

Programme d'études professionnelles

5314

# Sommellerie

Secteur  
de formation

3

Alimentation  
et tourisme

Québec 



Programme d'études professionnelles

5314

# Sommellerie

Secteur  
de formation

3

Alimentation  
et tourisme

Formation professionnelle et technique  
et formation continue

Direction générale des programmes  
et du développement

# Équipe de production

## **Coordination**

*Dominique Beaussier*

Responsable de l'ingénierie de la formation  
Direction générale des programmes et du développement  
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport

## **Conception et rédaction**

*Danielle Belley*

Enseignante  
Commission scolaire de Charlevoix

*Élisabeth Szöts*

Conseillère en élaboration de programmes d'études

## **Révision linguistique**

Sous la responsabilité de la Direction des  
communications du ministère de l'Éducation, du Loisir et  
du Sport

## **Mise en page et édition**

Sous la responsabilité de la Direction générale des  
programmes et du développement du ministère de  
l'Éducation, du Loisir et du Sport

© Gouvernement du Québec  
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 2007 – 07-00321

ISBN 978-2-550-50131-2 (version imprimée)  
ISBN 978-2-550-50132-9 (PDF)

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2007

## Remerciements

La production du présent document a été possible grâce à la participation de nombreux collaborateurs et collaboratrices des milieux de l'éducation et du travail. Le ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport remercie les personnes suivantes.

### Milieu de l'éducation

---

Bernard Arnaudeau  
Commission scolaire des Premières-Seigneuries

Diane Beaulieu  
Commission scolaire de la Région-de-Sherbrooke

Lyne Bélanger  
Commission scolaire des Laurentides

Jean-Pierre Bigras  
Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec

Jean-Luc Jault  
Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec

Nicole Ladouceur  
Commission scolaire de Laval

Philippe Lapeyrie  
Commission scolaire de la Capitale

Olivier Neau  
Commission scolaire de la Capitale

Jacques Orhon  
Commission scolaire des Laurentides

Claude Rivet  
Commission scolaire des Chênes

Jasmin Tanguay  
Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec

Patrice Tinguy  
Commission scolaire de la Région-de-Sherbrooke

### Milieu du travail

---

Denis Bouchard  
Restaurant Le Rustique

Yann Charbonney  
Restaurant Le Saint-Amour

Louise Gagnon  
Société des alcools du Québec

Cyril Kerebel  
Le Vin – Le Vain

René Kirouac  
Conseil québécois des ressources humaines en tourisme

Élyse Lambert  
Restaurant XO – Hôtel Saint-James

Kathleen McNeil  
Denise Cornelier Traiteur

Martine Ouellet  
Restaurant Spaghetтата

Denis Saint-Pierre  
Les Rôtisseries Saint-Hubert



# Table des matières

Présentation du programme d'études professionnelles.....	1
Éléments constitutifs .....	1
Aspects de mise en œuvre .....	3
Synthèse du programme d'études .....	5
<b>Première partie</b>	
Buts du programme.....	9
Intentions éducatives .....	10
Énoncés des compétences du programme d'études.....	11
Matrice des compétences .....	11
Harmonisation .....	13
<b>Deuxième partie</b>	
Compétences du programme d'études	
Évolution de sa pratique professionnelle .....	17
Analyse organoleptique.....	21
Élaboration des vins.....	25
Vins d'Europe.....	29
Vins de pays non européens .....	33
Spiritueux et boissons .....	37
Gestion de la cave à vins .....	41
Cartes des vins, des spiritueux et d'autres boissons.....	47
Conseil et service de vins et d'autres boissons .....	51



# Présentation du programme d'études professionnelles

Le programme d'études professionnelles présente les compétences nécessaires pour exercer un métier ou une profession au seuil d'entrée sur le marché du travail. De plus, la formation permet au travailleur et à la travailleuse de développer une polyvalence qui lui sera utile dans son cheminement professionnel ou personnel.

Le programme d'études est constitué d'un ensemble cohérent de compétences à développer. Il précise les cibles des apprentissages et les grandes orientations à privilégier pour la formation. Les compétences sont liées à la maîtrise des tâches du métier ou de la profession ou encore à des activités de travail ou de vie professionnelle ou personnelle, le cas échéant. Les apprentissages attendus de l'élève se réalisent dans un contexte de mise en œuvre de la compétence et visent un pouvoir d'agir, de réussir et de progresser.

Conformément à la Loi sur l'instruction publique<sup>1</sup>, « les programmes d'études comprennent des objectifs et un contenu obligatoires et peuvent comprendre des objectifs et un contenu indicatifs qui doivent être enrichis ou adaptés selon les besoins des élèves qui reçoivent les services ». Pour la compétence traduite en comportement, les composantes obligatoires englobent l'énoncé de la compétence, les éléments de la compétence, le contexte de réalisation et les critères de performance et, pour la compétence traduite en situation, les rubriques correspondantes.

À titre indicatif, le programme d'études présente une matrice des compétences, des intentions éducatives, les savoirs liés à chaque compétence et les balises relatives aux savoirs. Pour chacune des compétences, une durée est suggérée. Toutes les composantes formulées à titre indicatif dans le programme d'études peuvent être enrichies ou adaptées selon les besoins de l'élève, de l'environnement et du milieu de travail.

## Éléments constitutifs

### Buts du programme d'études

Les buts du programme d'études présentent le résultat recherché au terme de la formation et une description générale du métier; ils reprennent les quatre buts généraux de la formation professionnelle.

### Intentions éducatives

Les intentions éducatives sont des visées pédagogiques qui présentent des orientations à favoriser dans la formation de l'élève en matière de grandes habiletés intellectuelles ou motrices, d'habitudes de travail ou d'attitudes. Elles touchent généralement des aspects significatifs du développement personnel et professionnel qui n'ont pas fait l'objet de formulations explicites en ce qui concerne les buts du programme d'études ou les compétences. Elles visent à orienter l'action pédagogique attendue pour mettre en contexte les apprentissages des élèves, avec les dimensions sous-jacentes à l'exercice d'un métier ou d'une profession. Les intentions éducatives peuvent guider les établissements dans la mise en œuvre du programme d'études.

---

<sup>1</sup> Voir à ce sujet l'article 461 de la Loi sur l'instruction publique (L.R.Q., c. 1-33.3) ([www.mels.gouv.qc.ca/lancement/LIP/index.htm](http://www.mels.gouv.qc.ca/lancement/LIP/index.htm)).

## Compétence<sup>2</sup>

La compétence est le pouvoir d'agir, de réussir et de progresser qui permet de réaliser adéquatement des tâches, des activités de vie professionnelle ou personnelle, et qui se fonde sur un ensemble organisé de savoirs : connaissances et habiletés de divers domaines, stratégies, perceptions, attitudes, etc.

La compétence en formation professionnelle est traduite en comportement ou en situation. Elle présente des repères et des exigences précises en termes pratiques pour l'apprentissage.

### 1 Compétence traduite en comportement

La compétence traduite en comportement décrit les actions et les résultats attendus de l'élève. Elle comprend :

- *L'énoncé de la compétence*, qui résulte de l'analyse de la situation de travail, des orientations et des buts généraux de la formation professionnelle ainsi que d'autres déterminants.
- *Les éléments de la compétence*, qui décrivent les aspects essentiels à la compréhension de la compétence, sous forme de comportements particuliers. On y évoque les grandes étapes d'exécution d'une tâche ou les principales composantes de la compétence.
- *Le contexte de réalisation*, qui correspond à la situation lors de la mise en œuvre de la compétence, au seuil d'entrée sur le marché du travail. Le contexte vise à reproduire une situation réelle de travail et ne décrit pas une situation d'apprentissage ou d'évaluation.
- *Les critères de performance*, qui définissent des exigences à respecter et accompagnent soit les éléments de la compétence, soit l'ensemble de la compétence. Pour chacun des éléments, les critères de performance permettent de porter un jugement sur l'acquisition de la compétence. Pour l'ensemble de la compétence, ils décrivent des exigences liées à l'accomplissement d'une tâche ou d'une activité et donnent des indications sur la performance recherchée ou sur la qualité globale du produit ou du service attendu.

### 2 Compétence traduite en situation

La compétence traduite en situation décrit la situation éducative dans laquelle se trouve l'élève pour effectuer ses apprentissages. Les actions et les résultats varient selon les personnes. Elle comprend :

- *L'énoncé de la compétence*, qui résulte de l'analyse de la situation de travail, des orientations et des buts généraux de la formation professionnelle ainsi que d'autres déterminants.
- *Les éléments de la compétence*, qui mettent en évidence les éléments essentiels de la compétence et permettent une meilleure compréhension de celle-ci quant à l'intention poursuivie. Les éléments de la compétence sont au cœur de la mise en œuvre de cette situation éducative.
- *Le plan de mise en situation*, qui décrit, dans ses grandes lignes, la situation éducative dans laquelle on place l'élève pour lui permettre d'acquérir la compétence visée. Le plan de mise en situation comporte habituellement les moments-clés d'apprentissage traduits en trois étapes reliées à l'information, la réalisation et la synthèse.
- *Les conditions d'encadrement*, qui définissent les balises à respecter par l'enseignante ou par l'enseignant et les moyens à mettre en place, de façon à rendre possibles les apprentissages et à avoir les mêmes conditions partout. Elles peuvent comprendre des principes d'action ou des modalités particulières.

---

2 Pour une explication plus complète de la compétence en formation professionnelle, voir : QUÉBEC, MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION, DU LOISIR ET DU SPORT, *Cadre de référence sur la planification des activités d'apprentissage et d'évaluation en formation professionnelle*, ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, Québec, 2005, pages 8 à 12. On peut trouver l'information à l'adresse suivante : <http://www.inforoutefpt.org>.

- *Les critères de participation*, qui décrivent les exigences de participation que l'élève doit respecter pendant l'apprentissage. Ils portent sur la façon d'agir et non sur des résultats à obtenir en fonction de la compétence visée. Des critères de participation sont généralement présentés pour chacune des phases de la situation éducative.

## **Savoirs liés**

Les *savoirs liés à la compétence* et les *balises* sont fournis à titre indicatif. Les savoirs liés définissent les apprentissages les plus significatifs que l'élève est appelé à faire pour mettre en œuvre et assurer l'évolution de la compétence. Les savoirs liés sont en relation avec le marché du travail et sont accompagnés de balises qui renseignent sur leur champ d'application, leur niveau de complexité ou leur contenu de formation. Les savoirs liés comprennent généralement des apprentissages en relation avec les connaissances, les habiletés, les attitudes, etc.

## **Durée**

La durée totale du programme d'études est prescrite. Elle est associée au temps d'enseignement qui inclut l'évaluation des apprentissages, l'enrichissement ou l'enseignement correctif, selon les besoins de l'élève. La durée associée à la compétence indique le temps nécessaire qu'il faut pour la développer.

