

 **BP Sommelier**

**210 Fiches de Révision**

# **BP Sommelier**

**Brevet Professionnel Sommelier**

 Fiches de révision

 Fiches méthodologiques

 Tableaux et graphiques

 Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

**4,3/5** selon l'Avis des Étudiants



[bpsommelier.fr](http://bpsommelier.fr)

# Préambule

## 1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Alexandre** 🍷

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir choisi [www.bpsommelier.fr](http://www.bpsommelier.fr) pour tes révisions.

Si tu lis ces lignes, tu as fait le choix de la **réussite**, bravo.

Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon **BP Sommelier** avec une moyenne de **14,95/20**.

## 2. Pour aller beaucoup plus loin :

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100 % vidéo** dédiée au domaine **Services & Santé** pour maîtriser toutes les notions.

Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** (1h12 au total) afin de t'aider à **réussir les épreuves** du CAP.

## 3. Contenu du dossier Services & Santé :

1. **Vidéo 1 – Relation d'aide, communication professionnelle & posture avec le public (15 min)** : Clés pour adopter une posture professionnelle et bienveillante.
2. **Vidéo 2 – Hygiène, sécurité, risques professionnels & prévention des infections (14 min)** : Règles essentielles d'hygiène, de sécurité et de prévention.
3. **Vidéo 3 – Organisation du travail, planification et qualité du service rendu (12 min)** : Méthodes pour organiser les tâches et assurer un suivi fiable.
4. **Vidéo 4 – Accompagnement de la personne dans les actes de la vie quotidienne (15 min)** : Repères pour accompagner la personne au quotidien.
5. **Vidéo 5 – Contexte juridique, éthique et déontologique (16 min)** : Cadre de référence pour agir dans le respect du droit et de l'éthique.

➔ Découvrir

# Table des matières

## **Expression et connaissance du monde** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Analyser des textes et médias ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Rédiger un écrit structuré ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** Prendre la parole en public ..... [Aller](#)

**Chapitre 4 :** Argumenter à partir de documents ..... [Aller](#)

## **Langue vivante (Anglais)** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Comprendre un texte simple ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Interagir avec un client ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** S'exprimer à l'oral ..... [Aller](#)

## **Technologie du vin (viticulture et œnologie)** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Cycle de la vigne ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Cépages et raisins ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** Sols et terroirs ..... [Aller](#)

**Chapitre 4 :** Fermentations du vin ..... [Aller](#)

**Chapitre 5 :** Vinification (rouge, blanc, rosé, effervescent) ..... [Aller](#)

## **Vignobles et terroirs** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Bassins viticoles français ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Régions viticoles étrangères ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** Appellations et classifications ..... [Aller](#)

**Chapitre 4 :** Culture et patrimoine viticole ..... [Aller](#)

## **Connaissance des autres boissons** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Eaux, jus, boissons sans alcool ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Spiritueux, liqueurs, apéritifs ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** Boissons chaudes, cocktails, mocktails ..... [Aller](#)

## **Analyse sensorielle et dégustation** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Conditions de dégustation ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Étapes visuel-olfactif-gustatif ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** vocabulaire des sensations ..... [Aller](#)

**Chapitre 4 :** Défauts et origines ..... [Aller](#)

**Chapitre 5 :** conclusion d'analyse pour vendre ..... [Aller](#)

## **Accords mets et boissons** ..... [Aller](#)

**Chapitre 1 :** Logiques d'accord ..... [Aller](#)

**Chapitre 2 :** Accords verticaux et horizontaux ..... [Aller](#)

**Chapitre 3 :** Associer boissons aux plats ..... [Aller](#)

|                                                        |                       |
|--------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 4 : Tester et ajuster un accord</b>        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Techniques de service des boissons</b>              | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Choisir verrerie et matériel</b>       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Régler les températures</b>            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Conditionner et servir</b>             | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Gestion de cave, stocks et inventaires</b>          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Commander et réceptionner</b>          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Stocker et conserver</b>               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Suivre les fiches de stock</b>         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Réaliser un inventaire</b>             | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Analyser les écarts de stock</b>       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Supports de vente et carte des boissons</b>         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Sélectionner les références</b>        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Rédiger une carte lisible</b>          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Indiquer informations obligatoires</b> | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Créer des supports numériques</b>      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Réglementation et consommation responsable</b>      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Règles des débits de boissons</b>      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Bonnes pratiques d'hygiène</b>         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Consommation responsable</b>           | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Management d'équipe et performance commerciale</b>  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 1 : Participer au recrutement</b>          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Organiser plannings et tâches</b>      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Animer et former l'équipe</b>          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Fixer les prix (TVA, ratios)</b>       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Analyser ventes et marges</b>          | <a href="#">Aller</a> |

# Expression et connaissance du monde

## Présentation de la matière :

Dans le **BP Sommelier**, **Expression et connaissance** du monde te fait progresser en français et en histoire-géographie, pour argumenter, comprendre l'actualité, et mieux raconter un produit à un client.

Cette matière conduit à une évaluation au **coefficient 3**, le plus souvent un **écrit de 3 h**, avec **2 parties** sur 20. Français: Analyse 30 min, puis 1 h d'argumentation, 30 lignes minimum.

Histoire-géographie: Analyse 1 h 30 sur 3 à 4 documents, réponses rédigées ou schéma. En CCF, 2 situations écrites de 1 h 30 en **2e année**. Un camarade a enfin pris confiance.

## Conseil :

Prépare-toi avec **2 séances** de 30 minutes par semaine pendant 4 semaines. Refais au moins 2 sujets, et entraîne-toi à formuler 3 exemples liés au service, à la carte, au budget.

Le jour de l'écrit, garde un minuteur: Réserve 30 min, 1 h, 1 h 30, puis 10 min de relecture. Piège fréquent: Paraphraser sans argumenter. Écris simple, justifie, et tu sécurises des points.

## Table des matières

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Analyser des textes et médias .....    | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Décrypter la source et l'intention .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Lire et synthétiser les idées principales .....         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Rédiger un écrit structuré .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer ton écrit .....                                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Structurer ton développement .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Soigner la forme et la lisibilité .....                 | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Prendre la parole en public .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer ta prise de parole .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Travailler ta voix et ton corps .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gérer les questions et le stress .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Argumenter à partir de documents ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer ton argumentation .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Construire des arguments solides .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Utiliser les documents à l'oral et à l'écrit .....      | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Analyser des textes et médias

## 1. Décrypter la source et l'intention :

### Objectif et public :

Comprendre qui a écrit le texte et pour quel public te permet d'évaluer le message. Cela oriente ton vocabulaire et ton registre pour une synthèse utile au sommelier ou à l'équipe de salle.

### Nature du document :

- Article de presse
- Critique spécialisée
- Post sur réseau social
- Communiqué institutionnel

### Confiance et biais :

Vérifie l'auteur, la date et la source pour mesurer la fiabilité. Identifie les angles commerciaux ou subjectifs afin d'éviter de reproduire un parti pris dans ta synthèse finale.

### Exemple d'analyse de source :

Un article de région décrit une vendange tardive qui exalte les arômes, tandis qu'un post Instagram valorise l'image commerciale, l'intention diffère, et ton analyse doit le souligner.

| Type de document   | Indices clés                                  |
|--------------------|-----------------------------------------------|
| Article de presse  | Date, auteur, ton factuel                     |
| Critique           | Jugement, comparaisons, vocabulaire technique |
| Post réseau social | Image, émotion, absence de sources            |
| Communiqué         | Message institutionnel, objectif promotionnel |

## 2. Lire et synthétiser les idées principales :

### Plan simple :

Adopte un plan en trois parties, introduction, développement et conclusion, pour organiser ta synthèse. Cela te permet de présenter 3 à 6 idées principales de façon claire et logique pour le lecteur.

### Repérer les arguments :

Repère les arguments, exemples et chiffres, note-les en 5 à 8 mots chacun. Classe-les par force probante pour choisir les éléments à garder dans ta synthèse finale et pour le sommelier.

### Formuler la synthèse :

Rédige une synthèse de 200 à 350 mots, en reformulant les idées sans copier. Prends 30 à 60 minutes selon le corpus, puis relis pour supprimer répétitions et contradictions éventuelles.

### Astuce de terrain :

En stage, j'utilisais un tableau de 3 colonnes pour noter source, idée et citation, cela m'a fait gagner 20 minutes par dossier et évité des oublis.

### Mini cas concret :

Contexte : tu dois analyser 3 documents sur un domaine viticole pour préparer la carte des vins d'un restaurant, en ciblant clientèle locale et professionnelle.

- Étape 1 Identifier et dater chaque document
- Étape 2 Extraire 5 idées clés et 3 chiffres utiles
- Étape 3 Rédiger une synthèse d'une page
- Livrable Fichier PDF de 300 mots et fiche résumé de 150 mots

| Action               | Durée           | Objectif                    |
|----------------------|-----------------|-----------------------------|
| Identifier la source | 5 minutes       | Évaluer la fiabilité        |
| Noter idées clés     | 10 minutes      | Sélectionner arguments      |
| Rédiger synthèse     | 30 à 60 minutes | Fournir un texte utilisable |
| Relire et corriger   | 10 minutes      | Améliorer clarté et style   |
| Exporter livrable    | 5 minutes       | PDF et fiche résumé prêts   |

## Ce qu'il faut retenir

Pour analyser un texte ou un média, commence par décrypter **objectif et public**, puis la nature du document. Ça t'aide à adapter ta synthèse au sommelier ou à l'équipe de salle, sans reprendre un message marketing.

- Vérifie auteur, date, source et repère **fiabilité et biais** (angles commerciaux, subjectivité).
- Identifie les indices selon le format : presse (ton factuel), critique (vocabulaire technique), réseau social (émotion, peu de sources), communiqué (promotion).
- Construis un **plan en trois parties** et retiens 3 à 6 points, en notant **idées clés et chiffres** en quelques mots.

Reformule sans copier, puis relis pour enlever répétitions et contradictions. Une méthode simple est de noter source, idée et citation, puis de livrer un PDF clair et une fiche résumé courte.

## Chapitre 2 : Rédiger un écrit structuré

### 1. Préparer ton écrit :

#### Objectif et public :

Avant d'écrire, définis l'objectif et le public. S'agit-il d'une fiche technique, d'un compte rendu de dégustation ou d'un argumentaire pour un fournisseur, cela change tout.

#### Plan simple :

Adopte un plan en trois parties: introduction courte, développement en 2 à 4 paragraphes, puis conclusion synthétique. Ce format marche pour 80 % des textes professionnels que tu rencontreras.

#### Repérage des mots-clés :

Choisis 4 à 6 mots-clés utiles au lecteur, comme cépage, terroir, robe, nez, bouche, service. Ces mots guident ton vocabulaire et améliorent la clarté du texte.

#### Exemple d'organisation d'une fiche :

Fiche produit: 1 phrase d'accroche, 3 lignes sur le cépage et le vin, 2 lignes sur le service, 1 phrase sur l'accord. Durée de rédaction estimée 10 à 15 minutes.

