



# PARCOURS DE CERTIFICATION

*Sommelier Caviste  
Ambassadeur en Gastronomie*

2024 - 2025



Franck Thomas Formation

# SOMMAIRE

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

**2/ Accès aux différentes plateformes**

**3/ 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

3.1.2. Dossier EVENT

3.1.3. Projets créatifs sur le marketing digital

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

**4/ Accompagnement des personnes RQTH**

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

**6/ Procédures de la délivrance de la certification**

6.1. Communication des résultats et délivrance du diplôme

6.2. Processus de rattrapage et voie de recours

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

**8/ Vidéos explicatives concernant les sujets administratifs**



# 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.

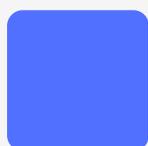
## LEGENDE

**VA** : Valorisation des acquis

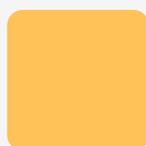
**DÉG** : Dégustation

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
Jeudi 24 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Présentation et accueil	Présentiel	SC
Vendredi 25 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné	Présentiel	SC
Lundi 28 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné	Présentiel	SC
Mardi 29 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné	Présentiel	SC
Mercredi 30 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné	Présentiel	SC
Jeudi 31 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné	Présentiel	SC
Lundi 4 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné	Présentiel	SC
Mardi 12 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Accords mets et vins 1	Présentiel	SC
Mercredi 13 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Accords mets et vin 2	Présentiel	SC
Jeudi 14 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Œnologie	Présentiel	SC
Vendredi 15 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Apprendre à vendre et conseiller jour 1	Présentiel	SC
Mardi 10 Décembre 2024	8h00 - 16h00	Provence JOUR 1	Présentiel	SC
Mercredi 11 Décembre 2024	8h00 - 16h00	Provence JOUR 2	Présentiel	SC
Jeudi 12 Décembre 2024	8h00 - 16h00	L'art de se comporter et maîtrise des techniques	Présentiel	SC
Vendredi 13 Décembre 2024	8h00 - 16h00	Dégustation multi	Présentiel	SC
Lundi 6 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Rhône JOUR 1	Présentiel	SC
Mardi 7 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Rhône JOUR 2	Présentiel	SC
Mercredi 8 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Champagne	Présentiel	SC
Jeudi 9 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Œnologie, les modes de cultures/ Focus Bio et biody	Présentiel	SC
Vendredi 10 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Vente émotionnelle	Présentiel	SC
Lundi 3 Février 2025	8h00 - 16h00	Bourgogne JOUR 1	Présentiel	SC
Mardi 4 Février 2025	8h00 - 16h00	Bourgogne JOUR 2	Présentiel	SC
Mercredi 5 Février 2025	8h00 - 16h00	Visite des lieux	Présentiel	SC
Jeudi 6 Février 2025	8h00 - 16h00	Techniques de vente du vin jour 2	Présentiel	SC
Vendredi 7 Février 2025	8h00 - 16h00	Vente émotionnelle	Présentiel	SC
Lundi 17 Février 2025	8h00 - 16h00	Corse	Présentiel	SC