Le temps d'enseignement est assorti au temps de formation, temps moyen évalué au moment de l'élaboration du programme d'études pour l'acquisition de la compétence et pour l'évaluation des apprentissages. La durée est importante pour l'organisation de la formation.

## **Unités**

L'unité est un étalon qui sert à exprimer la valeur de chacune des compétences. L'unité correspond à quinze heures de formation.

# **Aspects de mise en œuvre**

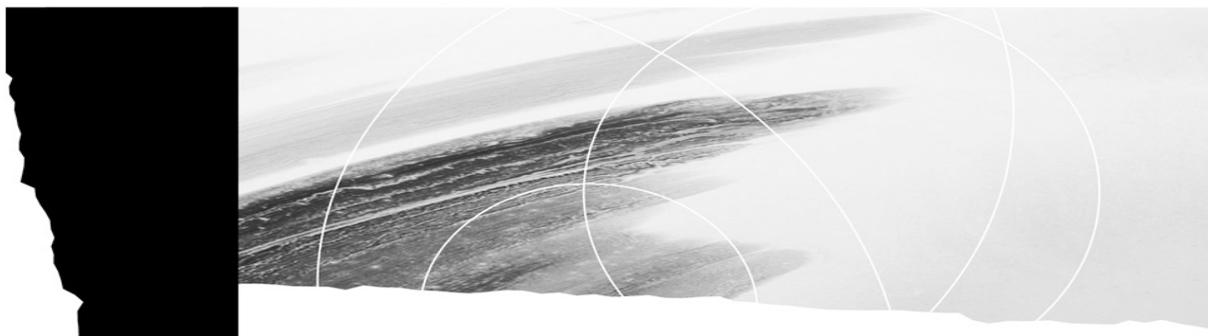
## **Approche programme**

L'approche programme s'appuie sur une vision d'ensemble du programme d'études et de ses différentes composantes (buts, intentions éducatives, compétences, etc.). Elle nécessite la concertation entre tous les acteurs concernés que ce soit au moment de concevoir le programme d'études, au moment de planifier et réaliser sa mise en œuvre, ou encore à celui d'évaluer ses retombées. Elle consiste à faire en sorte que l'ensemble des interventions et des activités proposées visent les mêmes finalités, souscrivent aux mêmes orientations. Pour l'élève, l'approche programme rend la formation plus signifiante car les apprentissages se présentent en un tout davantage cohérent.

## **Approche par compétences**

L'approche par compétences, pour l'enseignement en formation professionnelle, se traduit par une philosophie d'intervention visant à amener l'élève à mobiliser des ressources individuelles, à agir, réussir et progresser dans différents contextes, selon des performances définies, et avec tous les savoirs nécessaires. L'approche par compétences se réalise à travers des situations reflétant la vie professionnelle et personnelle.





5314

## Sommellerie

Année d'approbation : 2007

<b>Type de sanction :</b>	Attestation de spécialisation professionnelle
<b>Nombre d'unités :</b>	30
<b>Nombre de compétences :</b>	9
<b>Durée totale :</b>	450 heures

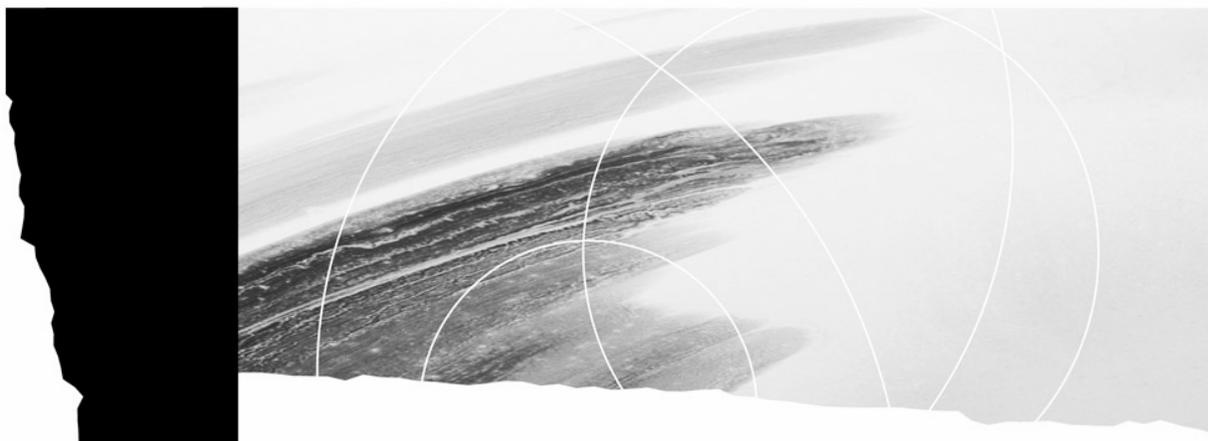
Pour être admis au programme d'études *Sommellerie*, il faut satisfaire à l'une des conditions suivantes :

- La personne est titulaire du DEP *Service de la restauration* 5293, ou se voit reconnaître les apprentissages équivalents.
- OU
- La personne exerce un métier ou une profession en relation avec ce programme d'études.

La durée du programme d'études est de 450 heures; de ce nombre, 135 heures sont consacrées à l'acquisition de compétences liées directement à la maîtrise des tâches du métier et 315 heures, à l'acquisition de compétences générales liées à des activités de travail. Le programme d'études est divisé en 9 compétences dont la durée varie de 30 heures à 120 heures. Cette durée comprend le temps consacré à l'enseignement, à l'évaluation des apprentissages, à l'enrichissement, et à l'enseignement correctif.

Rappel de la compétence	Code	Numéro	Durée	Unités
Évolution de sa pratique professionnelle	400012	1	30	2
Analyse organoleptique	400052	2	30	2
Élaboration des vins	400053	3	45	3
Vins d'Europe	400058	4	120	8
Vins de pays non européens	400064	5	60	4
Spiritueux et boissons	400072	6	30	2
Gestion de la cave à vins	400082	7	30	2
Cartes des vins, des spiritueux et d'autres boissons	400092	8	30	2
Conseil et service de vins et d'autres boissons	400105	9	75	5





## **Première partie**

---

**Buts du programme d'études**

**Intentions éducatives**

**Énoncés des compétences**

**Matrice des compétences**

**Harmonisation**



## Buts du programme

Le programme d'études professionnelles *Sommellerie* prépare à l'exercice du métier de sommelière et de sommelier.

Les personnes formées par ce programme d'études sont susceptibles d'exercer leurs fonctions de travail dans le secteur de la restauration, dans des bars à vins, des établissements hôteliers, des auberges, des clubs privés, des maisons spécialisées en vins telles que la Société des alcools du Québec et les agences de représentation, dans des salles de banquets et des établissements similaires, dans des boutiques spécialisées en accessoires de sommellerie ainsi que sur des navires de croisière.

Selon la taille et le type d'établissement, les sommelières et les sommeliers peuvent être appelés à exercer diverses tâches telles que proposer des vins à la clientèle et associer ces vins à des mets, le cas échéant; répondre aux questions sur le cru et sur d'autres caractéristiques des vins; assurer la mise en place et le renouvellement de la cave à vins. Ils présentent la carte des vins aux clients, offrent des suggestions, prennent les commandes, veillent à ce que le vin soit à la température voulue, effectuent le service et en assurent le suivi. Ils peuvent élaborer la carte des vins et voir à sa mise à jour. De plus, les sommelières et les sommeliers peuvent réaliser des activités liées à la tenue d'une cave à vins telles qu'effectuer les achats, les commandes, la prise d'inventaire, la réception et le classement de la marchandise, veiller au maintien des conditions d'entreposage ainsi que surveiller l'évolution du vieillissement des vins.

Enfin, dans le cadre de leur travail, les sommelières et les sommeliers effectuent des recherches et participent à des dégustations. Ils peuvent être appelés à informer le personnel de la salle à manger et de la cuisine.

Pour accomplir leurs tâches, les sommelières et les sommeliers utilisent le matériel et l'outillage propres au service des vins, des spiritueux et d'autres boissons, et en assurent l'entretien. Ils peuvent également en faire la sélection.

Conformément aux buts généraux de la formation professionnelle, le programme d'études *Sommellerie* vise à :

- Rendre la personne efficace dans l'exercice d'un métier, soit :
  - lui permettre, dès l'entrée sur le marché du travail, de jouer les rôles, d'exercer les fonctions et d'exécuter les tâches et les activités qui sont associés à un métier;
  - lui permettre d'évoluer adéquatement dans un milieu de travail (ce qui implique des connaissances et des habiletés techniques et technologiques en matière de communication, de résolution de problèmes, de prise de décisions, d'éthique, de santé et de sécurité, etc.).
- Favoriser l'intégration de la personne à la vie professionnelle, soit :
  - lui faire connaître le marché du travail en général ainsi que le contexte particulier du métier choisi;
  - lui faire connaître ses droits et responsabilités comme travailleur ou travailleuse.
- Favoriser l'évolution de la personne et l'approfondissement de savoirs professionnels, soit :
  - lui permettre de développer son autonomie, sa capacité d'apprendre ainsi que d'acquérir des méthodes de travail;
  - lui permettre de comprendre les principes sous-jacents aux techniques et aux technologies utilisées;
  - lui permettre de développer sa faculté d'expression, sa créativité, son sens de l'initiative et son esprit d'entreprise;

- lui permettre d’adopter des attitudes essentielles à son succès professionnel, de développer son sens des responsabilités et de viser l’excellence.
- Assurer la mobilité professionnelle de la personne, soit :
  - lui permettre d’adopter une attitude positive à l’égard des changements;
  - lui permettre de se donner des moyens pour gérer sa carrière, notamment par la sensibilisation à l’entrepreneuriat.

## Intentions éducatives

Le programme d’études professionnelles *Sommellerie* vise à développer les attitudes et comportements suivants jugés indispensables à l’exercice du métier par les milieux de l’éducation et du travail :

- susciter l’intérêt pour l’enrichissement des connaissances culturelles fondamentales du domaine de la sommellerie telles que la géographie, l’histoire, les traditions, les langues et la gastronomie;
- développer la capacité à bien s’exprimer;
- susciter l’intérêt pour les vins, les spiritueux et autres boissons auprès de la clientèle, du personnel de la salle à manger et de la cuisine;
- développer la capacité à prendre des décisions;
- susciter une préoccupation constante pour les accords mets et vins;
- développer la capacité à interagir avec les autres.