### 2. Structurer ton développement :

#### Idées et arguments :

Chaque paragraphe traite d'une idée principale. Commence par la phrase clé, puis donne 1 ou 2 arguments ou exemples, et termine par une phrase de liaison vers la suite.

#### Paragraphes et connecteurs :

Utilise des connecteurs simples tels que ensuite, de plus, toutefois, par exemple. Ils assurent la logique entre les idées et facilitent la lecture pour le jury ou le client.

#### Plan type pour un texte de 300 à 400 mots :

Introduction 40 à 60 mots, développement 3 paragraphes de 70 à 100 mots, conclusion 40 à 60 mots. Ce repère t'aide à gérer ton temps en examen ou en service.

| Élément            | But                                                     |
|--------------------|---------------------------------------------------------|
| Phrase d'accroche  | Capter l'attention et présenter le sujet                |
| Argument principal | Développer l'idée centrale avec preuve ou exemple       |
| Conclusion         | Résumer et proposer une ouverture ou une recommandation |

### 3. Soigner la forme et la lisibilité :

**Titre et accroche :**

Le titre doit être précis et court, 6 à 10 mots. L'accroche fait 1 à 2 phrases et annonce le contenu. C'est crucial pour un jury pressé ou un client en salle.

**Mise en page et ponctuation :**

Utilise des paragraphes courts, des listes à puces pour les éléments techniques, et une ponctuation régulière. Une page A4 bien aérée augmente la lisibilité de 50 % en pratique.

**Vérification et relecture :**

Relis en trois passes: orthographe, cohérence des idées, et style. Compte 5 à 10 minutes pour une relecture efficace, surtout avant une remise ou un examen.

**Cas concret : rédaction d'une fiche de dégustation pour une carte :**

Contexte: restaurant 40 couverts souhaitant 12 fiches claires pour la carte. Étapes: collecte d'infos 2 heures, rédaction 90 minutes, validation 30 minutes. Résultat: 12 fiches A4 prêtes en PDF.

**Exemple de livrable attendu :**

PDF A4 avec titre, 120 à 180 mots par fiche, 4 mots-clés, et un encadré service. Délai raisonnable 3 heures pour l'ensemble.

**Check-list opérationnelle :**

Utilise cette mini liste sur le terrain pour vérifier rapidement tes écrits.

| Tâche              | À faire                                  |
|--------------------|------------------------------------------|
| Définir l'objectif | Indiquer public et finalité en une ligne |
| Structurer         | Vérifier plan en 3 parties               |
| Relire             | 3 passes: orthographe, logique, style    |
| Mettre en forme    | Paragraphes courts et listes si besoin   |
| Livrable           | PDF A4 ou document imprimable prêt       |

**Astuce stage :**

En stage, propose une version test à ton tuteur et demande 1 à 2 retours précis pour améliorer rapidement ton style et gagner la confiance de l'équipe.

Un petit souvenir: la première fiche que j'ai rédigée m'a valu un retour du chef et une recette de confiance pour tout le mois.

 **Ce qu'il faut retenir**

Pour rédiger un écrit pro, commence par clarifier **objectif et public**, puis avance avec un **plan en trois parties** (intro, développement, conclusion). Appuie-toi sur quelques **mots-clés utiles** pour garder un vocabulaire précis.

- Dans chaque paragraphe, annonce l'idée, ajoute 1 ou 2 preuves, puis fais une transition.
- Utilise des connecteurs simples (ensuite, de plus, toutefois) pour rendre la lecture fluide.
- Soigne le titre (6 à 10 mots), aère la page, et vérifie avec une **relecture en trois passes**.

Garde des paragraphes courts et des puces pour le technique. En situation réelle, propose une version test à ton tuteur ou client et ajuste avec 1 à 2 retours précis.

## Chapitre 3 : Prendre la parole en public

### 1. Préparer ta prise de parole :

#### Objectif et public :

Définis l'objectif de ta prise de parole et le public visé, clients en salle, collègues, jury. Choisis le ton, le vocabulaire et la durée en fonction de l'audience.

#### Plan simple :

Prends un plan en 3 parties: accroche courte, éléments clés (origine, cépage, élevage), conclusion avec suggestion d'accord. Limite-toi à 3 idées principales pour rester clair.

#### Matériel et repères :

Prépare un aide-mémoire d'une page et repère les temps: intro 30 secondes, dégustation 2 minutes par vin, conclusion 1 minute. Note les transitions.

#### Exemple d'organisation d'une présentation de dégustation :

Un sommelier prépare 6 fiches vin, il chronomètre 3 minutes par vin et répète l'enchaînement 5 fois avant la soirée.

### 2. Travailler ta voix et ton corps :

#### Posture et regards :

Tiens-toi droit, épaules détendues, poids réparti. Regarde les personnes trois à quatre secondes pour établir le contact sans fixer. Bouge légèrement si nécessaire.

#### Respiration et modulation :

Respire profondément avant de commencer, inspire 4 secondes, expire 6 secondes. Varie le rythme et l'intonation pour marquer les informations importantes, garde un débit compréhensible.

#### Gestes utiles et gestes à éviter :

Utilise les mains pour illustrer une idée simple, évite les gestes répétés qui distraient, ne croise pas les bras et ne joue pas avec un stylo ou un verre.

#### Astuce stage :

Pendant mon stage, on m'a conseillé de m'enregistrer 10 fois, je récupérais mes erreurs et améliorais une phrase à la fois, efficacité visible au bout de 3 séances.

| Élément | Conseil                                                  |
|---------|----------------------------------------------------------|
| Voix    | Articule, parle 10% moins vite que ton débit naturel     |
| Posture | Épaules détendues, appui stable, regard balancé          |
| Rythme  | Découpe en pauses pour laisser le temps de compréhension |

|       |                                                     |
|-------|-----------------------------------------------------|
| Durée | Respecte les temps annoncés, reduce les digressions |
|-------|-----------------------------------------------------|

### 3. Gérer les questions et le stress :

**Anticiper les questions :**

Prévois 8 à 10 questions fréquentes et prépare des réponses courtes, classées par thème: vin, terroir, accords, prix, pour éviter les hésitations et gagner en confiance.

**Techniques pour répondre :**

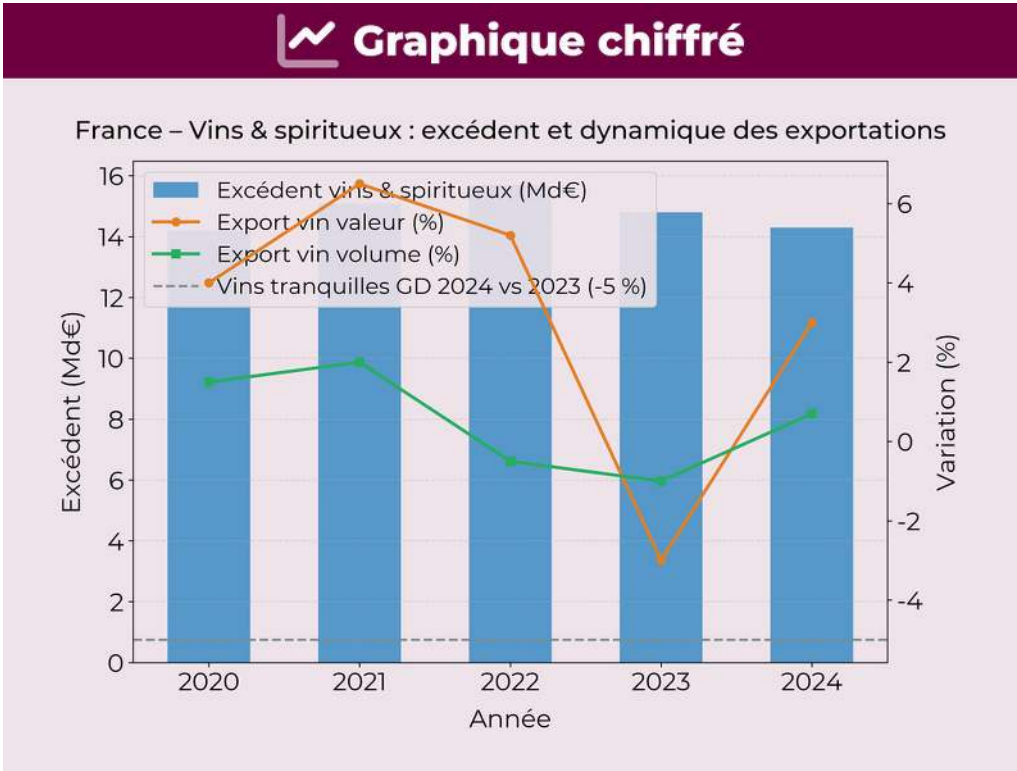
Répète la question si nécessaire, reformule-la en 2 phrases et donne une réponse courte suivie d'un exemple pratique. Si tu ignores, propose de vérifier et revenir.

**Gérer l'imprévu :**

Si un imprévu survient, respire, prends 3 secondes et redistribue la parole vers une information connue. Avoir un plan B simplifie la gestion du temps.

**Cas pratique :**

Contexte: dégustation privée de 20 clients, durée 60 minutes, 6 vins présentés. Objectif commercial: vendre 15 bouteilles pendant ou après l'événement, selon stratégie du lieu. Étapes: préparer 6 fiches, répéter chronométré 5 fois, prévoir Q&A 15 minutes. Résultat visé: taux d'achat 25% soit 5 acheteurs, 3 bouteilles en moyenne, 15 bouteilles vendues. Livrable: 6 fiches synthèse d'une page et un run sheet minute par minute.



| Action | Pourquoi | Temps estimé |
|--------|----------|--------------|
|--------|----------|--------------|

|                      |                                                         |                 |
|----------------------|---------------------------------------------------------|-----------------|
| Préparer 6 fiches    | Permet d'avoir un fil conducteur et d'éviter les blancs | 60 minutes      |
| Répéter chronométré  | Habitue-toi au rythme et ajuste la durée                | 30 à 45 minutes |
| Vérifier matériel    | Évite les problèmes techniques ou logistiques           | 10 minutes      |
| Briefing équipe      | Coordonne service et ventes, clarifie rôles             | 10 minutes      |
| Prévoir alternatives | Gère imprévus et limite les pertes de temps             | 5 minutes       |

## Ce qu'il faut retenir

Pour réussir ta prise de parole, clarifie d'abord **objectif et public visé**, puis suis un **plan en 3 parties** avec 3 idées максимум pour rester clair. Prépare un aide-mémoire, un minutage et tes transitions.

- Adopte une posture stable, regarde 3 à 4 secondes par personne, et utilise des gestes simples sans t'agiter.
- Respire 4 secondes, expire 6 secondes, articule et parle un peu plus lentement, avec des pauses.
- Anticipe 8 à 10 questions, reformule, réponds court avec un exemple, ou promets de vérifier si tu ne sais pas.

