 mars 2024	9h00 - 12h30	Présentation et accueil	Présentiel	BB	
jeudi 21 mars 2024	13h30 - 17h00	Dégustation	Présentiel	BT	
vendredi 22 mars 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Présentiel	BB	
vendredi 22 mars 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Présentiel	BB	
mardi 9 avril 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Asynchrone (avec accompagnateur)	BB	
mardi 9 avril 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Asynchrone (avec accompagnateur)	BB	
mercredi 10 avril 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Asynchrone	sans formateur	
mercredi 10 avril 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Asynchrone	sans formateur	
jeudi 11 avril 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Asynchrone (avec accompagnateur)	BB	
jeudi 11 avril 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Asynchrone (avec accompagnateur)	BB	
vendredi 12 avril 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 12 avril 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Asynchrone	sans formateur	
jeudi 25 avril 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Présentiel	BB	
jeudi 25 avril 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Présentiel	BB	
vendredi 26 avril 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Présentiel	BB	
vendredi 26 avril 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Présentiel	BB	
mardi 21 mai 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Présentiel	CD	
mardi 21 mai 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Présentiel	CD	
mercredi 22 mai 2024	9h00 - 12h30	Certificat de dégustation	Présentiel	CD	
mercredi 22 mai 2024	13h30 - 17h00	Certificat de dégustation	Présentiel	CD	
jeudi 23 mai 2024	9h00 - 12h30	Fondamentaux - Œnologie jour 1	Asynchrone	sans formateur	
jeudi 23 mai 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - AMV jour 1	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 24 mai 2024	9h00 - 12h30	Vente - Technique de vente jour 1	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 24 mai 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - Service du vin jour 1	Asynchrone	sans formateur	
lundi 3 juin 2024	9h00 - 12h30	Fondamentaux - Œnologie jour 1	Présentiel	CD	
lundi 3 juin 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - AMV jour 1	Présentiel	CD	

mardi 4 juin 2024	9h00 - 12h30	Vente - Théâtre jour 1	Présentiel	TV	Les 2 jours de Vente émotionnelle sont indissociables. Il est important d'être présent(e) sur ces deux jours. Si vous n'êtes pas présent(e) le 1er jour, il vous sera impossible de participer à la 2ème journée de cours.
mardi 4 juin 2024	13h30 - 17h00	Vente - Théâtre jour 1	Présentiel	TV	
mercredi 5 juin 2024	9h00 - 12h30	Vente - Théâtre jour 2	Présentiel	TV	
mercredi 5 juin 2024	13h30 - 17h00	Vente - Théâtre jour 2	Présentiel	TV	
jeudi 6 juin 2024	9h00 - 12h30	Vente - Technique de vente jour 1	Présentiel	BB	
jeudi 6 juin 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - Service du vin jour 1	Présentiel	BB	
vendredi 7 juin 2024	9h00 - 12h30	FOAD - Lien vin et terroir	FOAD	AN	
vendredi 7 juin 2024	13h30 - 17h00	FOAD - Lien vin et terroir	FOAD	AN	
lundi 1 juillet 2024	9h00 - 12h30	Vente - Technique de vente jour 2	Présentiel	BB	
lundi 1 juillet 2024	13h30 - 17h00	Vente - Technique de vente jour 2	Présentiel	BB	
mardi 2 juillet 2024	9h00 - 12h30	Région - Bordeaux jour 1	Présentiel	BB	
mardi 2 juillet 2024	13h30 - 17h00	Région - Bordeaux jour 1	Présentiel	BB	
mercredi 3 juillet 2024	9h00 - 12h30	Fondamentaux - Service du vin jour 2	Présentiel	BB	
mercredi 3 juillet 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - Service du vin jour 2	Présentiel	BB	
jeudi 4 juillet 2024	9h00 - 12h30	FOAD - Bordeaux	FOAD	BB	
jeudi 4 juillet 2024	13h30 - 17h00	Approfondissement	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 5 juillet 2024	9h00 - 12h30	FOAD - Symbolique du vin	FOAD	FT	
vendredi 5 juillet 2024	13h30 - 17h00	FOAD - Toucher du vin	FOAD	CT	
lundi 9 septembre 2024	9h00 - 12h30	Région - Sud Ouest Jour 1	Présentiel	CD	VA SERVICE
lundi 9 septembre 2024	13h30 - 17h00	Région - Sud Ouest Jour 1	Présentiel	CD	
mardi 10 septembre 2024	9h00 - 12h30	Région - Sud Ouest Jour 2	Présentiel	CD	
mardi 10 septembre 2024	13h30 - 17h00	Révision - dégustation analytique et AMV	Présentiel	CD	
mercredi 11 septembre 2024	9h00 - 12h30	Fondamentaux - AMV jour 2	Présentiel	CD	VA BORDEAUX
mercredi 11 septembre 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - AMV jour 2	Présentiel	CD	
jeudi 12 septembre 2024	9h00 - 12h30	Merchandising	Asynchrone (avec accompagnateur)	CD	
jeudi 12 septembre 2024	13h30 - 17h00	Merchandising	Asynchrone (avec accompagnateur)	CD	