# Énoncés des compétences du programme d'études

## Liste des compétences

- Faire évoluer sa pratique professionnelle.
- Effectuer l'analyse organoleptique des vins, des spiritueux et d'autres boissons.
- Commenter l'incidence des étapes d'élaboration sur les vins.
- Présenter des vins d'Europe.
- Présenter des vins de pays non européens.
- Présenter des spiritueux et d'autres boissons.
- Effectuer des tâches liées à l'organisation et à la gestion de la cave à vins.
- Concevoir des cartes de vins, de spiritueux et d'autres boissons.
- Conseiller et effectuer le service professionnel des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

## Matrice des compétences

La matrice des compétences met en évidence les relations entre les compétences générales, qui correspondent à des activités de travail ou de vie professionnelle, et les compétences particulières, qui sont propres au métier.

Le tableau étant à double entrée, la matrice permet de voir les liens qui unissent les éléments placés à l'horizontale et ceux placés à la verticale. Le symbole (○) marque un rapport entre une compétence générale et une compétence particulière. Le symbole (△) montre, quant à lui, qu'il existe une relation entre une compétence particulière et une étape du processus de travail. Lorsque les symboles sont noircis, cela indique en outre que l'on tient compte de ces liens pour l'acquisition de compétences particulières. La logique qui a présidé à la conception de la matrice influe sur la séquence d'enseignement des compétences. De façon générale, on prend en considération une certaine progression relativement à la complexité des apprentissages et au développement de l'autonomie de l'élève. De ce fait, l'axe vertical présente les compétences particulières dans l'ordre où elles devraient être acquises et sert de point de départ à l'agencement de l'ensemble des compétences.

## MATRICE DES COMPÉTENCES

<b>SOMMELLERIE</b>	<b>COMPÉTENCES GÉNÉRALES</b>								
	Numéro de la compétence	Type d'objectif	Durée (h)	Faire évoluer sa pratique professionnelle	Effectuer l'analyse organoleptique des vins, des spiritueux et d'autres boissons	Commenter l'incidence des étapes d'élaboration sur les vins	Présenter des vins d'Europe	Présenter des vins de pays non européens	Présenter des spiritueux et d'autres boissons
COMPÉTENCES PARTICULIÈRES	Numéro de la compétence	Type d'objectif	Durée (h)	1	2	3	4	5	6
				S	C	C	C	C	C
				30	30	45	120	60	30
Effectuer des tâches liées à l'organisation et à la gestion de la cave à vins	7	C	30	○	●	●	●	●	●
Concevoir des cartes de vins, de spiritueux et d'autres boissons	8	C	30	○	●	●	●	●	●
Conseiller et effectuer le service professionnel des vins, des spiritueux et d'autres boissons	9	C	75	○	●	●	●	●	●

## Harmonisation

L'harmonisation des programmes d'études professionnelles et techniques est une orientation ministérielle. Elle consiste à établir des similitudes et une continuité entre les programmes d'études du secondaire et ceux du collégial, que ce soit dans un même secteur de formation ou dans des secteurs de formation différents, en vue d'éviter la duplication des offres de formation, de reconnaître les compétences acquises et de faciliter les parcours de formation.

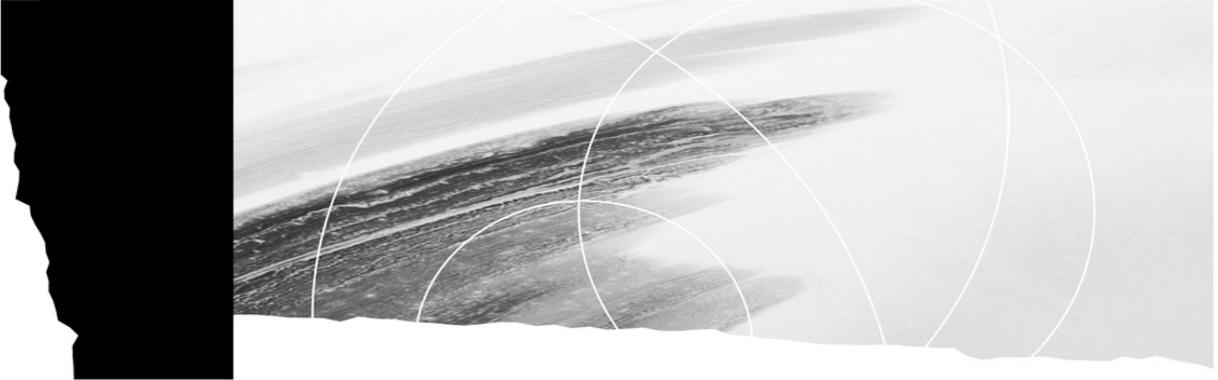
L'harmonisation contribue à établir une offre cohérente de formation, en particulier à faire en sorte que les fonctions de travail auxquelles préparent les programmes d'études soient bien identifiées et distinguées. S'il arrive que l'exercice de ces fonctions nécessite l'acquisition de compétences communes, les travaux d'harmonisation permettent de les repérer. Toutefois, même en l'absence de compétences communes, les programmes d'études n'en sont pas moins harmonisés.

L'harmonisation est dite interordres lorsqu'elle porte sur des programmes d'études d'ordres d'enseignement différents; elle est intra-ordre lorsqu'elle porte sur des programmes d'études d'un même ordre d'enseignement; enfin, elle est intersectorielle lorsqu'elle porte sur des programmes d'études de secteurs de formation différents.

Les travaux menés dans une perspective d'harmonisation des programmes d'études permettent, notamment, et le cas échéant, la mise au jour de leur communauté de compétences. Les compétences partagées par deux programmes d'études ou plus et dont l'acquisition de l'une permet la reconnaissance de l'autre sont dites communes. Des compétences communes ayant le même énoncé et dont toutes les composantes sont le calque l'une de l'autre sont dites identiques; lorsque des compétences communes ne sont pas identiques, mais présentent un niveau de similitude tel qu'elles sont de valeur égale, elles sont dites équivalentes.

Les travaux d'harmonisation réalisés pour le programme d'études *Sommellerie* n'ont pas permis d'identifier, pour le moment, des compétences communes avec d'autres programmes d'études.





## **Deuxième partie**

Compétences du programme d'études



Compétence 1          Durée 30 h          Unités 2

## ***Compétence traduite en situation***

---

### **Énoncé de la compétence**

Faire évoluer sa pratique professionnelle.

### **Éléments de la compétence**

- Reconnaître la réalité et les particularités du métier.
- Reconnaître l'influence de l'évolution de la sommellerie au regard de la pratique du métier.
- Examiner les possibilités permettant de développer et d'actualiser ses connaissances en sommellerie.

### **Plan de mise en situation**

---

#### **Phase d'information**

- S'informer sur les fonctions de travail de la sommelière et du sommelier : tâches, milieux de travail, perspectives d'emploi, conditions de travail, possibilités d'avancement, etc.
- S'informer sur la nature et les exigences de l'emploi : habiletés cognitives et perspectives nécessaires, attitudes, habitudes et comportements professionnels, droits et responsabilités liés aux fonctions de travail, etc.
- S'informer sur les aspects évolutifs et les tendances en matière de sommellerie, d'œnologie et de cuisine : historique de la sommellerie, changements prévisibles, nouveaux produits et arrivages, nouvelles technologies d'élaboration des vins et accessoires de service.
- Reconnaître l'influence des tendances en matière de gastronomie sur : les accords mets et vins et les comportements des consommateurs.
- S'informer sur les principaux moyens permettant de développer et d'actualiser ses connaissances en matière de sommelier.
- S'informer sur le programme d'études *Sommellerie* et sur d'autres formations liées à la sommellerie.
- Identifier les habiletés, les aptitudes, les attitudes et les connaissances nécessaires pour pratiquer le métier.

#### **Phase de réalisation**

- Observer l'exécution des tâches du métier en milieu de travail.
- Tenir un journal de bord renfermant ses observations sur le contexte de travail et les tâches du métier.
- Vérifier la concordance entre le programme d'études et la situation de travail en sommellerie.

#### **Phase de synthèse**

- Rédiger un rapport d'évaluation sur son cheminement professionnel en faisant un parallèle entre :
  - ses goûts, ses aptitudes et ses champs d'intérêt au regard de la sommellerie;
  - ses forces actuelles et les points à améliorer;
  - les possibilités et les perspectives de travail au regard de sa pratique professionnelle future et de l'évolution de la sommellerie.

## Conditions d'encadrement

---

- Créer un climat d'épanouissement personnel et d'intégration professionnelle.
- Permettre à l'élève d'avoir une vision réaliste et contemporaine du métier de sommelière ou de sommelier.
- Permettre à l'élève de se familiariser avec le programme d'études.
- Organiser des activités telles que des visites d'établissements et des rencontres avec des spécialistes ou des conférenciers.
- Fournir à l'élève un outil d'observation des tâches du métier.
- Favoriser l'émergence du désir d'exceller, d'innover et de se perfectionner.
- Permettre à l'élève d'explorer les aspects évolutifs de la sommellerie.
- Assurer l'accès à la documentation et fournir des ressources pertinentes.
- Fournir à l'élève des moyens d'évaluer, avec honnêteté et objectivité, son cheminement professionnel actuel au regard de ses aspirations futures.

## Critères de participation

---

### Phase d'information

- Recueille des données sur la majorité des sujets à traiter.
- Exprime convenablement sa perception du métier en faisant le lien avec les données recueillies.
- Fait un examen des différents documents.

### Phase de réalisation

- Rédige son journal de bord.
- Fait part de ses premières observations à l'égard du métier, de la formation et des perspectives d'emploi au cours d'une rencontre de groupe.

### Phase de synthèse

- Présente un bilan de son cheminement professionnel en faisant un parallèle entre :
  - ses goûts, ses aptitudes, ses connaissances du domaine ainsi que ses qualités personnelles;
  - ses forces actuelles et les points à améliorer;
  - ses champs d'intérêt au regard de la sommellerie;
  - les possibilités et les perspectives de travail au regard de sa pratique professionnelle future et de l'évolution de la sommellerie.

## Suggestions de savoirs liés à la compétence

---

L'énumération ci-dessous reprend le plan de mise en situation, les savoirs liés aux phases et les balises associées aux savoirs.

