

Sélectionner et commercialiser des vins

4 jours 28 heures

Programme de formation

Public visé

La certification s'adresse à des professionnels en charge de la mise en place d'une offre de vins et qui souhaitent attester de compétences pointues leur permettant de sélectionner les vins qu'ils vont proposer à la vente.

Elle vise en particulier :

- les acteurs de la grande distribution, de la distribution spécialisée : les responsables de rayon vins et spiritueux, les directeurs de cave, les responsables d'un magasin de détail (épicerie fines, commerces spécialisés dans les produits régionaux, caves, enseignes spécialisées et franchises)
- les professionnels des Cafés-Hôtels-Restaurants (CHR) : les directeurs de restaurant, les restaurateurs, les responsables de restaurant ou brasserie
- les acheteurs et commerciaux B to B : les acheteurs en vins et spiritueux, les directeurs commerciaux ou technico-commerciaux dans le négoce, ainsi que les responsables import et export de la filière.

Pré-requis

Avant l'entrée en formation sont vérifiés les prérequis d'accès à la formation :

- Avoir l'âge minimum légal pour la consommation de boissons alcoolisées.
- Avoir le niveau B1 oral et écrit du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL) de la langue de passage de la certification.
- Être en charge de sourcer et/ou de sélectionner des vins destinés à la vente, ou avoir le projet d'évoluer en ce sens.
- Se préparer aux connaissances requises avant la formation avec le support fourni lors de l'inscription (préparation de 11 heures)

Les conditions de présentation d'un candidat à la certification sont les suivantes :

- Avoir suivi l'ensemble de la formation.

L'acceptation par le candidat de ces prérequis à valeur d'engagement concernant les attendus de son niveau de compétences et de connaissances requis pour cette formation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants **seront capables de concevoir des offres de vins tranquilles, effervescents et mutés**, en sélectionnant des produits qui répondent à des critères de qualité spécifiques. Ils pourront évaluer la qualité et la conformité des vins en utilisant une terminologie professionnelle rigoureuse et appliqueront des méthodes de dégustation avancées. Les participants apprendront également à rédiger des contenus techniques et descriptifs sur différents types de vins.

Cette formation mène à l'obtention de la Certification Sélectionner et commercialiser des vins inscrite au Répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7057

L'obtention de la certification **atteste de la maîtrise des compétences suivantes**:

- Analyser les qualités sensorielles des vins en réalisant une dégustation analytique basée sur l'équilibre, la longueur (persistance aromatique), l'intensité et la complexité, afin d'en évaluer le rapport qualité-prix, la conformité et le potentiel de garde.



- Concevoir une offre de vins diversifiée, en identifiant le marché ciblé, en analysant les besoins du marché et en définissant les types de vin correspondant à ce positionnement, afin de répondre à la demande des clients.
- Opérer une sélection objective de vins tranquilles, mousseux et/ou mutés, en comparant les produits et prix proposés sur différents segments de marché, et en prenant en compte des critères de production, de consommation et de notoriété, afin de défendre un choix de produits.
- Rédiger des contenus techniques et des conseils de consommation, en mettant en avant les caractéristiques des vins, en tenant compte de la réglementation en vigueur, et en prenant les dispositions permettant l'accès des personnes en situation de handicap aux informations, afin de délivrer une information valorisante sur les produits commercialisés.

Description / Contenu

Le contenu de la formation est organisé en **8 sessions**.

Session 1 – Méthode de dégustation et accords

- Méthodologie de dégustation analytique : équilibre, intensité, longueur, complexité
- Notions de rapport qualité-prix et positionnement sur le marché
- Valorisation des vins : potentiel de garde, service et accords mets et vins

Session 2 – Facteurs influant sur la qualité et le style des vins rouges

- Influence du climat, du sol et des pratiques viticoles
- Vinification des vins rouges
- Études de cas : Pinot noir, Zinfandel / Primitivo
- Analyse sensorielle comparative et impact des cépages sur le profil des vins

Session 3 – Facteurs influant sur la qualité et le style des vins blancs, doux et rosés

- Techniques de vinification spécifiques
- Études de cas : Riesling, Chenin Blanc, Sémillon, Furmint
- Analyse sensorielle comparative et impact des cépages sur le profil des vins

Session 4 – Divers cépages blancs : diversité de styles et valorisation

- Études de cas : Chardonnay, Sauvignon Blanc, Pinot grigio/gris, Gewurztraminer, Viognier, Albariño
- Analyse sensorielle comparative et impact des cépages sur le profil des vins
- Argumentaire produit : valorisation des caractéristiques en fonction du marché ciblé

Session 5 – Divers cépages rouges : diversité de styles et valorisation

- Études de cas : Merlot, Cabernet Sauvignon, Syrah/Shiraz, Gamay, Grenache/Garnacha, Tempranillo, Carménère, Malbec, Pinotage
- Analyse sensorielle comparative et impact des cépages sur le profil des vins
- Argumentaire produit : valorisation des caractéristiques en fonction du marché ciblé