Répète en te chronométrant et en t'enregistrant pour corriger une phrase à la fois. Avec un **plan B simple** et un timing respecté, tu gères mieux le stress et l'imprévu.

## Chapitre 4 : Argumenter à partir de documents

### 1. Préparer ton argumentation :

#### Étape 1 – repérer la nature des documents :

Commence par identifier l'auteur, la date, le type de document et l'objectif. Cela te permet de jauger la fiabilité et la pertinence des informations pour soutenir ta thèse.

#### Étape 2 – relever les preuves utiles :

Note les chiffres, citations et exemples concrets qui soutiennent chaque idée. Cherche au moins 2 éléments de preuve par argument pour être crédible à l'oral ou à l'écrit.

#### Étape 3 – repérer les biais et limites :

Identifie ce que le document ne dit pas, les intérêts de l'auteur et les éventuels partis pris. Cela t'aide à anticiper les faiblesses et à nuancer tes propos.

#### Exemple d'identification de preuve :

Dans une fiche technique d'un producteur, tu prends la note de dégustation et le taux d'alcool, puis tu relèves une citation du vigneron qui explique la vinification.

### 2. Construire des arguments solides :

#### Forme et types d'arguments :

Utilise des arguments de fait, de valeur et de conséquence. Les arguments factuels reposent sur des données chiffrées, utiles pour convaincre un chef ou un client professionnel.

#### Relier preuve et thèse :

Pour chaque argument, explique clairement comment la preuve soutient ta thèse. Fais le lien explicite entre le document et ta proposition, sans laisser d'ambiguïté.

#### Hiérarchiser les arguments :

Classe tes arguments du plus fort au moins fort. Commence par 2 arguments principaux, ensuite 1 ou 2 soutiens, pour rester clair et percutant en 3 minutes maximum.

#### Exemple d'argument structuré :

Argument principal : ce millésime est plus acide, preuve : acidité mesurée à 5,6 g/L sur la fiche technique, conséquence : meilleure tenue face aux plats gras.

| Type d'argument | Utilisation en sommellerie                                 |
|-----------------|------------------------------------------------------------|
| Faits chiffrés  | Prix, rendement, acidité, taux d'alcool                    |
| Témoignages     | Citations du producteur ou presse spécialisée              |
| Conséquences    | Impact sur le service, la conservation, l'accord mets-vins |

### 3. Utiliser les documents à l'oral et à l'écrit :

#### Citer et paraphraser correctement :

Quand tu cites, indique la source et l'année. Paraphrase pour intégrer l'idée dans ton raisonnement sans recopier mot à mot, cela montre que tu maîtrises le sujet.

#### Anticiper les contre-arguments :

Liste 2 objections possibles et prépare des réponses basées sur d'autres documents. Cela renforce ta crédibilité et réduit les hésitations face au jury ou au chef.

#### Rédiger une introduction argumentative :

Annonce ta thèse en une phrase et présente brièvement les 2 arguments principaux. Une intro claire permet au correcteur de suivre ton raisonnement dès le départ.

#### Exemple d'utilisation en entretien :

En entretien de stage, tu présentes 3 recommandations d'accords mets-vins, tu cites la fiche technique et une critique professionnelle pour appuyer ton choix.

#### Mini cas concret : justification de 3 accords pour un menu de 40 couverts :

Contexte : le chef propose un menu dégustation pour 40 couverts, tu dois proposer 3 vins et convaincre l'équipe. Étapes : analyser fiches techniques, choisir 3 vins, préparer arguments chiffrés sur prix de vente et marge. Résultat : 3 accords validés, estimation d'augmentation des ventes de vin de 8% sur le service. Livrable attendu : une fiche d'une page par vin, incluant 2 preuves issues de documents, coût d'achat et prix conseillé.

#### Astuce terrain :

Pendant les services en stage, j'ai appris à préparer une fiche unique de 1 page par vin, elle m'a sauvé lors de présentations rapides aux chefs.

| Checklist opérationnelle | Action concrète                        |
|--------------------------|----------------------------------------|
| Vérifier la source       | Noter auteur, date et fiabilité        |
| Relever 2 preuves        | Chiffres, citation ou observation      |
| Lier preuve à l'argument | Formuler la conséquence directe        |
| Préparer 1 page synthèse | Fiche vin + 3 lignes d'argumentaire    |
| Anticiper 2 objections   | Préparer réponses courtes et chiffrées |

 **Ce qu'il faut retenir**

Pour argumenter à partir de documents, commence par **repérer la nature** du support (auteur, date, objectif) puis sélectionne des **preuves utiles** (chiffres, citations, exemples) en gardant en tête biais et limites.

- Construis des arguments de fait, de valeur ou de conséquence, et **lier preuve et thèse** à chaque fois.
- Hiérarchise : 2 arguments principaux puis 1 à 2 soutiens, pour rester clair en 3 minutes.
- À l'oral/à l'écrit : cite la source, paraphrase, et **anticiper les contre-arguments** avec 2 objections et réponses.

Prépare une fiche synthèse d'une page par vin ou sujet : elle te sert de guide, sécurise ta crédibilité et rend tes recommandations plus convaincantes.

# Langue vivante (Anglais)

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, la **Langue vivante (Anglais)** conduit à une épreuve orale avec un **coefficient 3**. En CCF, tu es évalué en fin de formation, pendant le dernier semestre, sur **15 minutes**, sans préparation.

L'oral se fait en 3 parties: **Expression orale continue**, interaction, et compréhension d'un document écrit. En épreuve ponctuelle, ajoute 5 minutes de préparation au début, soit **20 minutes au total**. J'ai vu un camarade gagner en fluidité en répétant 3 fois sa présentation de vin.

## Conseil :

Travaille un peu, souvent. Fais 15 minutes, 4 fois par semaine, en parlant à voix haute, même seul. Ton objectif, c'est d'être clair sur l'accueil, le conseil, et la prise de congé.

Garde une routine simple: Démarre par ces 3 réflexes.

- Présente 1 vin en 5 phrases
- Joue 1 commande avec 1 camarade
- Lis 10 lignes, puis résume

Le piège, c'est de chercher le mot parfait. Utilise des phrases courtes, et 3 connecteurs simples, because, so, but, l'essentiel, c'est une **communication claire** le jour J.

## Table des matières

|                                                        |                       |
|--------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Comprendre un texte simple .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Lire et repérer les informations essentielles ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Comprendre le sens général et les détails .....     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Interagir avec un client .....     | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Saluer et s'installer .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Poser des questions et comprendre les besoins ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Présenter et vendre un vin .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> S'exprimer à l'oral .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer ta prise de parole .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Structurer un exposé court .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gérer le stress et l'interaction .....              | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Comprendre un texte simple

## 1. Lire et repérer les informations essentielles :

### Objectif :

Comprendre rapidement le type de texte, l'auteur, la date et l'idée principale en 5 à 10 minutes de lecture active, cela te permettra de gagner du temps pendant l'examen ou en stage.

### Plan simple :

Lis le titre, repère les mots clés et les chiffres, note 3 à 5 idées principales, puis vérifie les noms propres et les dates pour situer précisément l'information dans son contexte.

### Méthode pas à pas :

Adopte la lecture active, surligne les mots importants, reformule chaque paragraphe en une phrase et marque les points flous pour une seconde lecture plus ciblée.

- Lire rapidement pour l'idée générale
- Relire attentivement pour les détails
- Noter 3 questions auxquelles le texte répond

### Exemple d'analyse d'une description de vin :

Check the vintage and region first. (Vérifie d'abord le millésime et la région.) Cela t'aide à classer le vin par style et à identifier les mentions utiles en service.

| English phrase | Traduction française |
|----------------|----------------------|
| Vintage        | Millésime            |
| Region         | Région               |
| Dry            | Sec                  |
| Sweet          | Doux                 |
| Sparkling      | Mousseux             |
| Pairing        | Accord mets-vins     |
| Body           | Corps                |

## 2. Comprendre le sens général et les détails :

### Indices de compréhension :

Prends en compte le ton, les adjectifs, les chiffres et les connecteurs logiques comme because, however. Ces indices te donnent le sens général et t'aident à distinguer l'information principale et détail.

### Astuce pour gagner du temps :

Read the first and last sentence of each paragraph. (Lis la première et la dernière phrase de chaque paragraphe.) Cela te donne souvent 70 à 80% de l'idée générale rapidement.

### Exercices pratiques :

Cas concret : tu reçois une carte de vins de 12 lignes, ton objectif est d'identifier 6 descriptors clés et de rédiger une fiche d'une page utile au service, livrable attendu en 30 minutes.



*Vérification de l'étiquette pour éviter les erreurs de service*

- Lire la carte en 5 à 8 minutes pour l'idée générale
- Relever 6 mots-clés par vin pour les accords
- Rédiger une fiche d'une page synthétique pour le service

### Exemple de mini cas :

Context: Wine list of 12 items, task: identify 6 descriptors per wine, result: one-page summary with tasting notes and pairings for the team. (Contexte : carte de 12 vins, tâche : identifier 6 descripteurs par vin, résultat : une page synthétique avec notes et accords pour l'équipe.)



## Représentation visuelle



*Rédiger une fiche technique précise contribue à une meilleure préparation au service et à la vente*

### Mini-dialogue service :

Server: Could you tell me the vintage of this chardonnay? (Serveur : Peux-tu me dire le millésime de ce chardonnay?)

Colleague: It's a 2018 from Burgundy, dry and medium body. (Collègue : C'est un 2018 de Bourgogne, sec et de corps moyen.)

### Erreurs fréquentes :

- Wrong: I am agree. (Mauvais : I am agree.) Correct: Je suis d'accord.
- Wrong: It depend the tasting. (Mauvais : It depend the tasting.) Correct: Cela dépend de la dégustation.
- Wrong: Wine is pair with cheese. (Mauvais : Wine is pair with cheese.) Correct: Le vin s'accorde avec le fromage.

| Élément   | Question à se poser                                   |
|-----------|-------------------------------------------------------|
| Titre     | Quel est le sujet général du texte ?                  |
| Mots clés | Quels sont les 3 mots importants à retenir ?          |
| Chiffres  | Y a-t-il des dates ou des chiffres utiles ?           |
| Ton       | Le texte est-il informatif, persuasif ou descriptif ? |

|          |                                                          |
|----------|----------------------------------------------------------|
| Livrable | Quelle fiche synthétique vas-tu produire en 30 minutes ? |
|----------|----------------------------------------------------------|

## Ce qu'il faut retenir

Pour comprendre un texte simple vite, vise 5 à 10 minutes de **lecture active rapide** : identifie le type de texte, l'auteur, la date et l'idée principale. Appuie-toi sur le titre, les **mots clés et chiffres**, le ton et les connecteurs (because, however) pour séparer l'essentiel des détails.