### Phase d'information

- |   |   |
|---|---|
| • Situer la compétence dans l'ensemble de la formation. | Raison d'être de la compétence.<br>Plan de cours.<br>Liens avec les autres compétences. |
|---|---|

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adopter une méthode de recherche d'information.</li> </ul>                   | <p>Prise de notes, gestion du temps, concentration.<br/>Utilisation de diverses sources de référence pour la collecte d'information.<br/>Recherches sur Internet.<br/>Documents conventionnels et informatisés.<br/>Réseau de personnes-ressources (conseillers en vins, agents promotionnels, sommeliers).</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adopter une méthode de travail.</li> </ul>                                   | <p>Organisation et classement d'information.<br/>Stratégies d'apprentissage et de mémorisation.<br/>Conseils pratiques pour la préparation aux évaluations.</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se préparer à échanger lors de discussions de groupe.</li> </ul>             | <p>Règles propres à la discussion dans un groupe.<br/>Souci de partager l'information sur le métier avec le groupe.</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Démontrer de l'intérêt pour une mise à jour de ses connaissances.</li> </ul> | <p>Principaux moyens permettant de se ressourcer : dégustations, formation continue, associations, visites de salons, visites de vignobles, d'entreprises vitivinicoles, de brasseries et de distilleries, utilisation de logiciels de gestion et de bases de données disponibles, etc.<br/>Établissement et entretien de relations professionnelles.<br/>Participation à des conférences, à des événements culturels et touristiques, à des dégustations et à des concours.</p> |
| <p>Phase de réalisation</p>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechercher un lieu d'observation.</li> </ul>                                 | <p>Démarche à suivre pour la recherche d'un lieu d'observation des tâches du métier.<br/>Documents complémentaires à la démarche : liste d'entreprises employant du personnel en sommellerie, lettre de demande d'observation en milieu de travail, lettre d'autorisation, etc.</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utiliser un outil d'observation en situation de travail.</li> </ul>          | <p>Familiarisation avec un outil d'observation : types d'outils et principales composantes.<br/>Modalités et renseignements relatifs à l'observation de la pratique du métier.<br/>Comportements et attitudes à adopter.<br/>Prise de notes sur : le contexte de travail, l'organisation du travail, l'aménagement des locaux, les conditions de travail, le type de clientèle et les produits offerts.</p>  |

- Rédiger un journal de bord.

Composantes du journal de bord.  
Réflexions à inclure : réflexions en cours de formation, grille d'observation, résultats d'analyse d'observation de la situation de travail  
Critères de qualité.  
Règles de rédaction et de présentation.

#### Phase de synthèse

- Déterminer le contenu et l'organisation de sa présentation aux fins de discussion.

Aptitudes et qualités personnelles en rapport avec les exigences du métier.  
Points forts et points à améliorer.  
Grille d'autoévaluation.  
Sélection des éléments à présenter.  
Détermination de l'ordre de présentation.

Compétence 2      Durée 30 h      Unités 2

**Compétence traduite en comportement****Énoncé de la compétence**

Effectuer l'analyse organoleptique des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

**Contexte de réalisation**

- À l'aide du matériel et des accessoires nécessaires à la dégustation.
- À l'aide d'un carnet de commentaires de dégustation.

**Éléments de la compétence****Critères de performance**

1 Se préparer à la dégustation.

- Mise en place adéquate du matériel et des accessoires nécessaires à la dégustation.
- Conditionnement adéquat des produits.
- Établissement judicieux de l'ordre de dégustation des produits.

2 Procéder à l'examen sensoriel des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

- Respect de l'ordre chronologique des phases de la dégustation.
- Utilisation des techniques appropriées à chaque phase de la dégustation.
- Distinction des sensations visuelles, olfactives et gustatives des produits.
- Description juste des caractéristiques visuelles, olfactives et gustatives des produits.
- Prise en compte de l'environnement et des conditions qui influent sur les perceptions visuelles, olfactives et gustatives.
- Inscription complète des caractéristiques des produits dégustés sur une fiche de dégustation.

3 Porter un jugement sur les caractéristiques organoleptiques des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

- Prise en compte de l'ensemble de l'information recueillie.
- Interprétation juste des perceptions sensorielles des produits.
- Reconnaissance de l'influence des conditions de dégustations sur les réactions physiologiques.
- Comparaison juste de différents produits.
- Pertinence des commentaires quant à la mise en valeur des produits.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Utilisation juste du vocabulaire de la dégustation.
- Respect des règles d'hygiène, de salubrité, de santé et de sécurité au travail.
- Manifestation d'attitudes et de comportements professionnels.

### **Suggestions de savoirs liés à la compétence**

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

#### 1 Se préparer à la dégustation.

- Expliquer les objectifs de la dégustation.

Buts de la dégustation : pour la reconnaissance des produits, de leurs origines et de leurs typicités et pour la description et l'évaluation qualitative des produits.

- Préparer le matériel nécessaire à la dégustation.

Accessoires nécessaires à la dégustation : verres, carafes, chandelles, panier, décanteur, seau à glace, fiches de dégustation, carnet de commentaires de dégustation, etc.

Préparation des produits destinés à la dégustation : conditionnement des produits à déguster (température, passage en carafe, etc.).

- Déterminer l'ordre des produits à déguster.

Ordonnancement des produits : millésimes, origine, nature, type.

- Reconnaître les mécanismes de la dégustation.

Mécanismes neurophysiologiques du goût et de l'odorat.

Effets produits dans la cavité buccale et les voies rétronasales.

Substances représentatives des saveurs de base. Banque d'odeurs ou d'éléments naturels reproduisant les principaux arômes associés aux vins.

Méthodes de mémorisation des arômes.

#### 2 Procéder à l'examen sensoriel des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

- Appliquer le protocole de la dégustation.

Phases de la dégustation : examen visuel, olfactif, gustatif et jugement d'ensemble.

Différenciation entre l'action de boire et celle de déguster.

- Appliquer les techniques propres à chacune des phases de la dégustation.

Quantité de vin à verser dans les verres. Techniques d'observation propres à chaque phase de la dégustation.

- Décrire les caractéristiques visuelles, olfactives et gustatives des produits.

Conditions qui influent sur les perceptions visuelles, olfactives et gustatives.  
Reconnaissance des principales caractéristiques des vins, des spiritueux et d'autres boissons.  
Qualification des perceptions (vocabulaire de la dégustation).  
Reconnaissance des arômes présents dans les vins.  
Notation des caractéristiques des produits dégustés sur une fiche de dégustation.

### 3 Porter un jugement sur les caractéristiques organoleptiques des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

- Interpréter les perceptions de l'examen sensoriel.

Facteurs de qualité des vins, des spiritueux et d'autres boissons.  
Liens entre les observations et l'état des produits (teinte, reflets, types d'arômes, etc.).  
Qualités d'ensemble des produits : état, typicité, équilibre, qualité du millésime et évolution.  
Réflexes favorisant l'identification du ou des cépages, de l'âge des produits, de la technique d'élaboration, etc.  
Reconnaissance des défauts possibles du vin et de leur origine.

- Comparer différents produits.

Élaboration d'un argumentaire portant sur les caractéristiques et la valeur d'un millésime.  
Ressemblances et différences entre les produits.  
Typicité et rapport qualité-prix des produits.

- Commenter les caractéristiques des produits.

Qualités d'ensemble des produits.  
Formulation de commentaires sur les caractéristiques des produits.  
Influence des caractéristiques entre les vins et les aliments.  
Harmonie des vins et des mets.

- Rédiger un carnet de dégustation.

Méthodes de classification de l'information.  
Types de carnets de dégustation.  
Composantes du carnet de dégustation.  
Mise à jour de l'information.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Situer la compétence au regard du métier.

Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 3, 4, 5, 6, 7, 8 et 9.

- Manifester des attitudes et des comportements professionnels.

Qualités d'un dégustateur.  
Règles d'hygiène et de salubrité alimentaires.

- Utiliser la terminologie propre à la dégustation.

Terminologie d'usage.



Compétence 3      Durée 45 h      Unités 3

**Compétence traduite en comportement**

---

**Énoncé de la compétence**

Commenter l'incidence des étapes d'élaboration sur les vins.

**Contexte de réalisation**

- En présence de clients, de collègues de travail, de sommelières et de sommeliers et de divers intervenants.
- À l'aide de la carte des vins.
- À l'aide de références documentaires.

**Éléments de la compétence**

1 Expliquer l'incidence de la culture de la vigne sur la qualité des raisins.

**Critères de performance**

- Reconnaissance juste de l'incidence des zones de culture de la vigne sur les vins.
- Distinction correcte des différents cépages et de leurs principales zones de culture.
- Description correcte des étapes de la culture de la vigne.
- Reconnaissance juste de l'incidence des modes de culture de la vigne sur les vins.
- Description juste des causes des principaux défauts du vin en rapport avec la culture de la vigne.

2 Expliquer l'incidence des procédés de vinification sur les vins.

- Distinction juste des différents procédés de vinification.
- Comparaison juste des résultats obtenus selon les types de vinification.
- Explication juste des conséquences liées au choix du type de vinification.
- Description juste des causes des principaux défauts du vin en rapport avec les étapes des différents types de vinification.

3 Expliquer l'incidence de l'élevage des vins sur leurs caractéristiques.

- Distinction juste des modes d'élevage.
- Reconnaissance juste de l'incidence des modes d'élevage sur le potentiel de vieillissement des vins.
- Description juste des principaux défauts du vin en rapport avec les étapes d'élevage des vins.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Concision de l'information.
- Utilisation appropriée de la terminologie professionnelle.
- Utilisation judicieuse d'arguments visant à susciter l'intérêt pour les produits.

### **Suggestions de savoirs liés à la compétence**

---

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

#### 1 Expliquer l'incidence de la culture de la vigne sur la qualité des raisins.

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Situer les zones de culture de la vigne.</li> </ul>                                | <p>Histoire du développement des principaux vignobles.<br/>Ampélographie : les parties d'un plant de vigne, la saison végétative de la vigne, les modes de reproduction, les modes de conduite de la vigne et les principaux cépages.</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournir des explications sur les facteurs de qualité des raisins.</li> </ul>       | <p>Facteur humain, à savoir les métiers du vin : le viticulteur, l'œnologue, le tonnelier, le négociant, le négociant-éleveur, le courtier, le vigneron, etc.<br/>Facteurs favorables à la culture de la vigne et terroirs.<br/>Climatologie, topographie, géologie et microclimats.<br/>Modes de culture et modes de conduite de la vigne : densité de plantation, culture biologique, biodynamie, différentes tailles, etc.<br/>Qualité de la vendange.<br/>Qualité du millésime.<br/>Principaux défauts des vins en rapport avec les étapes de la viticulture.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconnaître les différentes parties de la grappe et du grain de raisin.</li> </ul> | <p>Composantes et rôles des parties de la grappe et du raisin au regard de la fermentation alcoolique et des caractéristiques organoleptiques des vins (peau du raisin, pulpe, pépin et rafle).</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expliquer des tendances actuelles en matière de viticulture.</li> </ul>            | <p>Modes de reproduction de la vigne.<br/>OGM.<br/>Changements climatiques.<br/>Législations.<br/>Mécanisation.<br/>Traitement contre les insectes et les maladies.<br/>Développement de nouvelles maladies.</p>  |