vendredi 13 septembre 2024	9h00 - 12h30	Région - Sud Ouest Jour 2	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 13 septembre 2024	13h30 - 17h00	FOAD - anglais du vin	FOAD	MO	
lundi 14 octobre 2024	9h00 - 12h30	Région - Languedoc Roussillon Jour 1	Présentiel	BB	VA SUD-OUEST
lundi 14 octobre 2024	13h30 - 17h00	Région - Languedoc Roussillon Jour 1	Présentiel	BB	
mardi 15 octobre 2024	9h00 - 12h30	Région - Languedoc Roussillon Jour 2	Présentiel	BB	
mardi 15 octobre 2024	13h30 - 17h00	Culture gastronomique	Présentiel	BB	
mercredi 16 octobre 2024	9h00 - 12h30	Management	Présentiel	BB	PARTIEL 1
mercredi 16 octobre 2024	13h30 - 17h00	Management	Présentiel	BB	
jeudi 17 octobre 2024	9h00 - 12h30	Fondamentaux - Œnologie jour 2	Présentiel	CD	
jeudi 17 octobre 2024	13h30 - 17h00	Fondamentaux - Œnologie jour 2	Présentiel	CD	
vendredi 18 octobre 2024	9h00 - 12h30	FOAD - anglais du vin	FOAD	MO	
vendredi 18 octobre 2024	13h30 - 17h00	Région - Languedoc Roussillon Jour 2	Asynchrone	sans formateur	
mardi 12 novembre 2024	9h00 - 12h30	Région - Bourgogne jour 1	Présentiel	BT	VA LANGUEDOC
mardi 12 novembre 2024	13h30 - 17h00	Région - Bourgogne jour 1	Présentiel	BT	
mercredi 13 novembre 2024	9h00 - 12h30	Région - Bourgogne jour 2	Présentiel	BT	VA ŒNOLOGIE
mercredi 13 novembre 2024	13h30 - 17h00	Région - Bourgogne jour 2	Présentiel	BT	
jeudi 14 novembre 2024	9h00 - 12h30	Région Bourgogne - intervention BIVB	Présentiel	Cécile DUPUIS	
jeudi 14 novembre 2024	13h30 - 17h00	Région Bourgogne - intervention BIVB	Présentiel	Cécile DUPUIS	
vendredi 15 novembre 2024	9h00 - 12h30	FOAD - Gérer et promouvoir un événement - Partie 1 : œnotourisme et évènementiel du vin	FOAD	AG	
vendredi 15 novembre 2024	13h30 - 17h00	Gérer et promouvoir un évènement - Partie 2 : Réaliser un SWOT/PESTEL	Asynchrone	sans formateur	
lundi 6 janvier 2025	9h00 - 12h30	Approfondissement géo-sensible	Présentiel	AN / FToche	REMISE PROJET DIGITAL
lundi 6 janvier 2025	13h30 - 17h00	Approfondissement géo-sensible	Présentiel	AN / FToche	
mardi 7 janvier 2025	9h00 - 12h30	Approfondissement géo-sensible	Présentiel	AN / FToche	
mardi 7 janvier 2025	13h30 - 17h00	Approfondissement géo-sensible	Présentiel	AN / FToche	
mercredi 8 janvier 2025	9h00 - 12h30	Région - Alsace	Présentiel	BB	VA BOURGOGNE
mercredi 8 janvier 2025	13h30 - 17h00	Région - Champagne	Présentiel	BB	
jeudi 9 janvier 2025	9h00 - 12h30	FOAD - anglais du vin	FOAD	MO	
jeudi 9 janvier 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Terroir de Champagne	FOAD	GO	
vendredi 10 janvier 2025	9h00 - 12h30	Région - Alsace	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 10 janvier 2025	13h30 - 17h00	Région - Champagne	Asynchrone	sans formateur	
lundi 20 janvier 2025	9h00 - 12h30	Région - Rhone Jour 1	Présentiel	BT	VA ALSACE + VA