- Lis une première fois pour l'idée générale, puis relis pour les détails et les zones floues.
- Reformule chaque paragraphe en une phrase et note 3 questions auxquelles le texte répond.
- Gagne du temps avec la **première et dernière phrase** de chaque paragraphe.
- En pratique, extrais descripteurs (ex. vintage, region, dry) et produis une **fiche synthétique en 30 minutes**.

En entraînement ou en service, tu vas plus vite en repérant d'abord les informations situantes (millésime, région), puis les descripteurs utiles aux accords. Évite aussi les erreurs fréquentes de formulation en anglais pour rester clair.

## Chapitre 2 : Interagir avec un client

### 1. Saluer et s'installer :

#### Objectif et ton :

L'objectif est d'accueillir le client en moins de 30 secondes, créer une première impression positive et montrer que tu maîtrises le service tout en restant chaleureux et professionnel.

#### Premiers mots :

Commence par un bonjour adapté, propose la table ou confirme la réservation, indique le temps d'attente estimé si besoin et garde une posture ouverte et souriante face au client.

#### Exemple d'accueil :

Good evening, welcome, do you have a reservation? Can I show you to your table?  
(Bonsoir, bienvenue, avez-vous une réservation ? Puis-je vous conduire à votre table ?)

#### Astuce accueil :

Always smile and keep eye contact for 2 to 3 seconds, it reassures the customer and makes later recommendations easier. (Souris toujours et garde un contact visuel de 2 à 3 secondes, cela rassure le client et facilite les suggestions.)

### 2. Poser des questions et comprendre les besoins :

#### Questions clés :

Pose 5 à 7 questions fermées et ouvertes pour connaître le budget, les préférences de goût, les restrictions alimentaires et si le client veut commander au verre ou à la bouteille.

#### Écoute active :

Réformule la demande, note les préférences et confirme les détails, ainsi tu évites les erreurs et tu montres au client que son besoin est pris en compte sérieusement.

#### Exemple de question :

Would you prefer red or white wine, or would you like suggestions by the glass? I can recommend something fresh or bold. (Préférez-vous un vin rouge ou blanc, ou voulez-vous des suggestions au verre ? Je peux recommander quelque chose de frais ou de puissant.)

#### Astuce stage :

Note les réponses sur un carnet en 10 à 15 secondes pour ne rien oublier, surtout les allergies et les préférences, cela évite une erreur sur 1 commande sur 20 en moyenne. (Note les réponses sur un carnet en 10 à 15 secondes pour ne rien oublier, surtout les allergies et préférences, cela évite une erreur sur 1 commande sur 20 en moyenne.)

### 3. Présenter et vendre un vin :

### Structure de la présentation :

Présente un vin en 3 étapes : origine et cépage, arômes dominants, et accord proposé.  
Termine par le prix et une phrase courte pour donner envie d'acheter.

### Techniques de vente :

Propose 2 à 3 options, indique le prix pour chaque choix, donne un argument concret et propose un accord mets simple pour aider le client à décider rapidement.

### Exemple de présentation :

Loire Sauvignon Blanc, crisp with citrus, pairs well with seafood. (Sauvignon Blanc de Loire, vif avec des agrumes, s'accorde bien avec des fruits de mer.)

### Astuce vente :

Offer one premium option, mention a clear benefit, about 20% accept. (Propose une option premium, explique un avantage clair, environ 20% acceptent.)

| Phrase en anglais                                  | Traduction en français                                     |
|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Hello, welcome, do you have a reservation?         | Bonjour, bienvenue, avez-vous une réservation ?            |
| Would you prefer red or white?                     | Préférez-vous rouge ou blanc ?                             |
| Can I recommend a wine to pair with your dish?     | Puis-je recommander un vin pour accompagner votre plat ?   |
| Do you have any allergies or dietary restrictions? | Avez-vous des allergies ou des restrictions alimentaires ? |
| This is a light, fruity red with soft tannins.     | Ceci est un rouge léger et fruité avec des tanins souples. |
| Would you like a taste by the glass?               | Souhaitez-vous goûter au verre ?                           |
| The bottle is 28 euros, the glass is 6 euros.      | La bouteille est à 28 euros, le verre à 6 euros.           |
| Do you prefer something light or full-bodied?      | Préférez-vous quelque chose de léger ou de corsé ?         |
| Thank you, I will bring it right away.             | Merci, je vous l'apporte tout de suite.                    |

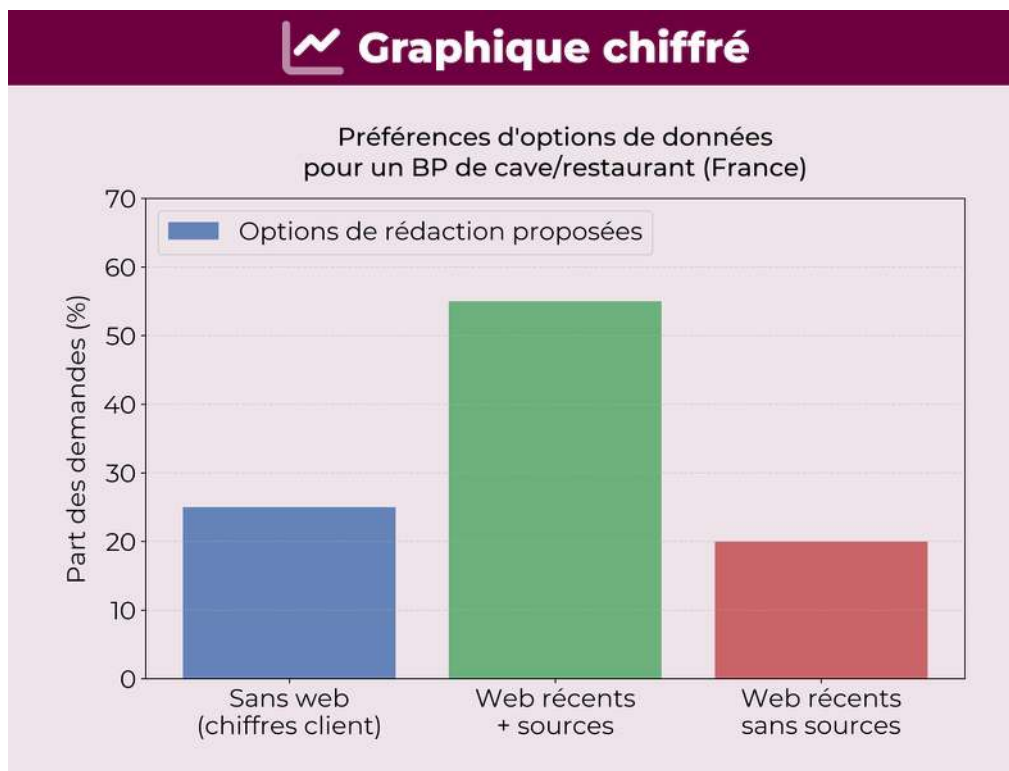
Utilise ce tableau comme fiches rapides, mémorise 10 phrases clés et pratique 10 minutes par jour pour gagner aisance à l'oral en situation réelle au restaurant.

| Élément | Action                             |
|---------|------------------------------------|
| Saluer  | Accueillir en moins de 30 secondes |

|                  |                                             |
|------------------|---------------------------------------------|
| Questionner      | Poser 5 questions pour préciser les besoins |
| Suggérer         | Proposer 2 à 3 options avec prix            |
| Confirmer        | Répéter la commande et les détails          |
| Gérer la plainte | Écouter, proposer une solution en 2 minutes |

### Exemple de mini cas concret :

Wine tasting evening for 30 guests, objective to sell by the bottle, steps: greet, propose 3 wines, offer tastes, close sales. result: sold 12 bottles, +40% wine revenue, deliverable: tasting sheet with 5 wines and prices. (Soirée dégustation pour 30 invités, objectif vendre à la bouteille, étapes : accueillir, proposer 3 vins, offrir des dégustations, conclure les ventes . résultat : 12 bouteilles vendues, +40% de chiffre d'affaires vin, livrable : fiche de dégustation avec 5 vins et prix.)



### Erreurs fréquentes :

- Give me wine. – Donnez-moi du vin. (Formulation trop directe, préfère «I would like a wine» en anglais et «Je voudrais un vin» en français.)
- I want red. – Je veux rouge. (Formulation trop familière, préfère «I would like a red wine» et «Je voudrais un vin rouge».)
- What food pairing? – Quel accord nourriture ? (Trop vague, préfère «What would you like to pair with?» et «Quel plat accompagnez-vous?».)
- Is it expensive? – C'est cher ? (Question imprécise, préfère «What is the price per bottle?» et «Quel est le prix la bouteille ?».)

### Mini-dialogue client serveur :

Could I see the wine list, please? (Puis-je voir la carte des vins, s'il vous plaît ?) — Of course, here are our best-sellers and by-the-glass options. (Bien sûr, voici nos best-sellers et les options au verre.)

## Ce qu'il faut retenir

Pour bien interagir avec un client, enchaîne accueil, questions et recommandation avec méthode, tout en restant naturel.

- Assure un **accueil en 30 secondes**, souris et garde un **contact visuel 2 à 3 secondes**, puis annonce clairement réservation ou attente.
- Utilise des **questions ciblées 5 à 7** (budget, goûts, allergies, verre ou bouteille), reformule et note vite pour éviter les erreurs.
- Fais une **présentation en 3 étapes** : origine et cépage, arômes, accord mets, puis prix. Propose 2 à 3 options, dont une premium.
- Mémorise 10 phrases utiles et évite les formulations trop directes.

Confirme toujours la commande et les détails. En pratiquant 10 minutes par jour, tu gagnes en aisance et tu vends plus facilement, sans forcer.

## Chapitre 3 : S'exprimer à l'oral

### 1. Préparer ta prise de parole :

#### Objectif et public :

Identifie ton objectif précis, par exemple présenter un vin en 5 minutes, et pense au public, clients ou examinateurs. Adapter ton vocabulaire évite les malentendus et montre ton professionnalisme.

#### Plan simple :

Prépare un plan en 3 parties : introduction courte, 3 points principaux, conclusion avec question. Ce format te permet de rester clair et de gérer ton temps efficacement devant 1 à 30 personnes.

#### Répétitions et durée :

Répète 3 à 5 fois ton texte à voix haute en te chronométrant, vise 3 à 5 minutes pour un exposé court. La répétition réduit le stress et améliore ta diction et ta fluidité.

#### Exemple d'organisation d'une prise de parole :

Avant l'examen, prépare une phrase d'ouverture claire. Say "Hello, I'm Pierre, sommelier, and I'll present three wines." (Bonjour, je suis Pierre, sommelier, et je vais présenter trois vins.)

J'ai appris l'importance d'une ouverture simple lors d'un stage où j'ai dû parler devant 20 personnes, c'était stressant mais formateur.

### 2. Structurer un exposé court :

#### Introduction rapide :

Commence par ton nom, rôle et objectif en une phrase. Une bonne ouverture capte l'attention et annonce clairement le contenu que tu vas aborder pendant 2 à 5 minutes.