- Expliquer les causes des principaux défauts du vin en rapport avec la culture de la vigne.
    - Maladies de la vigne.
    - Utilisation de différents produits : insecticides, herbicides, fongicides, engrais, etc.
    - Incidents climatiques.
    - Qualité des soins apportés au vignoble.
    - Qualité de l'équipement.
- 2 Expliquer l'incidence des procédés de vinification sur les vins.
- Expliquer les types de vinification.
    - Détermination de la date des vendanges.
    - Éléments nécessaires à la fermentation alcoolique.
    - Mécanisme de la fermentation alcoolique.
    - Étapes des différents types de vinification.
    - Catégories de vins : vin blanc, vin rouge, vin rosé, vin effervescent, vin liquoreux, VDN et VDL.
    - Procédés d'amélioration des moûts.
  - Expliquer les éléments intervenant dans le choix du type de vinification.
    - Cépages.
    - Types de vins désirés.
    - Règlements entourant les appellations.
    - Qualité du millésime.
    - Traditions.
  - Reconnaître les conséquences du choix du type de vinification.
    - Influence du type de vinification sur : les caractéristiques organoleptiques, la longévité, les coûts des vins et la date de la mise en marché.
  - Fournir des explications sur les facteurs de qualité relativement à la vinification.
    - Interventions humaines.
    - Types de levures.
    - Durée de la fermentation.
    - Contenants : foudres, cuves en inox, cuves en ciment et fûts.
    - Température des moûts lors de la fermentation.
    - Principaux défauts du vin liés aux étapes de vinification.
  - Expliquer les liens entre les principaux défauts du vin et les phases de la vinification.
    - Qualité et traitement de la vendange.
    - Qualité de l'équipement : cuves autorégulées, matériau des cuves (acier inox, ciment, bois, etc.).
    - Incidents pendant la vinification : oxydation.
    - Justesse des opérations de correction des moûts : acidification, chaptalisation, levurage, techniques soustractives, etc.
- 3 Expliquer l'incidence de l'élevage des vins sur leurs caractéristiques.
- Expliquer les modes d'élevage.
    - Modes d'élevage : en fût, en cuve et en bouteille.
    - Étapes de l'élevage des vins : fermentation malo-lactique, soutirage, ouillage, clarification, stabilisation tartrique et mise en bouteille.

- Expliquer les éléments intervenant dans le choix du mode d'élevage.  
Cépages.  
Types de vins.  
Règlements entourant les appellations.  
Caractère souhaité.  
Qualité du millésime.  
Traditions.
- Reconnaître les conséquences du choix du mode d'élevage.  
Évolution des vins.  
Influence du mode d'élevage sur les caractéristiques organoleptiques, la longévité, les coûts des vins et la date de mise en marché.
- Fournir des explications sur les facteurs de qualité relatifs au mode d'élevage.  
Qualité des fûts : provenance du chêne, particularités du chêne, traitement des fûts (chauffe) et âge des fûts.  
Utilisation de méthodes alternatives : copeaux, sciure et immersion de planches de chêne.  
Types de bouchons : liège, particules, polymères et à vis.  
Principaux défauts des vins en rapport avec l'élevage.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Situer la compétence au regard du métier.  
Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 2, 4, 5, 7, 8 et 9.
- Utiliser la terminologie propre aux procédés d'élaboration.  
Vocabulaire technique et professionnel propre à la culture de la vigne, à l'œnologie et aux métiers du vin, etc.
- Utiliser des arguments visant à susciter l'intérêt pour les produits.  
Information significative propre à l'élaboration des vins.  
Formulation d'arguments à partir des connaissances liées aux étapes d'élaboration des vins.

Compétence 4      Durée 120 h      Unités 8

**Compétence traduite en comportement****Énoncé de la compétence**

Présenter des vins d'Europe.

**Contexte de réalisation**

- À la clientèle et au personnel de l'établissement.
- À l'aide de références documentaires conventionnelles et informatisées.
- À l'aide de la carte des vins et d'un menu.

**Éléments de la compétence****Critères de performance**

1 Recueillir de l'information sur les vins d'Europe.

- Détermination juste de l'objet de la recherche.
- Choix de sources de références variées.
- Interprétation appropriée de l'information extraite.
- Détermination appropriée des données à conserver.
- Utilisation d'une méthode structurée de recherche d'information.

2 Décrire les caractéristiques de différents vins d'Europe.

- Explication juste des particularités liées aux appellations des vins d'Europe quant :
  - à l'origine;
  - à l'encépagement;
  - aux modes d'élaboration.
- Comparaison juste entre des vins de mêmes cépages issus de différents terroirs.
- Distinction juste de vins de millésimes différents.
- Comparaison juste entre des vins de même appellation provenant de producteurs différents.

3 Suggérer des vins d'Europe en accord avec des mets.

- Jugement d'ensemble porté sur les caractéristiques organoleptiques de vins :
  - de différentes appellations;
  - de différentes origines;
  - de différents cépages.
- Prise en compte des spécialités culinaires des régions productrices et des pays producteurs.
- Cohérence des accords de vins avec les mets.
- Suggestions adaptées aux besoins de la clientèle.
- Souci d'offrir un choix varié en fonction :
  - de l'origine des produits;
  - du type de vin;
  - de la gamme de prix.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Utilisation judicieuse d'arguments visant à susciter l'intérêt envers les produits.
- Manifestation d'attitudes et de comportements professionnels.
- Utilisation appropriée du vocabulaire spécialisé.
- Concision de l'information transmise.
- Clarté des réponses à la clientèle.

### **Suggestions de savoirs liés à la compétence**

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

#### 1 Recueillir de l'information sur différents vins d'Europe.

- Utiliser diverses sources de référence pour la collecte d'information. Sources documentaires conventionnelles : magazines, atlas, livres, dictionnaires encyclopédiques sur les vins et alcools, ouvrages spécialisés, rapports d'analyse de situations de travail des sommelières et des sommeliers. Sources documentaires informatisées : sites Internet (vins, organismes, organisations, producteurs viticoles, etc.). Réseautage : personnes-ressources, associations professionnelles, agences de commercialisation, distributeurs, congrès, colloques et conférences.
- Utiliser des moyens permettant de cibler les champs de recherche dans des ouvrages de référence. Utilisation de la table des matières. Regroupements particuliers : catégories d'appellations, types de vins, cépages et producteurs. Sections spéciales.
- Utiliser une méthode de recherche d'information. Délimitation du contexte de la recherche et de sa portée. Détermination du type d'information à rechercher. Planification du travail de recherche. Collecte de l'information ou de données. Utilisation de la documentation conventionnelle et informatique.
- Classifier des vins selon des caractéristiques communes. Méthodes d'organisation de l'information permettant de regrouper différents vins : cépages communs ou ayant des caractéristiques semblables, même région, même pays, même producteur, etc.

- Interpréter de l'information générale sur l'Europe vitivinicole.
 

Notions historiques sur l'Europe.  
Situation de l'Europe sur la carte géographique mondiale.  
L'Union européenne : historique, pays membres, législation et réglementation.  
Actualités : tendances, nouvelles technologies et changements climatiques.
  - Interpréter de l'information en matière vitivinicole, propre à différents pays d'Europe.
 

Notions historiques et traditions propres à chaque pays producteur d'Europe.  
Situation géographique des pays producteurs.  
Répartition des vignobles dans les régions productrices des pays producteurs.  
Statistiques de production, d'exportation et de consommation.
  - Sélectionner les données à conserver.
 

Analyse et triage des données recueillies.  
Consignation de l'information essentielle.
- 2 Décrire les caractéristiques de différents vins d'Europe.
- Fournir des explications sur les aspects législatifs en matière vitivinicole.
 

Aspects législatifs de l'Union européenne en matière vitivinicole.  
Aspects législatifs en matière vitivinicole, propres à chaque pays (culture de la vigne, types de vins, vinification, législations concernant les différentes catégories d'appellation et commercialisation).  
Organisations gouvernementales (OIV, INAO, etc.).
  - Caractériser des vins de différentes régions productrices.
 

Régions productrices.  
Explications sur les vins de régions productrices des pays européens (VDN, VDL et autres vins fortifiés).  
Appellations, classifications, classements, lieux-dits, géographie, climatologie et géologie.  
Encépagement, culture de la vigne, type de vinification et mode d'élevage, propres à chaque appellation.  
Principaux producteurs (vignerons, négociants, etc.).  
Qualités des millésimes récents.  
Tendances et nouveautés.
  - Comparer des vins européens.
 

Comparaisons entre des vins : d'appellations différentes et de caractéristiques semblables; de mêmes appellations et de producteurs différents; de mêmes cépages et de terroirs différents; de mêmes producteurs et de millésimes différents, etc.

## 3 Suggérer des vins d'Europe en accord avec des mets.

- Procéder à l'examen sensoriel des vins.
  - Rappel de la compétence 2.
  - Analyse sensorielle de vins européens.
  - Description des caractéristiques organoleptiques des vins.
  - Interprétation des perceptions.
  - Évaluation des vins (qualités, défauts, typicité, etc.).
  - Appréciation des qualités d'ensemble des vins dégustés.
  - Estimation de la longévité des vins dégustés.
  
- Appliquer les principes d'accord vins et mets.
  - Principales traditions régionales.
  - Accords régionaux.
  - Règles d'harmonisation entre des vins et des mets.
  - Influence des saveurs les unes sur les autres.
  
- S'informer des besoins de la clientèle.
  - Goûts et habitudes de la clientèle.
  - Estimation de la gamme de prix souhaités par les clients.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Situer la compétence au regard du métier.
  - Raison d'être de la compétence.
  - Liens avec les compétences 2, 3, 7, 8 et 9.
  
- Utiliser des arguments visant à susciter l'intérêt pour les produits.
  - Principaux arguments basés sur : la mise en valeur des produits à partir de faits historiques liés aux vins présentés, d'anecdotes, d'éléments entourant l'élaboration des vins, du prestige d'une appellation, du classement des vins, de la renommée d'une région ou d'un producteur, de la qualité d'un millésime, d'éléments législatifs, d'accords vins et mets, etc.
  
- Utiliser la terminologie professionnelle relative aux vins d'Europe.
  - Rappel des compétences 2 et 3.
  - Terminologie propre à la classification des appellations.
  - Terminologie propre aux classements.
  - Prononciation des termes équivalents dans différentes langues européennes.
  
- Reconnaître l'importance d'adopter des attitudes et des comportements professionnels.
  - Attitudes et comportements requis : ouverture d'esprit, curiosité, capacité de jugement au regard des nouveautés, capacité d'adaptation, souci constant de la satisfaction de la clientèle.
  - Approche client.
  - Approche conseil auprès des collègues de travail.

Compétence 5      Durée 60 h      Unités 4

**Compétence traduite en comportement****Énoncé de la compétence**

Présenter des vins de pays non européens.

**Contexte de réalisation**

- À la clientèle et au personnel de l'établissement.
- À l'aide de références documentaires conventionnelles et informatisées.
- À l'aide de la carte des vins et d'un menu.