Session 6 – Divers cépages italiens : diversité de styles et valorisation

- Études de cas : Cortese, Garganega, Verdicchio, Fiano, Nebbiolo, Barbera, Corvina, Sangiovese, Montepulciano
- Analyse sensorielle comparative et impact des cépages sur le profil des vins
- Argumentaire produit : valorisation des caractéristiques en fonction du marché ciblé

Session 7 – Les vins effervescents et fortifiés (mutés)

- Méthodes de production des vins effervescents : traditionnelle, Charmat, gazéification
- Vins fortifiés : Porto, Xérès, vins doux naturels
- Analyse sensorielle comparative des divers styles
- Argumentaire produit : valorisation des caractéristiques en fonction du marché ciblé
- Evaluation formative: QCM de 50 questions

Session 8 – Concevoir une carte des vins cohérente et valorisante

- Analyse du cahier des charges : type d'établissement, localisation, clientèle, budget
- Structuration de l'offre : AOP, IGP, vins sans IG ; répartition par grandes régions françaises
- Hiérarchisation : rubriquage lisible, équilibre entre styles, régions et prix
- Les labels spécifiques : vins biologiques, biodynamiques, naturels et autres labels reconnus
- Les Grands Crus français : sélection, positionnement, cohérence avec l'établissement

- Critères de choix : typicité, notoriété, marge, accords mets-vins, rotation
- Illustration par la dégustation de vins représentatifs

Modalités pédagogiques

La formation se déroule en **présentiel** avec un **parcours pédagogique en deux temps**.

1. Dès son inscription le participant recevra son support pédagogique pour **une préparation préalable efficace**.

2. Le temps en présentiel sera réservé à **l'utilisation pratique des connaissances acquises lors de la préparation préalable**, aux échanges avec le formateur, aux dégustations et à la participation aux évaluations. Une participation assidue à la totalité du parcours pédagogique vous permettra d'être un acteur dynamique de la formation en vue de l'obtention de votre certification.

Moyens et supports pédagogiques

Votre formation comprend un pack pédagogique contenant :

- **Un manuel "Vins, au-delà de l'étiquette"** édité par le WSET avec l'ensemble du contenu de la formation, des cartes, et des infographies utiles.
- **Un cahier de l'étudiant** avec des espaces de notes, des fiches pour vos dégustations et des récapitulatifs de contenus
- **Une fiche professionnelle** d'approche de la dégustation

50 dégustations sont prévues :

Tous types de vins du monde spécialement sélectionnés pour leur qualité et leur représentativité.

Quelques exemples lors de précédentes formations: Pinot grigio Delle, Venezie, chenin d'Afrique du Sud et de France, Alsace gewurztraminer, Mâcon-Fuissé, Beaujolais Villages, Barolo, Nuits-saint-georges, Riesling spätlese allemand, Tokaji, Chablis 1^{er} cru, Meursault, albarino, Saint-émilion grand cru, Grand cru classé du Médoc, Saint-joseph, shiraz de la Barossa Valley, Châteauneuf-du-pape, Rioja reserva, pinotage d'Afrique du sud, Gavi, Barbera d'Asti, Chianti classico, Sauternes, Prosecco, Cava, Champagne, Asti, Jerez fino, Porto LBV...

Les participants bénéficient d'une pédagogie interactive avec un formateur qualifié :

- Méthode démonstrative avec supports numériques
- Méthode participative avec des contributions des participants
- Méthode active avec des évaluations formatives et des dégustations individuelles

Tout est organisé pour la formation : liste des dégustations, matériel de dégustation, stylo, support de notes.

Modalités d'évaluation et de suivi

Une évaluation certificative **d'une durée de 2H30** est organisée **sous la forme de deux épreuves à livre fermé**. Cette évaluation se déroule le dernier jour de la formation, **elle est comprise dans les heures de formation**.

Mise en situation professionnelle :

Mise en situation professionnelle sous la forme **d'une dégustation à l'aveugle de 2 vins d'une durée de 30 minutes**. Le candidat devra compléter 2 fiches de dégustation en évaluant les vins présentés en mobilisant la terminologie professionnelle adaptée. Cette épreuve est **évaluée sur 40 points**. Le candidat devra obtenir au **minimum 24 points pour valider l'épreuve**.

Cas pratique :

Cas pratique **d'une durée 120 minutes** sous la forme d'une étude de cas fournie, le candidat doit rédiger des fiches techniques argumentée. Celle-ci devra mettre en valeur les facteurs de qualité des vins étudiés et justifier leur positionnement sur le marché, à l'aide d'arguments de commercialisation pertinents. Cette épreuve **est évaluée sur 100 points, le candidat devra obtenir au minimum 60 points pour valider l'épreuve**.

Les candidats doivent passer toutes les épreuves le même jour.

Afin d'obtenir la Certification Sélectionner et commercialiser des vins le candidat devra valider chaque épreuve.



Les résultats de l'examen sont communiqués individuellement par mail environ 5 semaines après l'épreuve.
Les candidats ayant validé les épreuves de l'examen recevront leur certification.
Il est possible de repasser l'examen en cas d'incapacité ou de non-réussite avec frais supplémentaires.