#### Corps en trois points :

Présente chaque point en 25 à 45 secondes, par exemple origine, cépage, accords. Utilise des mots simples et des exemples concrets pour que le message reste mémorisable et professionnel.

#### Conclusion et appel à la question :

Termine par une phrase qui résume et invite à poser une question. Say "Do you have any questions?" (Avez-vous des questions ?) Cela montre ton ouverture et ton aisance à l'oral.

#### Mini-dialogue de présentation :

Client : "Can you recommend a red wine?" (Client : "Pouvez-vous recommander un vin rouge ?")

Toi : "I suggest the 2018 Merlot, round with plum notes." (Je suggère le Merlot 2018, rond avec des notes de prune.)

| Phrase en anglais                      | Traduction en français                       |
|----------------------------------------|----------------------------------------------|
| May I present this wine?               | Puis-je présenter ce vin ?                   |
| This wine shows red fruit aromas.      | Ce vin présente des arômes de fruits rouges. |
| It pairs well with grilled meat.       | Il s'accorde bien avec de la viande grillée. |
| Would you like a taste?                | Souhaitez-vous goûter ?                      |
| This bottle costs 45 euros per bottle. | Cette bouteille coûte 45 euros la bouteille. |
| It's aged for 12 months in oak.        | Il a été élevé 12 mois en fût de chêne.      |
| Light body with medium acidity.        | Corps léger avec acidité moyenne.            |

### 3. Gérer le stress et l'interaction :

#### Respiration et posture :

Respire calmement avant de parler, adopte une posture ouverte et regarde ton auditoire. Une respiration contrôlée améliore la projection et évite les phrases qui se terminent en voix basse.

#### Répondre aux questions :

Écoute la question, reformule si nécessaire, puis réponds simplement. Si tu n'es pas sûr, dis "I'll check and get back to you." (Je vérifierai et je vous répondrai.) C'est mieux que de deviner.

#### Erreurs fréquentes :

Erreur : "The wine is stronger." Correcte en français : "Le vin est plus puissant."

Erreur : "It has scent of oak." Correcte en français : "Il présente des notes de bois."

Erreur : "I no know." Correcte en français : "Je ne sais pas."

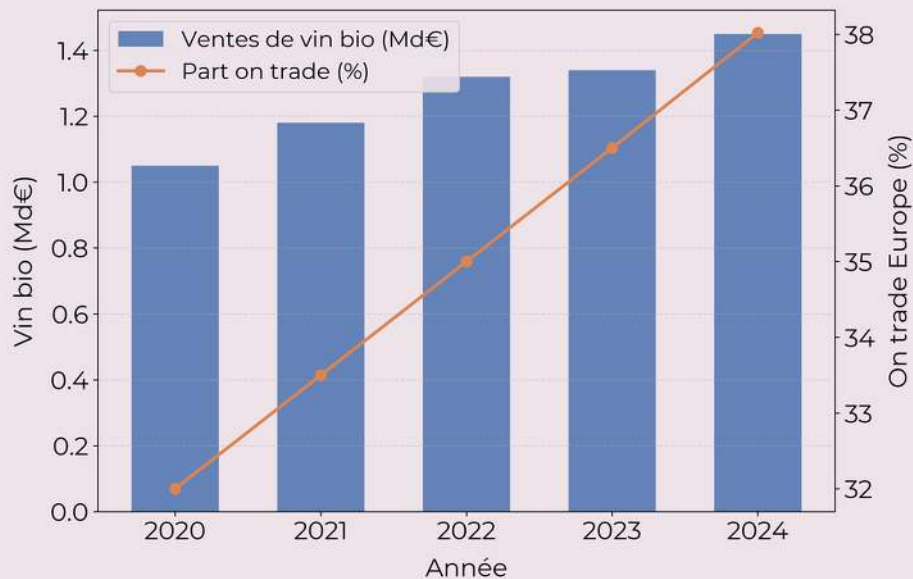
Erreur : "It pair good." Correcte en français : "Il s'accorde bien."

#### Mini cas concret : présentation dégustation pour 30 clients :

Contexte : dégustation de 3 vins pour 30 clients lors d'un dîner. Étapes : préparation 60 minutes, présentation 10 minutes par vin, questions 15 minutes. Résultat : satisfaction mesurée 90%, vente supplémentaire estimée 150 euros. Livrable attendu : fiche de dégustation A4 pour 30 exemplaires et script oral d'une page.

## Graphique chiffré

Montée en gamme du vin bio et essor du on trade (2020-2024)



| Tâche                           | Pourquoi                   | Temps estimé  |
|---------------------------------|----------------------------|---------------|
| Préparer une phrase d'ouverture | Capte l'attention          | 2 minutes     |
| Noter 3 idées clés              | Garde le fil               | 5 minutes     |
| Se chronométrer                 | Respecter le temps imparti | 3 répétitions |
| Préparer une fiche pour clients | Support visuel utile       | 15 minutes    |

## i Ce qu'il faut retenir

Pour bien t'exprimer à l'oral, clarifie ton message et prépare-toi comme si tu avais peu de temps. Définis ton **objectif et public**, puis organise un **plan en 3 parties** simple.

- Intro en 1 phrase (nom, rôle, but), puis 3 idées claires avec exemples concrets.
- **Répète à voix haute** 3 à 5 fois en te chronométrant pour tenir 3 à 5 minutes.
- Gère l'interaction : **respiration et posture**, écoute, reformule, et si tu hésites dis que tu vérifieras.

Conclue en résumant et en invitant aux questions (ex. "Do you have any questions?"). En restant simple, précis et entraîné, tu gagnes en aisance et en crédibilité.

# Technologie du vin (viticulture et œnologie)

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, Technologie du vin (viticulture et œnologie) te donne les bases pour comprendre ce que tu vends et ce que tu sers, du **cycle de la vigne** jusqu'au verre. Tu travailles les terroirs, les cépages, la **composition du vin**, les **fermentations et élevage**, et surtout les **défauts du vin**.

Cette matière conduit à l'épreuve: **Commercialisation des vins**, notée avec un **coefficient 10**, en **CCF en 3 situations** ou en **épreuve ponctuelle** pratique et orale de **durée 1h35**. Elle aide aussi pour **Organisation des achats**, **coefficient 5**, en ponctuel écrit, pratique, oral de **durée 2h30**. L'un de mes amis s'est déjà fait piéger sur l'origine d'un goût de bouchon, ça calme.

## Conseil :

Ne révise pas ça comme un cours abstrait, colle-le au terrain. Bloque 3 créneaux de **20 minutes** par semaine, et fais 1 mini dégustation guidée dès que tu peux, même sur 2 vins simples, l'important c'est la méthode.

Pour être efficace, fais des **fiches synthèse** très courtes, et entraîne-toi comme à l'examen:

- Relier un arôme à une étape de vinification
- Expliquer 1 défaut, cause et solution
- Justifier 1 accord mets et vin en 3 arguments

Le piège classique, c'est d'empiler des appellations sans comprendre. Si tu sais expliquer clairement, tu gagnes des points à l'oral, et tu restes solide quand on te questionne sous pression. Termine chaque révision par 5 questions flash, et note ce que tu confonds encore, puis corrige-le le lendemain.

## Table des matières

|                                                           |                       |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 : Cycle de la vigne</b> .....               | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Le cycle annuel de la vigne .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Les phases biologiques et leur importance .....        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 : Cépages et raisins</b> .....              | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Définir le cépage et son importance .....              | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Connaître les raisins et leur composition .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Repères pratiques pour le sommelier en formation ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 : Sols et terroirs</b> .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Sols : composition et rôle .....                       | <a href="#">Aller</a> |

|                                                                           |                       |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 2. Terroir : notion et facteurs .....                                     | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Applications pratiques pour le sommelier .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 : Fermentations du vin .....</b>                            | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Fermentation alcoolique .....                                          | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Fermentation malolactique .....                                        | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Autres fermentations, risques et maîtrise .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Vinification (rouge, blanc, rosé, effervescent) .....</b> | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Vinification rouge .....                                               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Vinification blanc et rosé .....                                       | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Vinification effervescente .....                                       | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Cycle de la vigne

## 1. Le cycle annuel de la vigne :

### Période et calendrier :

La vigne suit un rythme annuel marqué par des étapes visibles, de l'hiver à la récolte en automne. Connaître ces périodes t'aide à planifier les travaux et à prévoir la qualité de la vendange.

### Travaux associés :

Chaque phase demande des interventions précises, taille en hiver, effeuillage au printemps, épannage en été et vendanges en automne. Ces gestes influencent rendement, santé et maturité des raisins.

- Taille hivernale pour contrôler le rendement
- Palissage et relevage au printemps
- Ébourgeonnage et effeuillage en période de montée de sève

### Impact climatique :

Le climat module fortement les dates et l'intensité des étapes. Un printemps froid retarde le débourrement, un été chaud accélère la maturité, et des épisodes de gel peuvent réduire la production de façon drastique.

### Exemple d'observation annuelle :

Sur une parcelle en Bourgogne, le débourrement a eu lieu le 12 avril, la floraison autour du 1er juin et la récolte a commencé le 10 septembre, ce qui a donné une période végétative de 150 jours.

## 2. Les phases biologiques et leur importance :

### Bourgeonnement à la floraison :

Le débourrement signe la reprise de végétation, puis la montée en sève jusqu'à la floraison. La floraison est critique, car la nouaison conditionne le nombre de grappes et donc le rendement.

### Véraison et maturité :

La véraison transforme le raisin, sucre et couleur augmentent. La maturation finale dépend du cépage et du climat, et c'est le moment où l'on décide du calendrier des vendanges.

### Santé de la vigne et risques :

Ravageurs, maladies et phénomènes climatiques peuvent compromettre chaque étape. La surveillance régulière permet d'anticiper des traitements ou des mesures culturales adaptées pour limiter les pertes.

### Astuce de stage :

Note systématiquement les dates clés et 3 observations par semaine en saison, tu verras les tendances et tu éviteras les erreurs fréquentes comme récolter trop tôt ou trop tard.

### Exemple d'impact d'un gel tardif :

Un gel fin avril peut détruire 60 à 90% des inflorescences en fleur, réduisant fortement le rendement. C'est pour cela qu'on surveille les nuits froides en avril et mai.

### Mini cas concret – suivi phénologique d'une parcelle :

Contexte : Tu suis une parcelle de 2 hectares composée de 4 cépages. Objectif : produire une fiche de suivi phénologique et une estimation de rendement pour le vigneron.

### Étapes :

Observation hebdomadaire de mars à septembre, enregistrement des dates de débourrement, floraison, véraison et maturité, puis estimation du rendement en hl/ha selon l'état des grappes.