**Éléments de la compétence****Critères de performance**

1 Recueillir de l'information sur les vins non européens.

- Détermination juste de l'objet de la recherche.
- Choix de sources de références variées.
- Interprétation appropriée de l'information extraite.
- Détermination appropriée des données à conserver.

2 Décrire les caractéristiques de différents vins de pays non européens.

- Explication juste des particularités liées aux vins non européens quant :
  - à l'origine;
  - à l'encépagement;
  - aux modes d'élaboration.
- Comparaison juste de différents vins issus de mêmes cépages provenant de différents terroirs.
- Distinction juste de vins de millésimes différents.
- Comparaison juste entre des vins de même origine provenant de producteurs différents.

3 Suggérer des vins de pays non européens en accord avec des mets.

- Jugement d'ensemble porté sur les caractéristiques organoleptiques de vins :
  - de différentes appellations;
  - de différentes origines;
  - de différents cépages.
- Prise en compte des spécialités culinaires des régions productrices et des pays producteurs.
- Cohérence des accords de vins avec les mets.
- Suggestions adaptées aux besoins de la clientèle.
- Souci d'offrir un choix varié en fonction :
  - de l'origine des produits;
  - du type de vin;
  - de la gamme de prix.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Utilisation judicieuse d'arguments visant à susciter l'intérêt envers les produits.
- Manifestation d'attitudes et de comportements professionnels.
- Utilisation appropriée du vocabulaire spécialisé.
- Concision de l'information transmise.
- Clarté des réponses à la clientèle.

### **Suggestions de savoirs liés à la compétence**

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

#### 1 Recueillir de l'information sur les vins non européens.

- Utiliser diverses sources de référence pour la collecte d'information.
 

Sources documentaires conventionnelles : magazines, atlas, livres, dictionnaires encyclopédiques sur les vins et alcools, ouvrages spécialisés et rapports d'analyse de situations de travail des sommelières et des sommeliers.

Sources documentaires informatisées : sites Internet (vins, organismes, organisations, producteurs viticoles, etc.).

Réseautage : personnes-ressources, associations professionnelles, agences de commercialisation, distributeurs, congrès, colloques et conférences.

Situation des pays non européens sur la carte du monde.

Nouvelles technologies et influence de technologies mises au point ailleurs dans le monde.
- Utiliser une méthode de recherche d'information.
 

Rappel de la compétence 4.
- Utiliser des moyens permettant de cibler les champs de recherche dans des ouvrages de référence.
 

Rappel de la compétence 4.
- Interpréter de l'information générale sur les pays producteurs non européens.
 

Faits marquants de l'histoire vitivinicole et des traditions des différents pays non européens.

Situation géographique des pays producteurs.

Répartition des vignobles dans les régions productrices des pays producteurs.

Statistiques de production, d'exportation et de consommation.

Actualités : nouvelles technologies, changements climatiques, etc.

- Déterminer les données à conserver. Rappel de la compétence 4.
- 2 Décrire les caractéristiques de différents vins de pays non européens.
- Fournir des explications sur les aspects législatifs en matière vitivinicole. Législations entourant la culture de la vigne et l'élaboration des vins des différents pays producteurs non européens.  
Distinction entre l'approche européenne et celle des autres pays du monde en matière de classification et d'appellations.  
Organismes nationaux entourant la production de vin dans le monde.
  - Caractériser des vins de différents pays non européens. Types de vins selon les pays et les régions.  
Régions, appellations, classifications, classements, géographie, climatologie et géologie.  
Encépagement, culture de la vigne, type de vinification et mode d'élevage des vins.  
Principaux producteurs.  
Qualités des millésimes récents.  
Tendances et nouveautés.
  - Comparer des vins en faisant ressortir les ressemblances et les différences organoleptiques. Comparaisons entre des vins : de pays différents et de régions différentes et de caractéristiques semblables; de mêmes pays, de mêmes régions et de producteurs différents; de mêmes cépages et de provenances différentes; de mêmes producteurs et de mêmes provenances et de millésimes différents, etc.
- 3 Suggérer des vins de pays non européens en accord avec des mets.
- Procéder à l'examen sensoriel des vins. Rappel de la compétence 2.  
Analyse sensorielle de vins non européens, description des caractéristiques organoleptiques des vins et appréciation des qualités d'ensemble des vins dégustés.  
Interprétation des perceptions.  
Évaluation des vins (qualités, défauts, typicité, etc.).  
Estimation de la longévité des vins dégustés.
  - Appliquer les principes d'accord vins et mets. Traditions culinaires des différents pays producteurs.  
Rappel des compétences 2 et 4.
  - S'informer des besoins de la clientèle. Rappel de la compétence 4.
- Et pour l'ensemble de la compétence :*
- Situer la compétence au regard du métier. Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 2, 3, 4, 7, 8 et 9.

- Classifier des vins selon des caractéristiques communes. Rappel de la compétence 4.
- Reconnaître l'importance d'adopter des attitudes et des comportements professionnels. Rappel de la compétence 4.
- Utiliser des arguments visant à susciter l'intérêt pour les produits. Rappel de la compétence 4.
- Utiliser la terminologie professionnelle relative aux vins non européens. Rappel des compétences 2, 3 et 4.  
Terminologie propre à la classification des appellations.  
Terminologie propre aux classements.  
Prononciation des termes équivalents dans différentes langues.

Compétence 6      Durée 30 h      Unités 2

**Compétence traduite en comportement****Énoncé de la compétence**

Présenter des spiritueux et d'autres boissons.

**Contexte de réalisation**

- À la clientèle et au personnel de l'établissement.
- À l'aide de références documentaires conventionnelles et informatisées.
- À l'aide de cartes de spiritueux et d'autres boissons.

**Éléments de la compétence****Critères de performance**

1 Recueillir de l'information sur des spiritueux et d'autres boissons.

- Détermination juste de l'objet de recherche.
- Utilisation de sources de références variées.
- Justesse et pertinence de l'information recueillie.
- Interprétation appropriée de l'information extraite.
- Détermination appropriée des données à conserver.

2 Expliquer les particularités de fabrication des spiritueux et d'autres boissons.

- Distinction juste des procédés d'élaboration.
- Comparaison juste des résultats obtenus selon les procédés d'élaboration.
- Explication juste des conséquences du choix du procédé sur les caractéristiques, la qualité et les coûts de production.
- Reconnaissance juste de l'incidence de l'élevage des spiritueux et d'autres boissons sur leurs caractéristiques organoleptiques et le coût de production.
- Explication juste et concise des particularités des spiritueux et d'autres boissons en ce qui a trait :
  - à leur origine;
  - à la matière première utilisée;
  - au type d'élaboration;
  - à leur appellation, s'il y a lieu.
- Concision de l'information transmise.

3 Décrire les caractéristiques organoleptiques des spiritueux et d'autres boissons.

- Distinction juste des caractéristiques visuelles, olfactives et gustatives des spiritueux et d'autres boissons.
- Jugement d'ensemble porté sur les spiritueux et les autres boissons.

## 4 Suggérer des spiritueux et d'autres boissons.

- Pertinence des suggestions quant au moment de consommation.
- Suggestions adaptées aux goûts et aux habitudes de la clientèle.
- Souci d'offrir un choix varié en fonction :
  - de l'origine des produits;
  - du type de produit;
  - de la gamme de prix.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Utilisation appropriée du vocabulaire spécialisé.
- Utilisation judicieuse d'arguments visant à susciter l'intérêt envers les produits.
- Manifestation d'attitudes et de comportements professionnels.
- Concision de l'information transmise.

### Suggestions de savoirs liés à la compétence

---

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

## 1 Recueillir de l'information sur les produits alcoolisés autres que les vins.

- Utiliser diverses sources de référence pour la collecte d'information.

Sources documentaires conventionnelles : magazines, atlas, livres, dictionnaires encyclopédiques sur les alcools, ouvrages spécialisés et rapports d'analyse de situations de travail des sommelières et des sommeliers.

Sources documentaires informatisées : sites Internet (distilleries, brasseries, producteurs artisans, etc.).

Réseautage : personnes-ressources, associations professionnelles, agences de commercialisation, distributeurs, congrès, colloques et conférences.

- Interpréter de l'information générale sur les spiritueux et les autres boissons.

Notions historiques sur l'utilisation d'un alambic. Histoire de la fabrication des liqueurs.

Actualités : tendances, nouvelles technologies et changements climatiques.

Statistiques de production.

Pays producteurs.

Producteurs.

## 2 Expliquer les particularités des différents spiritueux et des différentes boissons.

- Distinguer les procédés de distillation et d'élaboration des spiritueux. Types d'alambics et processus de distillation.  
Étapes d'élaboration des spiritueux.  
Familles de spiritueux à base : de vin, d'autres fruits, de céréales et d'autres matières végétales.  
Différents pays producteurs.  
Législations entourant les différents procédés d'élaboration.  
Appellations contrôlées et dénominations.  
Mentions : âge et millésime.
- Distinguer les procédés d'élaboration des autres boissons. Étapes d'élaboration des autres boissons.  
Familles d'autres boissons : liqueurs, bières, cidres, etc.  
Liqueurs à base : de vin, d'autres fruits, de céréales et d'autres matières végétales.  
Différents pays producteurs.  
Législations entourant les différents procédés d'élaboration.  
Appellations contrôlées et dénominations.

## 3 Décrire les caractéristiques organoleptiques de spiritueux et d'autres boissons.

- Distinguer des caractéristiques visuelles, olfactives et gustatives de spiritueux et d'autres boissons. Dégustation de différents produits : eaux-de-vie, liqueurs, bières, vins apéritifs, cidres, boissons panachées (*coolers*), sakés et autres.
- Porter un jugement d'ensemble sur les spiritueux et les autres boissons. Interprétation des perceptions.  
Caractéristiques organoleptiques de spiritueux et d'autres boissons (provenance, producteur et âge).

## 4 Suggérer des spiritueux et d'autres boissons.

- S'informer des besoins de la clientèle. Goûts et habitudes de la clientèle.
- Suggérer diverses présentations. Principales présentations des spiritueux et d'autres boissons selon le moment de la consommation.
- Mettre en évidence les produits locaux. Produits du terroir.  
Produits de producteurs artisans.  
Produits saisonniers.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Situer la compétence au regard du métier. Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 2, 3, 8 et 9.
- Utiliser le vocabulaire propre aux spiritueux et aux autres boissons. Terminologie d'usage.  
Prononciation des termes dans différentes langues.



Compétence 7      Durée 30 h      Unités 2

**Compétence traduite en comportement**

---

**Énoncé de la compétence**

Effectuer des tâches liées à l'organisation et à la gestion de la cave à vins.

**Contexte de réalisation**

- À partir de la liste des produits en inventaire et des répertoires de produits des différents fournisseurs.
- À partir de dégustations.
- Selon les politiques de l'établissement.
- À l'aide de bons de commande de l'entreprise.
- À l'aide d'outils conventionnels et informatisés.
- À l'aide de références documentaires conventionnelles et informatisées.