Mardi 18 Février 2025	8h00 - 16h00	Module Intuitif	Présentiel	SC
Mercredi 19 Février 2025	8h00 - 16h00	Module Intuitif	Présentiel	SC
Jeudi 20 Février 2025	8h00 - 16h00	Optimiser ses supports de vente	Présentiel	SC
Vendredi 21 Février 2025	8h00 - 16h00	Jura Partiel 1	Présentiel	SC
Lundi 10 Mars 2025	8h00 - 16h00	Techniques de vente du vin jour 3	Présentiel	SC
Mardi 11 Mars 2025	8h00 - 16h00	Bordeaux JOUR 1	Présentiel	SC
Mercredi 12 Mars 2025	8h00 - 16h00	Bordeaux JOUR 2	Présentiel	SC
Jeudi 13 Mars 2025	8h00 - 16h00	Alsace	Présentiel	SC
Vendredi 14 Mars 2025	8h00 - 16h00	Révisions	Présentiel	SC
Lundi 31 Mars 2025	8h00 - 16h00	Spiritueux	Présentiel	SC
Mardi 1er Avril 2025	8h00 - 16h00	Oenotourisme et merchandising	Présentiel	SC
Mercredi 2 Avril 2025	8h00 - 16h00	revisions	Présentiel	SC
Jeudi 3 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vallée de la Loire JOUR 1	Présentiel	SC
Vendredi 4 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vallée de la Loire JOUR 2	Présentiel	SC
Lundi 28 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 1 Italie	Présentiel	SC
Mardi 29 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 2 Italie	Présentiel	SC
Mercredi 30 Avril 2025	8h00 - 16h00	Spiritueux	Présentiel	SC
Lundi 19 Mai 2025	8h00 - 16h00	Politique tarifaire	Présentiel	SC
Mardi 20 Mai 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 3	Présentiel	SC
Mercredi 21 Mai 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 4	Présentiel	SC
Jeudi 22 Mai 2025	8h00 - 16h00	Management encadrement , dégustation de groupe	Présentiel	SC
Vendredi 23 Mai 2025	8h00 - 16h00	revisions	Présentiel	SC
Lundi 16 Juin 2025	8h00 - 16h00	visite vignoble journée La Londe	Présentiel	SC
Mardi 17 Juin 2025	8h00 - 16h00	Languedoc-Roussillon JOUR 1 Partiel 2	Présentiel	SC
Mercredi 18 Juin 2025	8h00 - 16h00	Languedoc-Roussillon JOUR 2	Présentiel	SC
Jeudi 19 Juin 2025	8h00 - 16h00	Techniques de vente B to B jour 4	Présentiel	SC
Vendredi 20 Juin 2025	8h00 - 16h00	AMV Ateliers vins spéciaux	Présentiel	SC
Lundi 22 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Sud Ouest	Présentiel	SC
Mardi 23 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Achat et gestion de cave/Législation/ Fiche de stock/ BL	Présentiel	SC
Mercredi 24 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Atelier achat de vins	Présentiel	SC
Jeudi 25 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Management/ prise de parole en public	Présentiel	SC
Vendredi 26 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Vente émotionnelle	Présentiel	SC
Lundi 13 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 5	Présentiel	SC
Mardi 14 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Apéro gourmand/ Atelier AMV pratiques	Présentiel	SC
Mercredi 15 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 6	Présentiel	SC
Jeudi 16 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Anglais du vin	Présentiel	SC
Vendredi 17 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Anglais du vin	Présentiel	SC

Lundi 3 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Outils de gestion + status	Partiel 3	Présentiel	SC
Mardi 4 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 7		Présentiel	SC
Mercredi 5 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 8		Présentiel	SC
Jeudi 6 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Agencer son point de vente/oenotourisme/ Grand Atelier		Présentiel	SC
Vendredi 7 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Management encadrement / Carriere/		Présentiel	SC
Lundi 24 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Spiritueux Saké		Présentiel	SC
Mardi 25 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Mercredi 26 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Jeudi 27 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Vendredi 28 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Lundi 1er Décembre 2025	8h00 - 16h00	Examens		Présentiel	SC
Jeudi 24 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Présentation et accueil		Présentiel	SC
Vendredi 25 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné		Présentiel	SC
Lundi 28 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné		Présentiel	SC
Mardi 29 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné		Présentiel	SC
Mercredi 30 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné		Présentiel	SC
Jeudi 31 Octobre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné		Présentiel	SC
Lundi 4 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Niveau fusionné		Présentiel	SC
Mardi 12 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Accords mets et vins 1		Présentiel	SC
Mercredi 13 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Accords mets et vin 2		Présentiel	SC
Jeudi 14 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Œnologie		Présentiel	SC
Vendredi 15 Novembre 2024	8h00 - 16h00	Apprendre à vendre et conseiller jour 1		Présentiel	SC
Mardi 10 Décembre 2024	8h00 - 16h00	Provence JOUR 1		Présentiel	SC
Mercredi 11 Décembre 2024	8h00 - 16h00	Provence JOUR 2		Présentiel	SC
Jeudi 12 Décembre 2024	8h00 - 16h00	L'art de se comporter et maîtrise des techniques		Présentiel	SC
Vendredi 13 Décembre 2024	8h00 - 16h00	Dégustation multi		Présentiel	SC
Lundi 6 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Rhône JOUR 1		Présentiel	SC
Mardi 7 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Rhône JOUR 2		Présentiel	SC
Mercredi 8 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Champagne		Présentiel	SC
Jeudi 9 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Œnologie, les modes de cultures/ Focus Bio et biody		Présentiel	SC
Vendredi 10 Janvier 2025	8h00 - 16h00	Vente émotionnelle		Présentiel	SC
Lundi 3 Février 2025	8h00 - 16h00	Bourgogne JOUR 1		Présentiel	SC
Mardi 4 Février 2025	8h00 - 16h00	Bourgogne JOUR 2		Présentiel	SC
Mercredi 5 Février 2025	8h00 - 16h00	Visite des lieux		Présentiel	SC
Jeudi 6 Février 2025	8h00 - 16h00	Techniques de vente du vin jour 2		Présentiel	SC
Vendredi 7 Février 2025	8h00 - 16h00	Vente émotionnelle		Présentiel	SC
Lundi 17 Février 2025	8h00 - 16h00	Corse		Présentiel	SC