### Résultat et livrable attendu :

Livrable : 1 fichier Excel avec 4 feuilles parcelle, plus 4 fiches synthétiques PDF. Exemple chiffré : estimation finale 45 hl/ha pour la parcelle A, marge d'erreur  $\pm 10\%$ .

| Mois                | Phase principale | Actions courantes                     |
|---------------------|------------------|---------------------------------------|
| Mars à avril        | Débourrement     | Surveillance gel, taille de propreté  |
| Mai à juin          | Floraison        | Épandage ciblé, tenue du feuillage    |
| Juillet à août      | Véraison         | Effeuillage, irrigation si nécessaire |
| Septembre à octobre | Vendanges        | Tests de maturité, récolte            |

Voici une check-list opérationnelle pour tes sorties en vigne, à garder sur ton téléphone pour le stage et les chantiers.

| Élément     | Question à se poser                                |
|-------------|----------------------------------------------------|
| Observation | Ai-je noté les dates clés cette semaine            |
| Santé       | Y a-t-il des symptômes de maladies sur 5 plants    |
| Travaux     | Quel travail prioritaire pour la semaine prochaine |
| Maturation  | Les baies gagnent en sucre depuis 7 jours          |
| Sécurité    | Équipement et protections OK pour l'équipe         |

Petite anecdote en passant : lors d'un stage j'avais oublié d'enregistrer la date exacte de la véraison et j'ai perdu une donnée utile pour estimer la récolte.

## Ce qu'il faut retenir

La vigne suit un **cycle annuel de la vigne** de l'hiver aux vendanges. Si tu repères les phases (débourrement, floraison, véraison, maturité), tu peux caler les interventions et mieux prévoir rendement et qualité.

- Adapte les travaux: taille, palissage, ébourgeonnage, effeuillage, puis tests de maturité avant récolte.
- Garde une **surveillance climatique régulière**: gel tardif, printemps froid ou été chaud changent les dates et peuvent faire chuter la production.
- Fais un **suivi phénologique hebdomadaire** avec **dates clés notées** et observations santé (maladies, ravageurs) pour ajuster tes décisions.

En pratique, note tout dans un fichier simple (parcelle, cépage, stades) et compare semaine après semaine. Ce suivi t'évite de vendanger trop tôt ou trop tard et rend tes estimations de rendement plus fiables.

# Chapitre 2 : Cépages et raisins

## 1. Définir le cépage et son importance :

**Notion de cépage :**

Un cépage, c'est une variété de vigne qui transmet des caractères gustatifs et agronomiques précis. Comprendre le cépage t'aide à prédire le profil aromatique et la structure d'un vin.

**Origine et adaptation :**

Chaque cépage a une histoire et des préférences de sol et de climat. Savoir où il s'exprime bien permet d'anticiper rendement, maturité et risques de maladie en atelier ou au chai.

**Choix pour l'assemblage :**

Le cépage n'est pas seul, il travaille en assemblage. Certains apportent acidité, d'autres couleur ou fruité. Le choix influence style, garde et prix de vente du futur vin.

**Exemple d'optimisation du choix d'un cépage :**

Pour un blanc sec frais, on privilégiera un cépage riche en acidité comme le sauvignon blanc plutôt que le chardonnay, selon le style voulu et le terroir disponible.

| Cépage             | Couleur | Arômes typiques                | Usage courant                |
|--------------------|---------|--------------------------------|------------------------------|
| Chardonnay         | Blanc   | Pomme, beurre, fleurs          | Vins secs, élevage en fût    |
| Sauvignon blanc    | Blanc   | Agrumes, herbe, buis           | Vins frais et aromatiques    |
| Merlot             | Rouge   | Prune, cerise, tanins souples  | Assemblages et vins de garde |
| Cabernet sauvignon | Rouge   | Cassis, poivron, tanins fermes | Vins structurés et de garde  |
| Syrah              | Rouge   | Baies noires, épices, poivre   | Vins puissants et charpentés |

## 2. Connaître les raisins et leur composition :

**Structure du grain :**

Le raisin se compose de peau, pulpe et pépins. La peau contient pigments et tanins, la pulpe renferme sucres et acides, et les pépins apportent amertume si écrasés.

**Maturité et paramètres mesurables :**

Tu évalues maturité par sucre (degré), acidité (pH, g/L) et arômes. Un contrôle sur 20 à 50 grappes donne une estimation fiable avant vendange et influe sur le style final.

**Conduite de vendange :**

La date de récolte se choisit selon maturité souhaitée et météo. Retarder la récolte augmente le degré alcoolique mais peut réduire l'acidité, modifier les tanins et le profil aromatique.

**Astuce de stage :**

Pendant un exercice de vendange, note 30 grappes par parcelle, mesure Brix ou degré potentiel, et archive les résultats dans un tableau simple pour comparaison ultérieure.

**3. Repères pratiques pour le sommelier en formation :****Identifier au nez et en bouche :**

Apprends à relier un arôme à un cépage fréquent. Par exemple, cassis et poivron évoquent cabernet, agrumes et herbes évoquent sauvignon, prune ou cerise renvoient au merlot.

**Erreurs fréquentes en dégustation :**

Ne pas confondre vieillissement et cépage, ni attribuer une odeur de vieillissement à la variété. Toujours vérifier l'âge, l'élevage et le millésime avant d'assigner un cépage.

**Conseils pour les fiches techniques :**

Fais figurer cépage, pourcentage d'assemblage, degré potentiel, acidité, date de vendange et type d'élevage. Ces éléments aident à conseiller la clientèle et à préparer accords mets et vins.

**Exemple d'application en salle :**

Au restaurant, expliquer qu'un merlot majoritaire donnera un vin plus souple qu'un cabernet majoritaire. Donne un exemple de cépage dominant pour 1 client indécis.

**Mini cas concret :**

Contexte :

Un domaine de 5 hectares veut adapter son assemblage pour un rouge de table vendangé à maturité optimale pour 2026.

**Étapes :**

- Échantillonner 40 grappes par parcelle pour mesurer degré et acidité.
- Comparer 3 cépages possibles sur rendement et profil aromatique.
- Simuler assemblages à l'aveugle en 3 proportions différentes, 10 L chaque lot.

**Résultat et livrable attendu :**

Livrable : un rapport d'une page et un tableau avec 3 assemblages numérotés et évalués. Le domaine retient l'assemblage n°2, car il a obtenu 7/10 en équilibre, et un rendement estimé à 50 hl/ha.



## Représentation visuelle



*Décanter un vin rouge pour 30 minutes améliore l'aération et l'expression aromatique*

### Checklist terrain :

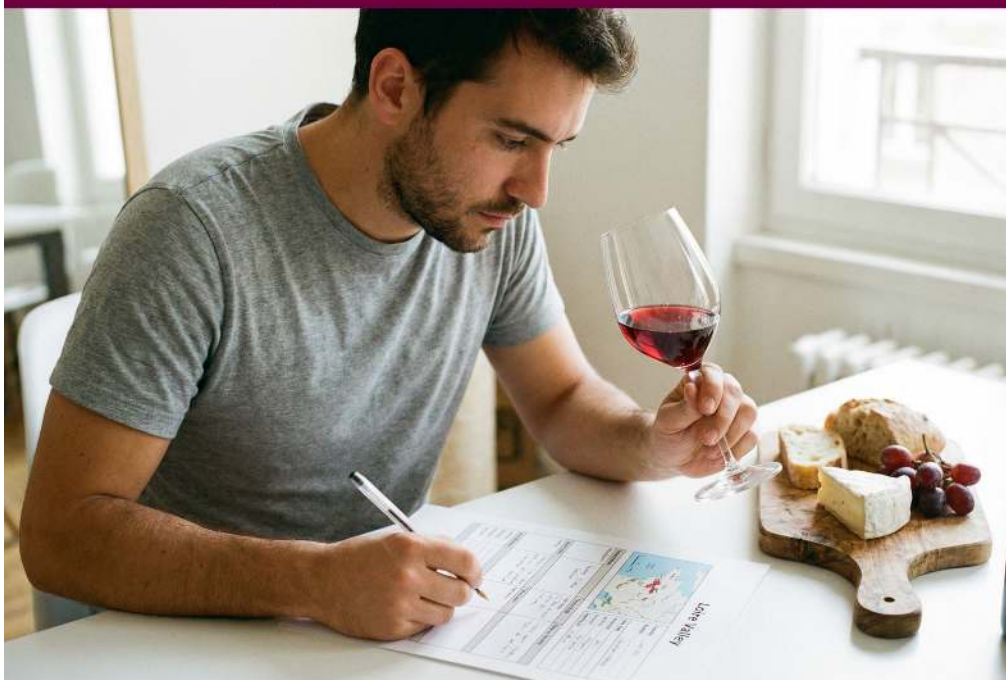
| Élément              | Question à se poser                                                  |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Échantillonnage      | As-tu pris 20 à 50 grappes représentatives par parcelle ?            |
| Mesures              | As-tu noté degré, pH et acidité pour chaque échantillon ?            |
| Observation visuelle | La peau est-elle saine, les baies homogènes et la couleur attendue ? |
| Décision de vendange | La date retenue équilibre sucre et acidité pour le style recherché ? |
| Traçabilité          | As-tu consigné résultats et décisions dans la fiche parcellaire ?    |

### Astuce de pro :

En stage, fais toujours une fiche par parcelle et garde-la, elle te servira pour comparer années et améliorer tes décisions. J'ai gardé les miennes et elles m'ont souvent sauvé des choix hâtifs.



## Représentation visuelle



*Préparation d'une fiche de dégustation pour un atelier, incluant cépage, température et accords.*



### Ce qu'il faut retenir

Un cépage est une **variété de vigne** qui conditionne le **profil aromatique**, la structure et le potentiel d'assemblage. Son adaptation au sol et au climat t'aide à anticiper maturité, rendement et risques. Le raisin se lit aussi par sa composition : peau (tanins, pigments), pulpe (sucres, acides), pépins (amertume).

- Contrôle les **mesures de maturité** (degré/Brix, pH, acidité) sur 20 à 50 grappes avant vendange.
- Choisis la date de récolte selon style et météo : plus tard = plus d'alcool, parfois moins d'acidité.
- En dégustation, ne confonds pas cépage et vieillissement, vérifie âge et élevage.

Pour conseiller et décider, note cépage, pourcentages, vendange, acidité, degré et élevage dans une **fiche parcellaire**. Tu gagnes en précision, en traçabilité et en cohérence de style.

## Chapitre 3 : Sols et terroirs

### 1. Sols : composition et rôle :

#### Texture et structure :

La texture décrit la proportion d'argile, silt et sable, elle conditionne le drainage et la réserve en eau. Une parcelle sableuse draine vite, une parcelle argileuse garde plus d'eau, cela influence la vigueur de la vigne.

#### Matière organique et nutriments :

La matière organique améliore la structure et l'activité microbienne, elle libère azote et autres éléments. Un sol avec 3 à 4% de matière organique est favorable, en dessous tu remarqueras souvent des carences.

#### Rétention d'eau et disponibilité :

La capacité de rétention d'eau détermine le stress hydrique, important en période de sécheresse. Un sol qui retient 100 mm d'eau utile donnera plus de sécurité qu'un sol qui en retient 30 mm.