**Éléments de la compétence**

- 1 Organiser la cave à vins.
- 2 Proposer des achats de produits, de matériel et d'accessoires de service.
- 3 Commander des vins, des spiritueux, d'autres boissons, du matériel et des accessoires de service.

**Critères de performance**

- Disposition adéquate des produits.
- Établissement des conditions d'entreposage appropriées.
- Utilisation appropriée d'outils de gestion des inventaires.
- Exactitude de la prise d'inventaire.
- Utilisation appropriée de sources de référence.
- Utilisation appropriée de la terminologie professionnelle.
- Établissement juste des besoins à court, à moyen et à long terme.
- Pertinence des recommandations relatives à l'achat de produits, de matériel et d'accessoires.
- Pertinence des recommandations relatives au prix de vente.
- Respect des procédures d'achat.
- Respect de la réglementation concernant l'achat de boissons alcoolisées.
- Rédaction précise du bon de commande.
- Transmission correcte de la commande.

- 4 Réceptionner la marchandise.
- Vérification de la concordance entre la marchandise reçue et la commande.
  - Vérification minutieuse de l'état de la marchandise.
  - Vérification minutieuse de la présence du timbre de droit sur les bouteilles.
  - Rangement adéquat de la marchandise en fonction :
    - de l'incidence sur les caractéristiques organoleptiques des produits;
    - de l'incidence sur l'évolution des produits.
  - Rotation adéquate des produits.
- 5 Veiller à la gestion des bouteilles destinées au service du vin au verre.
- Présence d'équilibre dans la sélection de produits à offrir au verre.
  - Pertinence des recommandations relatives à la quantité de vin à servir.
  - Utilisation correcte des procédés de conservation.
- 6 Faire le suivi des produits en inventaire.
- Utilisation de moyens visant à contrer les écarts d'inventaire.
  - Appréciation juste de l'état des produits.
  - Estimation de l'évolution des produits en inventaire.
  - Transmission régulière d'information au personnel de la brigade.
  - Proposition pertinente d'ajustement du prix de vente des produits en inventaire.
- 7 Effectuer l'entretien et le rangement des locaux.
- Vérification de la stabilité de la température et de l'humidité des lieux d'entreposage.
  - Maintien rigoureux de l'ordre des locaux.
  - Application correcte des règles d'entretien du matériel et des accessoires de service.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Respect des règles d'hygiène, de salubrité, de santé et de sécurité au travail.
- Utilisation efficace de l'équipement et du matériel.
- Manifestation d'attitudes et de comportements professionnels.

## Suggestions de savoirs liés à la compétence

---

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

### 1 Organiser la cave à vins.

- Établir les conditions d'entreposage. Conditions d'entreposage propres aux différents types de caves à vins : cave de vieillissement, cave de jour et cellier.  
Principales caractéristiques : locaux et étagères, vibration et odeurs, éclairage, ventilation, température et taux d'humidité.
- Disposer les vins. Systèmes d'entreposage : étagères et casiers destinés à recevoir les bouteilles.  
Contraintes physiques.  
Installation d'une cave de jour.  
Principes de disposition des vins : ordonnancement des bouteilles selon leur nature et leur température de service.  
Positionnement des bouteilles : couchées ou debout selon leur nature.  
Manipulation des bouteilles.
- Utiliser des outils de gestion de la cave à vins. Moyens de repérage des produits pour le personnel de la brigade.  
Outils de gestion des inventaires : listes des inventaires (livres de caves), logiciels, rapports de vente, rapports de bris, bons de commande et bons de retour.

### 2 Proposer des achats de produits, de matériel et d'accessoires de service.

- Effectuer la prise de l'inventaire. Méthodes pour la prise d'inventaire.  
Contrôle des mouvements des stocks.  
Inscription des produits et des quantités.  
Utilisation d'un livre de cave conventionnel ou informatisé.
- Utiliser des sources de références. Répertoires des produits des fournisseurs.  
Internet.  
Participation à des salons de dégustations.
- Faire des recommandations d'achats de produits, de matériel et d'accessoires. Détermination des besoins de l'entreprise, à court, à moyen et à long terme.  
Délais de livraison (importations privées, artisans, etc.).  
Saisonnalité de certains produits.  
Prix de vente des produits.

- 3 Commander des vins, des spiritueux, d'autres boissons, du matériel et des accessoires de service.
- Sélectionner différentes sources d'approvisionnement.
 

Choix de sources d'approvisionnement autorisées (lois portant sur la vente des boissons alcoolisées) : SAQ, producteurs artisans, brasseries, importations privées et agences promotionnelles.  
Fournisseurs d'équipements et d'accessoires de service.
  - Utiliser les procédures d'achat.
 

Rédaction d'un bon de commande : quantités, nom des produits, codes CUP, numéro du permis de la Régie des alcools, des courses et des jeux, etc.  
Modalités de livraison.
  - Transmettre la commande.
 

Méthodes de transmission de la commande : téléphone, télécopieur, courriel, etc.
- 4 Réceptionner la marchandise.
- Vérifier la commande.
 

Éléments à vérifier : concordance de la commande avec le bon de commande, état de la marchandise, prix facturés et timbres de droits.
  - Ranger la commande.
 

Incidence de la position des bouteilles sur la qualité des vins et leur longévité.  
Incidence de la manipulation des bouteilles sur la qualité des vins et leur longévité.  
Lieux de rangement.  
Rotation des stocks.  
Manipulation des bouteilles.
- 5 Veiller à la gestion des bouteilles destinées au service du vin au verre.
- Sélectionner des produits destinés à la vente au verre.
 

Notions d'équilibre dans la sélection de produits à offrir au verre : types de vins, caractéristiques des vins, origine et gamme de prix.
  - Fixer le prix des produits offerts au verre.
 

Portions à servir.  
Coût et prix de vente.  
Estimation des pertes.
  - Utiliser des outils de conservation.
 

Procédés de conservation pour les vins et les boissons.  
Fonctionnement d'appareils de conservation, de systèmes au gaz (argon et autres), de pompes, etc.
  - Assurer la rotation des stocks des vins destinés à la vente au verre.
 

Principes de base : nombre de bouteilles ouvertes et variation en fonction de thématiques, de la saison, d'événements spéciaux, de promotions, etc.

## 6 Faire le suivi des produits en stock.

- Vérifier les rapports d'inventaires.

Calcul des quantités de produits en inventaire à partir : de la liste d'inventaire de départ, des factures d'achats, des rapports de vente et des bons de retour.  
Comparaison entre le rapport d'inventaire et la liste d'inventaire.  
Explication des écarts.  
Établissement de moyens permettant d'éviter les écarts.

- Porter un jugement sur l'évolution des produits en inventaire.

Vérification de la qualité du millésime et du rythme d'évolution des vins par rapport aux conditions d'entreposage.

- Proposer des ajustements des prix de vente.

Appréciation ou dépréciation des produits selon le marché.  
Dépassement de l'apogée des produits.  
Planification d'événements spéciaux et de thématiques.

## 7 Effectuer l'entretien et le rangement des locaux.

- S'assurer de la stabilité des conditions d'entreposage.

Maintien des conditions optimales d'entreposage.  
Conséquences de mauvaises conditions d'entreposage.

- Maintenir l'ordre et la propreté des lieux.

Règles d'entretien des lieux d'entreposage (cave de jour, cave de conservation, réfrigérateur à vin blanc, réfrigérateur à bières et cellier).  
Conséquences d'un mauvais entretien des lieux.

- Nettoyer et ranger le matériel et les accessoires de services.

Règles de nettoyage et d'entretien du matériel et des accessoires de service.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Situer la compétence au regard du métier.

Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 2, 3, 4, 5, 6, 8 et 9.

- Utiliser la terminologie professionnelle.

Terminologie d'usage.  
Terminologies relatives aux formats de bouteilles (magnum, jéroboam, etc., code CUP, etc.).

- Utiliser l'équipement et le matériel.

Ordinateur (logiciels, Internet), télécopieur, répertoires de produits des fournisseurs (SAQ, agences promotionnelles et autres), hygromètre, humidificateur et déshumidificateur.

- Manifester des attitudes et des comportements professionnels.

Attitudes et comportements requis.



Compétence 8      Durée 30 h      Unités 2

**Compétence traduite en comportement****Énoncé de la compétence**

Concevoir des cartes de vins, de spiritueux et d'autres boissons.

**Contexte de réalisation**

- À l'aide d'un système et d'outils informatisés.
- À l'aide de références documentaires conventionnelles et informatisées.
- À partir de la liste des produits en inventaire de l'établissement.
- Pour des thématiques ou des événements spéciaux.

**Éléments de la compétence****Critères de performance**

- |  |   |
|--|---|
| <p>1 Sélectionner divers produits à inscrire sur les cartes.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérification des produits en inventaire.</li> <li>• Collecte d'information complète sur :               <ul style="list-style-type: none"> <li>– les besoins de l'établissement;</li> <li>– les besoins de la clientèle;</li> <li>– le menu.</li> </ul> </li> <li>• Vérification de la disponibilité des produits.</li> <li>• Prise en compte de l'état des produits.</li> <li>• Présence d'équilibre dans le choix des produits.</li> <li>• Recherche d'information approfondie sur les produits.</li> <li>• Pertinence du choix des produits.</li> </ul> |
| <p>2 Rédiger les différentes cartes de l'établissement.</p>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Détermination juste de la structure de la carte.</li> <li>• Choix pertinent du type et de la forme de support à utiliser.</li> <li>• Ordre logique de présentation des produits.</li> <li>• Inscription rigoureuse des produits.</li> <li>• Utilisation judicieuse de stratégies promotionnelles.</li> <li>• Présentation soignée de la carte.</li> </ul>  |
| <p>3 Actualiser les différentes cartes de l'établissement.</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise en compte des nouveaux arrivages.</li> <li>• Modifications appropriées aux différentes cartes en fonction des changements :               <ul style="list-style-type: none"> <li>– de prix;</li> <li>– de millésime;</li> <li>– de producteur.</li> </ul> </li> <li>• Prise en compte des produits en rupture d'approvisionnement.</li> </ul>  |

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Utilisation appropriée de références documentaires conventionnelles et informatisées.
- Minutie du travail.
- Présence d'originalité dans la conception de la carte.
- Respect des politiques de l'établissement.