					CHAMPAGNE
lundi 20 janvier 2025	13h30 - 17h00	Région - Rhone Jour 1	Présentiel	BT	
mardi 21 janvier 2025	9h00 - 12h30	Région - Rhone Jour 2	Présentiel	BT	
mardi 21 janvier 2025	13h30 - 17h00	Culture gastronomique	Présentiel	BT	
mercredi 22 janvier 2025	9h00 - 12h30	Vente - Technique de vente jour 3	Présentiel	CD	VA SWOT
mercredi 22 janvier 2025	13h30 - 17h00	Vente - Technique de vente jour 3	Présentiel	CD	
jeudi 23 janvier 2025	9h00 - 12h30	FOAD - anglais du vin	FOAD	MO	
jeudi 23 janvier 2025	13h30 - 17h00	Région - Rhone Jour 2	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 24 janvier 2025	9h00 - 12h30	FOAD - cidre et poiré	FOAD	VT	Bien déguster avant le cours FOAD
vendredi 24 janvier 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Gérer et promouvoir un évènement - Partie 3 : Communication événementielle	FOAD	AG	
lundi 3 février 2025	9h00 - 12h30	Région - Provence	Présentiel	BT	
lundi 3 février 2025	13h30 - 17h00	Région - Provence	Présentiel	BT	
mardi 4 février 2025	9h00 - 12h30	Région - Corse	Présentiel	BT	VA RHONE
mardi 4 février 2025	13h30 - 17h00	Révision - dégustation analytique et AMV	Présentiel	BT	
mercredi 5 février 2025	9h00 - 12h30	FOAD - anglais du vin	FOAD	MO	
mercredi 5 février 2025	13h30 - 17h00	Région - Provence Corse	Asynchrone	sans formateur	
jeudi 6 février 2025	9h00 - 12h30	Visite vignoble jour 1	Présentiel	BB	
jeudi 6 février 2025	13h30 - 17h00	Visite vignoble jour 1	Présentiel	BB	
vendredi 7 février 2025	9h00 - 12h30	Visite vignoble jour 2	Présentiel	BB	
vendredi 7 février 2025	13h30 - 17h00	Visite vignoble jour 2	Présentiel	BB	
lundi 17 février 2025	9h00 - 12h30	Région - Jura	Présentiel	BT	VA PROVENCE-CORSE
lundi 17 février 2025	13h30 - 17h00	Région - Savoie	Présentiel	BT	
mardi 18 février 2025	9h00 - 12h30	Législation	Présentiel	BB	
mardi 18 février 2025	13h30 - 17h00	Achat Gestion de cave	Présentiel	BB	
mercredi 19 février 2025	9h00 - 12h30	Vente - Technique de vente jour 4 - B to B	Présentiel	BB	VA DÉGUSTATION
mercredi 19 février 2025	13h30 - 17h00	Vente - Technique de vente jour 4 - B to B	Présentiel	BB	
jeudi 20 février 2025	9h00 - 12h30	FOAD - anglais du vin	FOAD	MO	
jeudi 20 février 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Saké	FOAD	KM	
vendredi 21 février 2025	9h00 - 12h30	Gérer et promouvoir un événement -Partie 4 : Réseaux sociaux	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 21 février 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Gérer et promouvoir un événement - Partie 5 : Communication presse	FOAD	AG	