#### Exemple d'influence de la texture :

Sur une parcelle argilo-calcaire, les raisins mûrissent plus lentement mais conservent une belle acidité, alors que sur un sol graveleux la maturité est plus rapide et les vins paraissent plus chaleureux.

| Type de sol           | Caractéristique principale        | Impact sur le raisin                       |
|-----------------------|-----------------------------------|--------------------------------------------|
| Argile                | Forte rétention d'eau             | Vigueur élevée, maturité retardée          |
| Calcaire              | Bonne aération, drainage variable | Acidité marquée, finesse aromatique        |
| Alluvions graveleuses | Drainage rapide                   | Maturité précoce, alcool souvent supérieur |
| Volcanique            | Minéraux spécifiques              | Complexité aromatique, salinité possible   |

### 2. Terroir : notion et facteurs :

#### Climat et topographie :

Le climat local, orientation et pente définissent l'ensoleillement et les températures. Une parcelle exposée sud sur 10% de pente capte plus d'énergie et mûrit plus vite qu'une parcelle plate.

#### Géologie et sous-sol :

Le sous-sol profond influence la réserve hydrique et les éléments minéraux disponibles. Des calcaires compacts donnent souvent des vins tendus, tandis que des marnes apportent rondeur et richesse.

#### **Pratiques humaines et histoire :**

Le travail du sol, les amendements et le mode de conduite modifient le terroir. Une conversion en agriculture biologique sur 5 ans change l'activité microbienne et parfois le profil aromatique.

#### **Astuce terrain :**

Sur le terrain, note exposition, pente et couleur du sol sur une fiche simple, cela t'aidera à relier observation et dégustation rapidement.

Petit souvenir de stage, j'ai vu un vigneron mesurer la profondeur de sol sur 10 points pour décider d'un palissage, une méthode simple qui te rendra utile en visite.

### **3. Applications pratiques pour le sommelier :**

#### **Observer et décrire le sol :**

Apprends à décrire rapidement texture, couleur, cailloutis et humidité. En 5 minutes sur une parcelle tu peux noter les éléments clés qui t'aideront à expliquer un vin au client.

#### **Influence sur la dégustation :**

Relie les sensations en bouche aux caractéristiques du sol, par exemple salinité ou tension en bouche associées aux sols calcaires, structure et poids liés aux argiles profondes.

#### **Mini cas concret :**

Contexte, étapes, résultat, livrable attendu :

- Contexte : dégustation comparative de 3 vins du même cépage, sols différents, échantillons 3 x 75 cl.
- Étapes : observer fiche parcellaire, déguster en aveugle, noter acidité, structure et arômes sur 12 critères.
- Résultat : rapport de 1 page incluant 3 fiches de dégustation, tableau comparatif chiffré sur 5 critères.
- Livrable attendu : 1 page synthétique avec 3 notes sur 20, 1 tableau comparatif et 3 recommandations de service.

#### **Exemple d'application concrète :**

Tu compares 3 sauvignons, l'un issu d'un sol calcaire affiche acidité élevée, le graveleux montre plus d'alcool, et l'argileux propose une texture dense, tu présentes ces différences au client.

| Tâche                   | À vérifier                   | Timing    |
|-------------------------|------------------------------|-----------|
| Observation parcellaire | Texture, couleur, cailloutis | 5 minutes |

|                         |                                  |            |
|-------------------------|----------------------------------|------------|
| Collecte d'infos        | Orientation, pente, solographie  | 10 minutes |
| Association dégustation | Relier sensations et sol         | 30 minutes |
| Rédaction rapide        | Fiche 1 page, tableau comparatif | 20 minutes |

## Ce qu'il faut retenir

Le vin naît d'abord du sol : la **texture du sol** (argile, sable, graves) pilote drainage, réserve en eau et vigueur. La **matière organique utile** nourrit la vie microbienne et limite les carences, tandis que la rétention d'eau conditionne le stress hydrique. Le terroir combine aussi climat, topographie, sous-sol et pratiques humaines.

- Argile : plus d'eau, maturité plus lente, texture plus dense.
- Calcaire : tension, acidité et finesse aromatique.
- Graves : drainage rapide, maturité plus précoce, alcool souvent plus élevé.

En tant que sommelier, fais une observation rapide (couleur, cailloutis, humidité, pente, exposition) puis crée un **lien sol-dégustation** pour expliquer simplement les différences au client.

## Chapitre 4 : Fermentations du vin

### 1. Fermentation alcoolique :

#### Processus général :

La fermentation alcoolique transforme le sucre du moût en alcool et dioxyde de carbone grâce aux levures. C'est l'étape qui produit l'éthanol, les arômes primaires et les prémisses d'alcool final.

#### Paramètres clés :

Température, densité, charge en sucre et nutrition influencent la vitesse et la qualité de la fermentation. Pour les blancs vise 16 à 20 °C, pour les rouges 22 à 28 °C, durée typique 7 à 14 jours.

#### Levures et inoculation :

Tu peux laisser la fermentation démarrer naturellement ou inoculer avec des souches sélectionnées pour garantir départ rapide et profil aromatique. Inoculation réduira les risques de départs lents et d'arômes indésirables.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Dans un chai, un inoculum à 0,3 g/L de levure active a permis de démarrer en moins de 24 heures, fermentation complète en 9 jours, température stabilisée à 18 °C.

### 2. Fermentation malolactique :

#### But et mécanisme :

La fermentation malolactique convertit l'acide malique plus agressif en acide lactique plus doux par des bactéries lactiques, elle adoucit l'acidité et stabilise les vins, souvent recherchée en rouges et certains blancs.

#### Conditions propices :

Température idéale 18 à 22 °C, pH supérieur à 3,2 favorise le démarrage. Si pH est bas ou sulfites élevés, la malolactique peut échouer, il faut ajuster ou accepter le profil plus vif.

#### Gestion en cave :

Contrôle régulier du pH, de la température et des sulfites est nécessaire. Planifie 2 à 6 semaines selon conditions, et note l'évolution de l'acide malique avec des mesures enzymatiques ou papier.

#### Exemple d'utilisation :

Un vin blanc programmé pour fermentation malolactique a été maintenu à 20 °C, démarrage en 5 jours, fin en 21 jours, réduction d'acide malique de 2,5 g/L à moins de 0,1 g/L.

### 3. Autres fermentations, risques et maîtrise :

### Fermentations secondaires et refermentation :

Des sucres résiduels peuvent causer refermentation en bouteille, générant CO2 indésirable et bouteilles gonflées. Stabilise avec filtration, chaptalisation contrôlée, ou dosage tertiaire pour éviter surprises.

### Microbes indésirables et défauts :

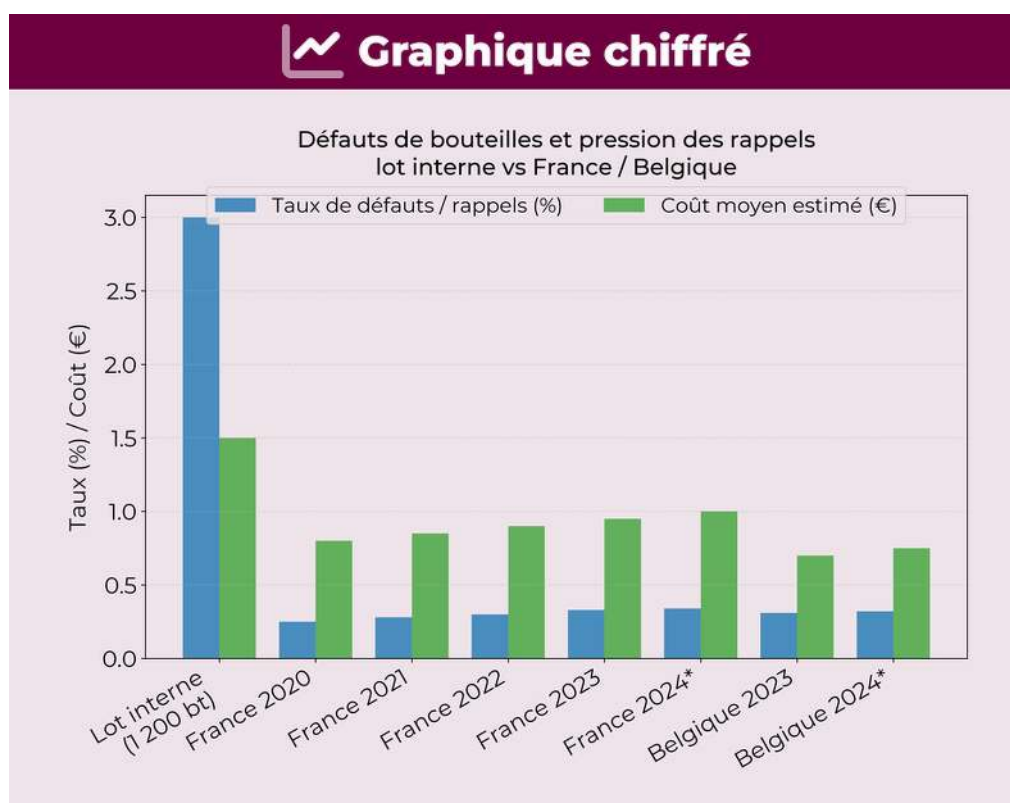
Brettanomyces, bactéries acétiques et certaines levures sauvages peuvent générer odeurs de volatile, cellulose ou acide acétique. Surveillance, hygiène, tours de cuve et sulfuration modérée réduisent ces risques.

### Contrôles et analyses :

Mets en place un carnet de suivi journalier avec densité, température, SO2 libre, pH et acidité totale. Mesure la densité jusqu'à plateau pour décider arrêt ou soutirage, évitant ainsi défauts et pertes.

