



Ce document a été numérisé par le CRDP
d'Alsace pour la Base Nationale des Sujets
d'Examens de l'enseignement
professionnel.

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE

E1U1 : ANALYSE SENSORIELLE, COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ET SERVICE DES BOISSONS - Épreuve ponctuelle

GRILLE RÉCAPITULATIVE DES NOTES

NOM et prénom du candidat :

N°:

Académie :

Date de l'épreuve : Centre d'examen :

1. Atelier 1 : analyse sensorielle.....	/ 24
2. Atelier 2 : commercialisation en français et en langue vivante étrangère.....	/ 32
3. Atelier 3 : service des boissons.....	/ 24
Total « ANALYSE SENSORIELLE, COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ET SERVICE DES BOISSONS»	TOTAL E1U1 : / 80 En points entiers (total 1 + total 2 + total 3)
	NOTE E1U1 : / 20 En points entiers (total E1U1 divisé par 4)

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE	Grille récapitulative	
	Épreuve : E1 – Analyse sensorielle, commercialisation en français et en langue vivante étrangère et service des boissons Unité : U1	Session 2010
Durée : 1 h 30		Coef. 4

ATELIER 1 : ANALYSE SENSORIELLE

45 minutes - Contrôle ponctuel

NOM et prénom du candidat :

ANALYSE SENSORIELLE	Barème	Vin 1	Vin 2
1. PHASE VISUELLE <ul style="list-style-type: none">Analyser la robe du vin (Couleur, limpidité, intensité, brillance)Tirer une conclusion	0,5		
2. PHASE OLFACTIVE <ul style="list-style-type: none">Analyser le nez du vin, son intensité, sa finesseDéfinir et qualifier les arômes – intensité – finesseConclure	2		
3. PHASE GUSTATIVE <ul style="list-style-type: none">Apprécier les trois phases (attaque, milieu et finale)Qualifier la structure, l'équilibre et l'harmonieDéfinir les arômes en boucheQuantifier la longueur en boucheConclure	4		
4. ÉTAT DU VIN Donner un avis sur l'état actuel du vin	0,5		
5. DEVENIR DU VIN Projeter son évolution	0,5		
6. SERVICE DU VIN <ul style="list-style-type: none">Définir la température de service idéaleChoisir une technique de mise en condition	0,5		
7. ACCORD METS/VINS Proposer des plats en accord avec le vin	3		
8. MÉTHODOLOGIE Déguster avec logique	1		
Total		/12	/12
NOTE		/24	

Nom des évaluateurs	Qualité	Signature

ATELIER 2 : COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

30 minutes - Contrôle ponctuel

NOM et prénom du candidat :

Sujet n°
Contexte :

Critères de notation	Barème	Note
1. LE SOMMELIER		
• Tenue professionnelle-présentation-Comportement	1	
• Accueil du client	2	
• Convivialité du sommelier	1	
2. SOMMELIER-VENDEUR		
• Identification et respect du contexte	2	
• Capacité à conseiller	2	
• Capacité à argumenter	1	
• Capacité à répondre aux objections	1	
• Utilisation d'un vocabulaire adapté	1	
• Efficacité de la vente (analyse des propositions)	1	
3. PROPOSITIONS COMMERCIALES		
• Proposition d'un apéritif	1	
• Vins	10	
• Ventes additionnelles	1	
• Pertinence de l'argumentaire commercial	2	
4. ÉCHANGES EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE		
• Comprendre la demande du client	1,5	
• Répondre avec des phrases construites	1,5	
• Utiliser le vocabulaire usuel et technique approprié	1,5	
• Reformuler la commande du client étranger dans sa langue	1,5	
NOTE		/32

Nom des évaluateurs	Qualité	Signature

ATELIER 3 : SERVICE DES BOISSONS

15 minutes - Contrôle ponctuel

NOM et prénom du candidat :

Critères évalués	Barème	Note
1. MISE EN PLACE <ul style="list-style-type: none">• Choisir le matériel adapté• Préparer sa console et son guéridon• Organiser son poste de travail d'après les consignes• Se présenter et avoir une tenue propre adaptée au milieu de travail	2	
2. SERVICE D'UN VIN EFFERVESCENT <ul style="list-style-type: none">• Mettre en place sur table la verrerie adaptée• Conditionner le vin et présenter la bouteille• Ouvrir la bouteille, déguster le vin et apprécier la température et la qualité du vin• Servir, en respectant la préséance et la quantité de vin dans les verres	6	
3. PASSAGE D'UN VIN JEUNE EN CARAFE <ul style="list-style-type: none">• Présenter la bouteille, l'ouvrir, déguster le vin• Passer en carafe dans le but d'aérer le vin• Débarrasser le guéridon	6	
4. DÉCANTATION <ul style="list-style-type: none">• Présenter la bouteille, l'ouvrir, déguster le vin• Décanter, dans le but de séparer les dépôts du vin• Présenter la bouteille et le bouchon au client• Servir le vin en respectant les règles de préséance	8	
5. RÉALISER <ul style="list-style-type: none">• Respecter le temps imparti• Faire preuve de rapidité• Faire preuve d'efficacité	2	
	NOTE	/24

Nom des évaluateurs	Qualité	Signature