Mardi 18 Février 2025	8h00 - 16h00	Module Intuitif	Présentiel	SC
Mercredi 19 Février 2025	8h00 - 16h00	Module Intuitif	Présentiel	SC
Jeudi 20 Février 2025	8h00 - 16h00	Optimiser ses supports de vente	Présentiel	SC
Vendredi 21 Février 2025	8h00 - 16h00	Jura Partiel 1	Présentiel	SC
Lundi 10 Mars 2025	8h00 - 16h00	Techniques de vente du vin jour 3	Présentiel	SC
Mardi 11 Mars 2025	8h00 - 16h00	Bordeaux JOUR 1	Présentiel	SC
Mercredi 12 Mars 2025	8h00 - 16h00	Bordeaux JOUR 2	Présentiel	SC
Jeudi 13 Mars 2025	8h00 - 16h00	Alsace	Présentiel	SC
Vendredi 14 Mars 2025	8h00 - 16h00	Révisions	Présentiel	SC
Lundi 31 Mars 2025	8h00 - 16h00	Spiritueux	Présentiel	SC
Mardi 1er Avril 2025	8h00 - 16h00	Oenotourisme et merchandising	Présentiel	SC
Mercredi 2 Avril 2025	8h00 - 16h00	revisions	Présentiel	SC
Jeudi 3 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vallée de la Loire JOUR 1	Présentiel	SC
Vendredi 4 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vallée de la Loire JOUR 2	Présentiel	SC
Lundi 28 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 1 Italie	Présentiel	SC
Mardi 29 Avril 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 2 Italie	Présentiel	SC
Mercredi 30 Avril 2025	8h00 - 16h00	Spiritueux	Présentiel	SC
Lundi 19 Mai 2025	8h00 - 16h00	Politique tarifaire	Présentiel	SC
Mardi 20 Mai 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 3	Présentiel	SC
Mercredi 21 Mai 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 4	Présentiel	SC
Jeudi 22 Mai 2025	8h00 - 16h00	Management encadrement , dégustation de groupe	Présentiel	SC
Vendredi 23 Mai 2025	8h00 - 16h00	revisions	Présentiel	SC
Lundi 16 Juin 2025	8h00 - 16h00	visite vignoble journée La Londe	Présentiel	SC
Mardi 17 Juin 2025	8h00 - 16h00	Languedoc-Roussillon JOUR 1 Partiel 2	Présentiel	SC
Mercredi 18 Juin 2025	8h00 - 16h00	Languedoc-Roussillon JOUR 2	Présentiel	SC
Jeudi 19 Juin 2025	8h00 - 16h00	Techniques de vente B to B jour 4	Présentiel	SC
Vendredi 20 Juin 2025	8h00 - 16h00	AMV Ateliers vins spéciaux	Présentiel	SC
Lundi 22 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Sud Ouest	Présentiel	SC
Mardi 23 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Achat et gestion de cave/Législation/ Fiche de stock/ BL	Présentiel	SC
Mercredi 24 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Atelier achat de vins	Présentiel	SC
Jeudi 25 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Management/ prise de parole en public	Présentiel	SC
Vendredi 26 Septembre 2025	8h00 - 16h00	Vente émotionnelle	Présentiel	SC
Lundi 13 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 5	Présentiel	SC
Mardi 14 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Apéro gourmand/ Atelier AMV pratiques	Présentiel	SC
Mercredi 15 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 6	Présentiel	SC
Jeudi 16 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Anglais du vin	Présentiel	SC
Vendredi 17 Octobre 2025	8h00 - 16h00	Anglais du vin	Présentiel	SC

Lundi 3 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Outils de gestion + status	Partiel 3	Présentiel	SC
Mardi 4 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 7		Présentiel	SC
Mercredi 5 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Vins du monde JOUR 8		Présentiel	SC
Jeudi 6 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Agencer son point de vente/oenotourisme/ Grand Atelier		Présentiel	SC
Vendredi 7 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Management encadrement / Carriere/		Présentiel	SC
Lundi 24 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Spiritueux Saké		Présentiel	SC
Mardi 25 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Mercredi 26 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Jeudi 27 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Vendredi 28 Novembre 2025	8h00 - 16h00	Révisions		Présentiel	SC
Lundi 1er Décembre 2025	8h00 - 16h00	Examens		Présentiel	SC