### **Suggestions de savoirs liés à la compétence**

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

#### 1 Sélectionner divers produits à inscrire sur les cartes.

- Consulter la liste des produits en inventaire. Produits en inventaire (appellations, millésimes et producteurs).  
État des produits.  
Quantités des différents produits.
- Renseigner sur les attentes de l'établissement. Style et besoins de l'établissement.  
Type de clientèle et besoins.  
Menu.
- S'informer sur les besoins de l'établissement et de la clientèle. Type de menu, événements spéciaux, thématiques et demandes de la clientèle.
- S'assurer de la disponibilité des produits. Rupture de stocks et importations privées.  
Détermination des sources d'approvisionnement (SAQ, brasseries, microbrasseries, producteurs artisans, etc.).
- Apprécier les qualités de nouveaux produits offerts. Recherches.  
Dégustations.
- S'assurer d'établir un équilibre sur le plan des produits. Gamme de prix, types de vins, diversité des millésimes, provenance, menu et caractéristiques organoleptiques.

#### 2 Rédiger les différentes cartes de l'établissement.

- Choisir un support approprié au style de l'établissement. Type de support : carte sous forme de tente, tableau noir et étiquettes des produits.  
Matières : plastique, cuir, carton, etc.  
Contexte d'utilisation : jour, soir, événement, environnement, atmosphère et décor.  
Choix du type de calligraphie.
- Déterminer la structure de la carte. Établissement de sections.  
Ordre d'inscription.

- Inscrire les produits. Mentions obligatoires : appellations, millésimes, producteurs, prix et formats (quantité ou nom de la bouteille).  
Mentions facultatives : classements, année d'embouteillage, agences promotionnelles, etc.
- Appliquer les règles de rédaction. Règles de rédaction : ordonnancement des produits, uniformité des inscriptions, distinction des catégories de vins, orthographe, etc.
- Utiliser des stratégies promotionnelles. Établissement de thématiques en collaboration avec le chef.  
Promotions : vin du mois, cocktail maison, importation privée, nouveau produit et activités saisonnières.  
Techniques de vente suggestive.

### 3 Actualiser les différentes cartes de l'établissement.

- Modifier des inscriptions sur les cartes. Nouveaux arrivages.  
Types de modifications : prix, millésimes, producteurs, produits en rupture de stock et produits discontinués.
- Et pour l'ensemble de la compétence :*
- Situer la compétence au regard du métier. Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 3, 4, 5, 6 et 7.
  - Utiliser des références documentaires conventionnelles et informatisées. Répertoires de produits des fournisseurs et listes de produits des agences promotionnelles.  
Internet.  
Rapports d'inventaire et rapports des ventes.  
Factures d'achats.
  - Se soucier de la qualité du travail. Critères de qualité : recherches, inscriptions des libellés et orthographe.
  - Faire preuve d'originalité dans la conception de la carte. Diversité de l'origine des produits.  
Produits exclusifs.  
Diversité dans le choix des formats des produits.



Compétence 9      Durée 75 h      Unités 5

**Compétence traduite en comportement**

---

**Énoncé de la compétence**

Conseiller et effectuer le service professionnel des vins, des spiritueux et d'autres boissons.

**Contexte de réalisation**

- À partir de directives particulières.
- À partir d'un menu et d'une carte des vins, des spiritueux et d'autres boissons.
- À l'aide du matériel et des accessoires de service.

**Éléments de la compétence****Critères de performance**

---

- |   |  |
|---|--|
| 1 Effectuer la mise en place en vue du service.                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Prise en compte de directives et de demandes, s'il y a lieu.</li><li>• Sélection d'une quantité adéquate de produits et d'accessoires.</li><li>• Organisation fonctionnelle du poste de travail.</li><li>• Choix judicieux des supports de vente selon le poste de travail.</li></ul>  |
| 2 Accueillir les clients.   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Respect des règles d'accueil.</li><li>• Souci d'adaptation dans l'approche clientèle.</li></ul>  |
| 3 Présenter les cartes de vins, de spiritueux et d'autres boissons. | <ul style="list-style-type: none"><li>• Présentation judicieuse des particularités des cartes visant à mettre en valeur les produits.</li><li>• Clarté des explications.</li></ul>   |
| 4 Suggérer et servir l'apéritif.                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Prise en compte des goûts et des attentes des clients.</li><li>• Variété des suggestions quant :<ul style="list-style-type: none"><li>– à la nature des produits;</li><li>– aux caractéristiques organoleptiques des produits;</li><li>– à la gamme de prix des produits.</li></ul></li><li>• Technique appropriée de service de l'apéritif.</li></ul> |

- 5 Suggérer des vins.
- Pertinence des questions posées relativement aux attentes des clients.
  - Interprétation judicieuse de l'information fournie par les clients.
  - Description juste des caractéristiques organoleptiques des produits.
  - Utilisation d'arguments pertinents quant aux procédés d'élaboration, aux millésimes, aux producteurs et à l'appellation.
  - Justesse des réponses aux questions des clients.
  - Suggestions adaptées aux goûts et aux attentes de la clientèle.
  - Cohérence des accords mets et vins.
- 6 Servir les vins.
- Conditionnement adéquat de la bouteille.
  - Respect des techniques de service.
  - Pertinence de la décision quant au passage du vin en carafe.
  - Respect des règles de service.
- 7 Suggérer et servir des digestifs.
- Suggestions adaptées aux goûts et aux attentes de la clientèle.
  - Variété des suggestions en fonction :
    - de la nature des produits;
    - des caractéristiques organoleptiques des produits;
    - de la gamme de prix des produits.
  - Utilisation d'arguments persuasifs visant à susciter l'intérêt pour d'autres produits.
  - Technique appropriée de service des digestifs.
- 8 Conclure le service.
- Réapprovisionnement adéquat du bar et de la cave de jour.
  - Conditionnement approprié des bouteilles pour la vente du vin au verre.
  - Rangement conforme aux directives.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Attention portée aux besoins et à la satisfaction de la clientèle.
- Utilisation de stratégies de vente adaptées à la clientèle.
- Adoption d'attitudes et de comportements professionnels.
- Respect des règles d'hygiène, de salubrité, de santé et de sécurité au travail.

### Suggestions de savoirs liés à la compétence

L'énumération ci-dessous reprend les éléments de la compétence, les savoirs liés à ces éléments et les balises associées aux savoirs.

#### 1 Effectuer la mise en place en vue du service.

- Vérifier les directives.
 

Choix des vins et des boissons au préalable.  
Thématique et promotion.  
Disponibilité des produits.  
Changements : nouveaux produits, millésimes, producteurs, etc.
- Approvisionner les postes de travail.
 

Produits nécessaires et décorations.  
Verrerie, matériel et accessoires.
- Organiser les postes de travail.
 

Disposition fonctionnelle des produits, du matériel et des accessoires.
- Utiliser différents supports de vente.
 

Carte, tentes, tableau, étalage, guéridon, etc.  
Prise en compte du type d'établissement.

#### 2 Accueillir la clientèle.

- Appliquer les règles d'accueil.
 

Règles d'accueil.  
Critères de qualités.
- Instaurer un climat de confiance.
 

Attitudes et comportements.

#### 3 Présenter les cartes de vins, de spiritueux et d'autres boissons.

- Expliquer les différentes cartes de l'établissement.
 

Cartes des apéritifs, des vins et des digestifs.  
Indication des sections des cartes : vin blanc, rouge, en demi-bouteille, effervescent, liqueux, au verre, importations privées et vin de la semaine ou du mois.  
Mise en évidence des produits.
- S'adapter à différents types de clientèle.
 

Type et profil de la clientèle.  
Éléments d'observation : indices verbaux et non verbaux.  
Choix d'une approche client.  
Adaptation de son langage.

#### 4 Suggérer et servir l'apéritif.

- Offrir différents produits.
 

Diversité et originalité des produits offerts.  
Gammes de prix.  
Provenances variées.
- Appliquer les techniques de service de l'apéritif.
 

Règles et techniques de service.  
Moment opportun pour servir et débarrasser.

## 5 Suggérer des vins.

- S'informer sur les goûts et les habitudes des clients. Techniques de questionnement.  
Goûts et habitudes.  
Gamme de prix privilégiés par la clientèle.
- S'informer sur le choix des mets. Prise en considération de l'ensemble des choix des convives.  
Accords horizontaux ou verticaux.  
Ordonnancement de la succession des vins.
- Décrire les produits. Mise en valeur des produits : notions historiques, anecdotes, élaboration des produits, caractéristiques organoleptiques, origine des produits, cépages, qualité du millésime et producteurs.  
Réponses aux questions des clients.
- Suggérer des vins en harmonie avec les mets choisis. Justification des accords mets et vins.

## 6 Servir les vins.

- Conditionner la bouteille de vin. Températures idéales de service des différents types de vins.  
Décantation et passage en carafe, au besoin.
- Appliquer les techniques de service des vins. Choix des verres.  
Présentation de la bouteille.  
Technique d'ouverture de la bouteille.  
Vérification de l'état du produit.  
Technique de service des vins.  
Règles de préséance.  
Vérification de l'évolution de la température du vin tout au long du repas.  
Choix du moment opportun pour débarrasser.  
Coordination avec la brigade de cuisine et de service.
- Manipuler les accessoires de service. Carafe, paniers, chandelles, verrerie fine, etc.
- Coordonner le service des vins avec le service des mets. Choix du moment opportun pour servir et débarrasser.  
Communication entre les brigades de cuisine et de service.

## 7 Suggérer et servir des digestifs.

- Susciter l'intérêt pour d'autres produits.
- Appliquer les techniques de service des digestifs.

Description et comparaison d'une variété de produits.  
Arguments visant la mise en valeur des produits : qualité des produits, renommée, nouveautés et rapport qualité-prix.

Règles et techniques de service.  
Choix du moment opportun pour servir et débarrasser.

## 8 Conclure le service.

- S'assurer de la présence de tous les produits sur l'addition.
- Effectuer les opérations de fermeture.

Vérification de l'inscription des produits vendus sur les additions.

Réapprovisionnement du bar et de la cave de jour.  
Conditionnement des bouteilles pour la vente du vin au verre.  
Entretien de l'aire de travail, du matériel et des accessoires de service.  
Rangement.

*Et pour l'ensemble de la compétence :*

- Situer la compétence au regard du métier.
- Utiliser des stratégies de vente adaptées à la clientèle.
- Adopter des attitudes et des comportements professionnels.
- Appliquer les règles d'hygiène, de salubrité, de santé et de sécurité.

Raison d'être de la compétence.  
Liens avec les compétences 2, 3, 4, 5 et 6.

Utilisation d'arguments persuasifs (rappels avec les compétences 3, 4, 5 et 6), utilisation de supports de présentation et dégustation d'échantillons de produits.

Relations avec la clientèle et approche clientèle.  
Présentation personnelle et présentation professionnelle.  
Langage professionnel.  
Gestion du stress.  
Politique de l'établissement.  
Législation en vigueur concernant la vente et le service des boissons alcoolisées.  
Responsabilité de la sommelière ou du sommelier en matière d'ivresse publique.

Tenue vestimentaire et présentation personnelle.  
Propreté des aires de travail.  
Manipulation des outils, du matériel et des accessoires de service.