lundi 10 mars 2025	9h00 - 12h30	Activité oenotouristique	Présentiel	BB	VA JURA SAVOIE
lundi 10 mars 2025	13h30 - 17h00	Activité oenotouristique	Présentiel	BB	
mardi 11 mars 2025	9h00 - 12h30	Région - Vallée de Loire jour 1	Présentiel	BB	PARTIEL 2
mardi 11 mars 2025	13h30 - 17h00	Région - Vallée de Loire jour 1	Présentiel	BB	
mercredi 12 mars 2025	9h00 - 12h30	Région - Vallée de Loire jour 2	Présentiel	BB	
mercredi 12 mars 2025	13h30 - 17h00	Révision - dégustation analytique et AMV	Présentiel	BB	
jeudi 13 mars 2025	9h00 - 12h30	FOAD - Comptabilité	FOAD	AM	
jeudi 13 mars 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Comptabilité	FOAD	AM	
vendredi 14 mars 2025	9h00 - 12h30	Région - Vallée de Loire jour 2	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 14 mars 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Café	FOAD	GD	
jeudi 27 mars 2025	9h00 - 12h30	Région - vin du Monde Jour 1	Asynchrone	sans formateur	REMISE DOSSIER EVENT
jeudi 27 mars 2025	13h30 - 17h00	Région - vin du Monde Jour 1	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 28 mars 2025	9h00 - 12h30	FOAD - Thé	FOAD	HP	
vendredi 28 mars 2025	13h30 - 17h00	FOAD - Vins du Chili	FOAD	FHC	
lundi 7 avril 2025	9h00 - 12h30	Région - vin du Monde Jour 2	Présentiel	BB	VA LOIRE
lundi 7 avril 2025	13h30 - 17h00	Région - vin du Monde Jour 2	Présentiel	BB	
mardi 8 avril 2025	9h00 - 12h30	Région - vin du Monde Jour 3	Présentiel	BB	
mardi 8 avril 2025	13h30 - 17h00	Région - vin du Monde Jour 3	Présentiel	BB	
mercredi 9 avril 2025	9h00 - 12h30	Région - Spiritueux jour 1	Présentiel	BB	VA LEGISLATION + VA GESTION MANAGEMENT
mercredi 9 avril 2025	13h30 - 17h00	Région - Spiritueux jour 1	Présentiel	BB	
jeudi 10 avril 2025	9h00 - 12h30	Région - Bières	Présentiel	BB	
jeudi 10 avril 2025	13h30 - 17h00	Région - Bières	Présentiel	BB	
vendredi 11 avril 2025	9h00 - 12h30	Région - Spiritueux jour 2	Asynchrone	sans formateur	REMISE DOSSIER DSPP
vendredi 11 avril 2025	13h30 - 17h00	Région - Spiritueux jour 2	FOAD	FGabard	
lundi 12 mai 2025	9h00 - 12h30	Vente - Optimiser les supports de Vente	Présentiel	CD	VA AUTRES BOISSONS
lundi 12 mai 2025	13h30 - 17h00	Vente - Optimiser les supports de Vente	Présentiel	CD	
mardi 13 mai 2025	9h00 - 12h30	Vente - Politique tarifaire	Présentiel	BB	
mardi 13 mai 2025	13h30 - 17h00	Vente - Politique tarifaire	Présentiel	BB	
mercredi 14 mai 2025	9h00 - 12h30	Révision - Dégustation GPS	Présentiel	BB	VA VENTE
mercredi 14 mai 2025	13h30 - 17h00	Révision - Dégustation GPS	Présentiel	BB	
jeudi 15 mai 2025	9h00 - 12h30	Révision - vente et dégustation	Présentiel	BB	
jeudi 15 mai 2025	13h30 - 17h00	Révision - vente et dégustation	Présentiel	BB	

vendredi 16 mai 2025	9h00 - 12h30	Révision - Quizz	Asynchrone	sans formateur	
vendredi 16 mai 2025	13h30 - 17h00	Révision - Quizz	Asynchrone	sans formateur	
lundi 19 mai 2025	9h00 - 17h00	Examen	Présentiel	BB	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.
- 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 www.franckthomas.fr pour rejoindre la plateforme en ligne
			Jour 3	Asynchrone	RDV sur www.franckthomas.fr pour rejoindre la plateforme en ligne
			Jour 4	Asynchrone avec accompagnateur	RDV sur www.franckthomas.fr pour rejoindre la plateforme en ligne

			Jour 5	Asynchrone	RDV sur www.franckthomas.fr 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 www.franckthomas.fr 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 www.franckthomas.fr 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 www.franckthomas.fr 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 www.franckthomas.fr 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 www.franckthomas.fr 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 www.franckthomas.fr pour rejoindre la plateforme en ligne
			1 demi-journée (3h30)	Asynchrone	RDV sur www.franckthomas.fr pour rejoindre la plateforme en ligne
	Dossier œnotourisme		1 demi-journée (3h30)	Présentiel	En centre de formation
			1 demi-journée (3h30)	Asynchrone	RDV sur www.franckthomas.fr 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
Dégustation	Dégustation analytique	2,5	3 demi-journées	Présentiel	En centre de formation
	Quizz		2 demi-journées	Asynchrone	RDV sur www.franckthomas.fr pour rejoindre la plateforme en ligne

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 :