# 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



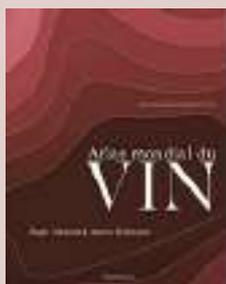
ABONNEMENT  
À LA RVF  
NUMÉRIQUE



KIT DE VINOTTES  
(A&B)



SOMMELIER  
PERSONNALISÉ



ATLAS MONDIAL  
DU VIN



21 JOURS POUR APPRENDRE  
À DÉGUSTER DU VIN



AGENDA DU  
VIN

## 2. ACCÈS À VOS DIFFÉRENTES PLATEFORMES

### 2.1. DIGIFORMA - émargements numériques

Digiforma est une plateforme purement administrative. Elle permet de suivre votre assiduité à la formation.

C'est sur DIGIFORMA que vous **devez signer quotidiennement vos émargements numériques.**

Chacun-e de vous a son propre accès individuel qui vous est envoyé au début de la formation avec votre convocation.

**NB** : Il est très important de vérifier votre accès le 1er jour de la formation pour bien vous assurer de pouvoir signer les émargements.

### 2.2. SOMMELIER-CAVISTE.COM - plateforme pédagogique en ligne (LMS)

La plateforme en ligne vous permet d'accéder à l'ensemble des documents et de supports de cours de votre formation.

C'est également via cette plateforme que vous accéderez à vos différents cours en asynchrone ou en FOAD (cf. voir plus haut).

Les accès vous sont envoyés au début de votre formation.



### 2.3. NETYPAREO - livrets d'alternance

Vous serez amené(e)s à réaliser, 3 fois dans l'année, l'évaluation de votre livret d'alternance via la plateforme NetYpareo. Cette évaluation doit être effectuée par vous, votre employeur et votre formateur référent. Pour plus d'information, voir le tutoriel disponible sur votre LMS.

Les codes d'accès vers NetYpareo vous seront envoyés dans les 3 premiers mois suivant le début de votre formation.

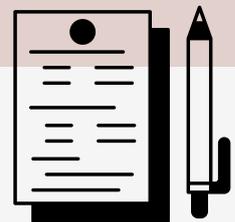


# 3. MODALITÉS DE CERTIFICATION DU TITRE DE SOMMELIER CAVISTE AMBASSADEUR EN GASTRONOMIE

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.



## 3.1.0. 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. 3.1.1, 3.1.2 et 3.1.3 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.

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

## 3.1.1. 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	VA Vente
VA Corse	VA Alsace
VA Sud-Ouest	VA Champagne
VA Service	VA Bordeaux
VA Dégustation	VA Législation
VA Jura-Savoie	VA Autres boissons
VA Bourgogne - VA Beaujolais	

### LES PARTIELS

Partiel 1 : commentaire de dégustation + QCM de connaissances + mise en pratique des accords mets et vins

Partiel 2 : commentaire de dégustation + QCM de connaissances + mise en pratique des accords mets et vins + exercice achats



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

## 3.1. 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.

## 3.2. 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.



## 3.3. 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"**

# RESEAUX 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 !*

## 3.3. Épreuve finale

L'épreuve finale sera composée de deux parties :

- Les épreuves écrites :
  - Épreuve de dégustation (30 minutes)
  - Épreuves d'accords mets et vins (50 minutes)
  - QCM de connaissances (1 heure 30)
  - Carte des vins erronées (30 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\*\*\*](#)

## 4. Accompagnement des personnes en situation de handicap

Notre école met un accent fort sur l'accompagnement de nos apprenants. Nous tenons particulièrement à ce que les personnes reconnues en qualité de travailleur handicapé (RQTH) soient accompagnées dans les meilleures des façons durant leur formation.

Si le diagnostic des aménagements nécessaires et possibles n'a pas été fait en amont de la formation, il peut être réalisé durant la formation. Il est alors nécessaire de prendre contact avec le référent handicap qui vous accompagnera dans la démarche.

### Processus d'Accompagnement

Pour garantir une inclusion optimale, nous avons mis en place un processus d'accompagnement structuré :

1. **Prise de Contact Initiale** : Le référent handicap rencontre l'apprenant pour identifier les besoins spécifiques et déterminer les aménagements nécessaires. Par exemple, cela peut inclure l'achat de matériel spécialisé comme des lecteurs d'écran ou des logiciels de transcription.
2. **Soutien Régulier** : Le référent handicap organise des appels téléphoniques toutes les trois semaines pour suivre l'évolution de l'apprenant et ajuster les aménagements si nécessaire.
3. **Rencontres Trimestrielles** : Des réunions entre l'étudiant, le formateur référent et la responsable pédagogique sont organisées pour évaluer les progrès et résoudre les éventuels problèmes. Par exemple, des ajustements peuvent être faits sur la charge de travail ou l'accès aux ressources pédagogiques.