CARNET DE
DÉGUSTATION



MANUEL DE
DÉGUSTATION

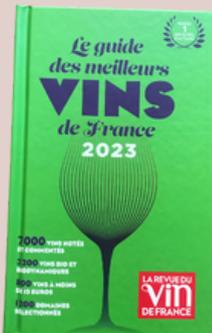


VINOFUTUR



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



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 Languedoc-Roussillon
VA Rhône	VA Loire
VA Provence - Corse	VA Vente
VA Sud-Ouest	VA Alsace
VA Service	VA Champagne
VA Dégustation	VA Spiritueux
VA Jura-Savoie	VA SWOT
VA Bourgogne	VA Gestion et management
VA Bordeaux	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 :

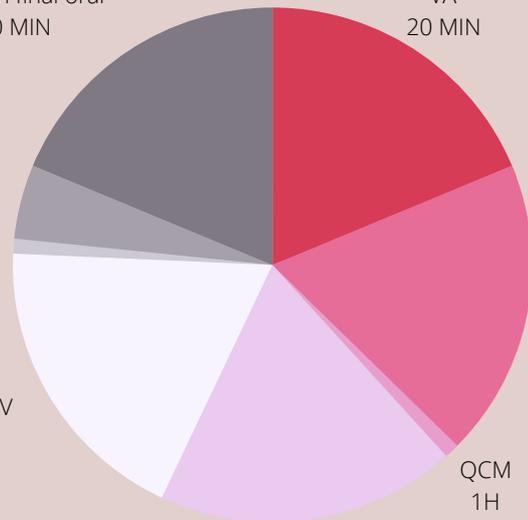
Temps initial



Examen final oral
20 MIN

VA
20 MIN

Examen de préparation à l'oral
5MIN



Partiel (DEG+AMV)
20 MIN+20 MIN

Examen final écrit: AMV
20 MIN

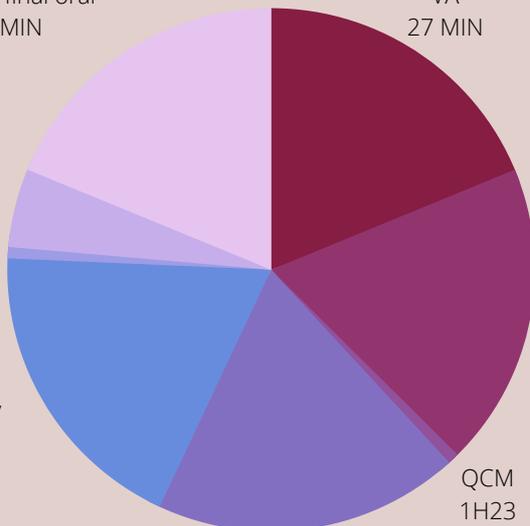
QCM
1H

Examen final écrit: DEG
20 MIN

Examen final oral
27 MIN

VA
27 MIN

Examen de préparation à l'oral
7 MIN



Temps pour stagiaire RQTH



Partiel (DEG+AMV)
27 MIN+27 MIN

Examen final écrit: AMV
27 MIN

QCM
1H23

Examen final écrit: DEG
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...)

ACTIVITÉS ET TÂCHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES
<p>A1 : Analyse des besoins des différents types de clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des attentes - Identification des styles de vin répondant aux attentes 	<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"> - Analyse des offres des fournisseurs - Sélection des vins et produits répondant aux attentes de sa clientèle 	<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"> - Sélection des vins répondant aux attentes de sa clientèle - Constitution de la carte des vins 	<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"> - Identification des tendances de marché (vins à fort potentiel) - Sélection des vins répondant aux tendances de marché 	<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"> - Analyse des stocks d'une cave - Composition des stocks d'une cave 	<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"> - Présentation de l'établissement - Présentation des produits de l'établissement 	<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"> - Collecte des besoins du client - Analyse des besoins du client 	<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"> - Reformulation des besoins du client - Proposition d'un vin ou autre produit répondant aux attentes du client 	<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"> - Sélection de la verrerie - Préparation du vin - Service au client 	<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"> - Identification d'un vin ou produit complémentaire - Présentation du vin ou produit complémentaire au client 	<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">- Description des caractéristiques des vins- Analyse sensorielle et intuitive d'un vin	<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">- Application des principes d'accords de vins-mets- Identification du type de vin à associer au mets	<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">- Analyse des caractéristiques du plat (mode de cuisson, garniture)- Application des règles d'accords des vins et mets	<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">- Description du vin proposé au client- Utilisation d'une technique d'argumentaire adaptée	<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>