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.

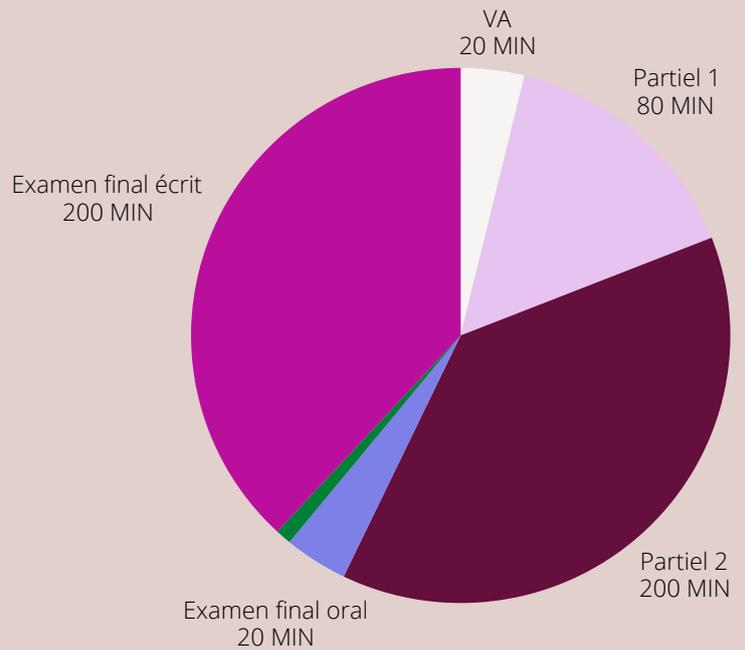
4

## Accompagnement des personnes RQTH

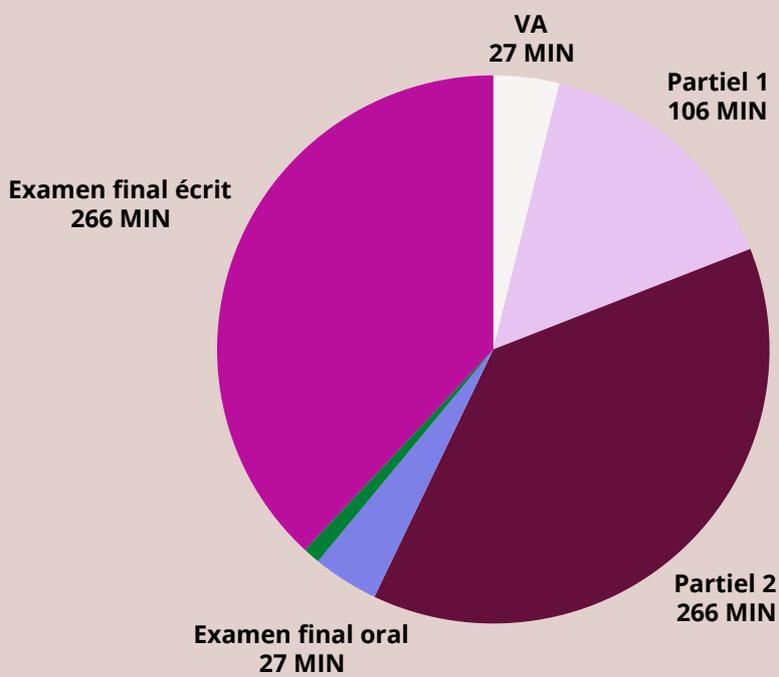


Voici donc la répartition du temps pour chaque évaluation :

*Temps initial*



*Temps pour apprenant RQTH*



## 5. 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.



# 6. Procédures de la délivrance de la certification

## 6.1. 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).



## 6.2. 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.

## 6.2. 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.

## 6.3. 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.



# 7. 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"> <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>

# 7. 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>

# 7. 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>

## 8. Vidéos explicatives concernant les sujets administratifs

Nous vous avons préparé quelques vidéos qui regroupent les informations pratiques sur le plan administratif. Nous vous invitons vivement à les regarder.

En cas de questions, n'hésitez pas à prendre contact avec votre formateur référent.

Le livret d'accueil et absences

L'émargement numérique

Le parcours de certification

Au sujet des heures effectuées en entreprise

Le livret d'alternance

Les réunions de classe