### Exemple d'incident en stage :

J'ai vu une refermentation en bouteille sur 1 200 unités, causée par un soutirage tardif, bilan 3 % de bouteilles gonflées, exigence de retrait et coût de retrait estimé à 1 800 euros.



| Paramètre          | Valeur typique | Remarque                  |
|--------------------|----------------|---------------------------|
| Température blancs | 16 à 20 °C     | Préserve les arômes frais |
| Température rouges | 22 à 28 °C     | Extrait couleur et tanins |

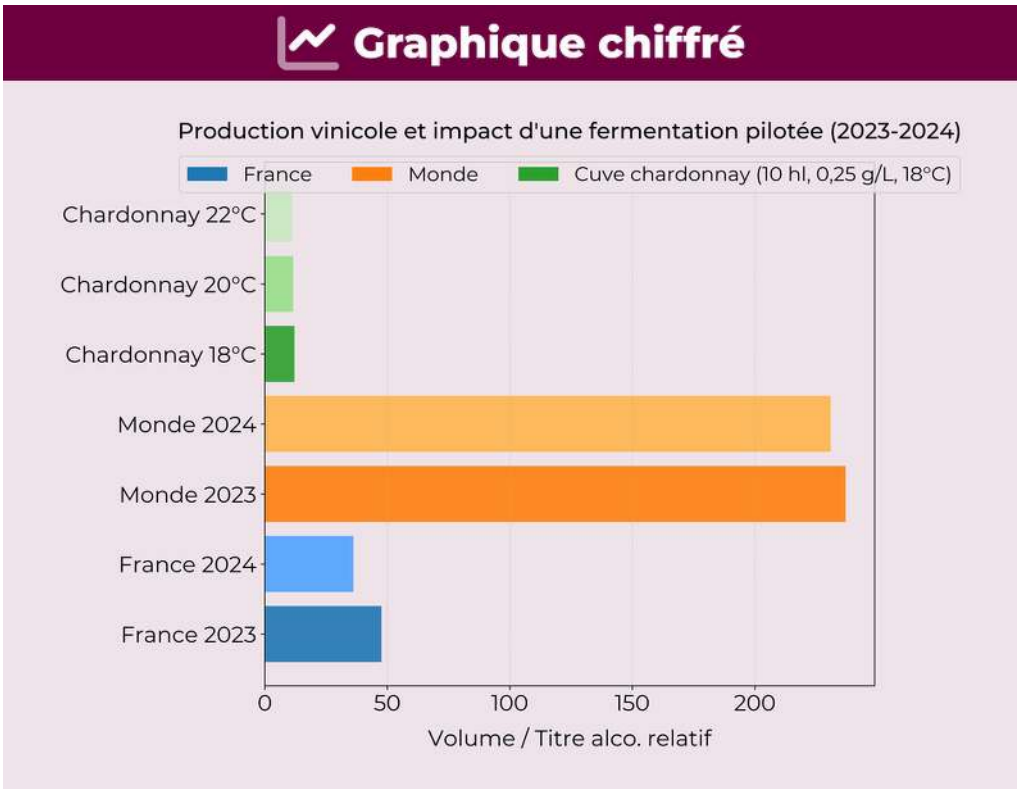
|                               |                     |                                        |
|-------------------------------|---------------------|----------------------------------------|
| Conversion sucre → alcool     | 17 g/L pour 1 % vol | Règle pratique pour calculer potentiel |
| Durée fermentation alcoolique | 7 à 14 jours        | Selon sucre initial et température     |

Exemple d'analyse rapide :

Un moût à 190 g/L de sucre donne environ 11 % d'alcool potentiel, calculé par 190 divisé par 17, décisions de chaptalisation ou d'assemblage peuvent s'appuyer sur ce calcul.

Mini cas concret :

Contexte : domaine familial, 10 hl de chardonnay, densité initiale 1,080, sucre estimé 190 g/L, objectif 12 % vol. Étapes : inoculer 0,25 g/L levure sélectionnée, maintenir 18 °C, surveiller densité quotidiennement.



Résultat : fermentation alcoolique terminée en 11 jours, alcool mesuré 11,2 % vol, malicité réduite à 0,1 g/L après malolactique en 18 jours. Livrable attendu : fiche de fermentation complète avec 11 relevés journaliers.

Check-list opérationnelle :

| Tâche             | Fréquence          | Seuil critique                            |
|-------------------|--------------------|-------------------------------------------|
| Mesure de densité | Deux fois par jour | Stabilisation sur 3 lectures consécutives |

|                      |                          |                                  |
|----------------------|--------------------------|----------------------------------|
| Contrôle température | Trois fois par jour      | ±2 °C de la cible                |
| Dosage SO2 libre     | Avant et après soutirage | Maintenir 15 à 30 mg/L selon vin |
| Test malique         | Hebdomadaire si planifié | Objectif < 0,1 g/L               |

### Astuce de stage :

Note tout dans un cahier de chai, patient et précis, 5 minutes par visite te sauveront souvent d'un problème majeur, j'ai évité ainsi une perte de 8 % de volume sur une cuve.

## Ce qu'il faut retenir

La vinification repose sur deux étapes majeures : la **fermentation alcoolique contrôlée** (levures, sucre, alcool, arômes) puis, si souhaitée, la **fermentation malolactique maîtrisée** (bactéries, acidité adoucie, stabilité). La qualité dépend d'un suivi régulier des paramètres clés.

- Fermentation alcoolique : vise 16–20 °C en blanc, 22–28 °C en rouge, sur 7–14 jours ; inoculer peut sécuriser le départ et le profil.
- Malolactique : 18–22 °C, pH > 3,2 ; surveillance pH, température et sulfites, sur 2–6 semaines.
- Risques : **refermentation en bouteille** et microbes (Brett, acétiques) ; hygiène, sulfitation modérée, filtration et contrôle densité limitent les défauts.

Tiens un carnet de chai avec densité, température, SO2, pH et tests maliques. Une mesure fréquente et des actions rapides t'évitent pertes, arômes indésirables et retraits coûteux.

## Chapitre 5 : Vinification (rouge, blanc, rosé, effervescent)

### 1. Vinification rouge :

#### Objectif et principe :

Le but de la vinification rouge est d'extraire couleur, tanins et arômes du raisin grâce à la macération en contact avec les peaux, pour obtenir un vin structuré et apte à la garde.

#### Étapes clés :

Récolte, éraflage, foulage, fermentation alcoolique avec macération, interventions comme pigeage et remontage, puis pressurage et élevage en cuve ou en barrique pour stabiliser et affiner le vin.

#### Paramètres à surveiller :

Surveille température de fermentation, durée de macération, pH, acidité totale et SO<sub>2</sub> libre, car ces paramètres déterminent structure, garde et potentiel de vieillissement de la cuvée.

#### Mini cas concret :

Contexte: petit domaine de 5 hectares veut produire un 100% merlot élevé 12 mois en barrique. Étapes: vendange manuelle, macération 10 jours, élevage 12 mois en bois, collage léger. Résultat: 6 000 bouteilles livrables.

#### Exemple d'optimisation d'un procédé de vinification :

En réduisant la durée de macération de 14 à 10 jours et en optimisant pigeages, le domaine a récupéré 8% de rendement utile sans perte de qualité, économisant 1 200 euros sur coûts de cuvage.

#### Astuce de stage :

Garde toujours une fiche de suivi par cuve avec température horaire, densité et interventions, cela évite les erreurs lors des nuits de surveillance et facilite les décisions d'extraction.

Petit souvenir de stage: un pigeage bien réalisé a permis de sauver une cuvée surmûrie en équilibrant rapidement tanins et couleur.

| Élément                     | Valeur typique | Pourquoi vérifier                                |
|-----------------------------|----------------|--------------------------------------------------|
| Température de fermentation | 22-30 °C       | Influence extraction aromatique et tanins        |
| Durée de macération         | 5-20 jours     | Détermine structure et degré d'extraction        |
| pH                          | 3,3-3,8        | Stabilité microbiologique et perception tannique |

## 2. Vinification blanc et rosé :

### Choix du pressurage :

Pour le blanc, privilégie un pressurage doux et fractionné pour limiter l'extraction de composés amers. Pour le rosé, tu peux opter pour une courte macération de 6 à 24 heures pour obtenir la teinte voulue.

### Fermentation et maîtrise des températures :

Fermentation en cuve inox à 12-16 °C préserve les arômes frais et fruités des blancs. Contrôle précis de la température assure régularité et évite les dérives microbiologiques pendant la fermentation.

### Élevage et stabilisation :

Clarification, stabilisation tartrique et filtration s'enchaînent selon le style. La fermentation malolactique est optionnelle pour les blancs, utile pour arrondir l'acidité sur certains cépages.

### Exemple d'assemblage pour un rosé frais :

Assemblage de 70% grenache et 30% cinsault, macération 12 heures, fermentation à 14 °C, production estimée 8 000 bouteilles par hectare pour capter finesse aromatique.

| Opération                   | Paramètre à contrôler | Fréquence               |
|-----------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Pressurage                  | Rendement et vitesse  | À chaque cuvée          |
| Température de fermentation | °C cible              | Continu                 |
| Stabilisation tartrique     | Test de stabilité     | Avant mise en bouteille |

## 3. Vinification effervescente :

### Méthodes principales :

La méthode traditionnelle provoque la prise de mousse en bouteille et demande un long élevage sur lies pour complexité. La méthode cuve close est adaptée aux vins frais et jeunes, production plus rapide et coûts réduits.

### Tirage et prise de mousse :

Après assemblage, on ajoute la liqueur de tirage pour lancer la fermentation secondaire. Cette phase dure souvent 2 à 6 semaines en bouteille et crée les bulles caractéristiques du vin effervescent.

### Age sur lattes et dosage :

L'élevage sur lattes apporte complexité aromatique, 9 à 36 mois sont courants selon le style. Le dégorgement et le dosage final déterminent le sucre résiduel, habituellement entre 0 et 50 g/L.

### Exemple d'optimisation d'un procédé de production :

Contexte: coopérative vise 5 000 bouteilles en méthode traditionnelle. Assemblage 10 000 L, tirage 24 g/L, donc ajout de 240 kg de sucre avant mise en bouteille. Élevage 18 mois, dosage final 8 g/L.

### Mini cas concret :

Contexte: cave veut produire 3 000 bouteilles mousseux léger. Étapes: méthode cuve close, fermentation secondaire 3 semaines, stabilisation, mise en bouteille. Résultat: 3 000 bouteilles prêtes après 2 mois, livrable en rack de 300.

| Checklist opérationnelle      | Point de contrôle               |
|-------------------------------|---------------------------------|
| Contrôle maturité des raisins | Mesurer sucre, acidité, pH      |
| Hygiène des cuves et presses  | Nettoyage et autocontrôle       |
| Suivi température             | Enregistrer chaque heure        |
| Dosage SO <sub>2</sub>        | Mesurer avant mise en bouteille |

## Ce qu'il faut retenir

La vinification adapte l'extraction et la fermentation selon le style (rouge, blanc, rosé, effervescent) pour maîtriser structure, arômes et stabilité.

- Rouge : **macération avec les peaux** pendant la fermentation, avec pigeage ou remontage, puis pressurage et élevage.
- Surveillance surtout **températures de fermentation**, durée de macération, pH, acidité et SO<sub>2</sub> pour la garde.
- Blanc/rosé : **pressurage doux et fractionné** (blanc) ou macération courte (rosé), fermentation fraîche (12-16 °C), puis clarification et stabilisation.
- Effervescent : **prise de mousse** via tirage, élevage sur lies, puis dégorgement et dosage.

Garde une fiche de suivi par cuve (température, densité, interventions) pour décider vite et éviter les erreurs. En jouant sur macération et extraction, tu peux gagner en rendement sans sacrifier la qualité.

# Vignobles et terroirs

## Présentation de la matière :

La matière **Vignobles et terroirs** t'apprend à lire un vin par son lieu: climat, sols, cépages, appellations, styles. En BP Sommelier, les visites de **8 régions viticoles** rendent tout ça concret, un camarade a retenu la Loire le jour où il l'a dessinée.

Tu mobilises ces repères dans l'épreuve « Commercialisation des vins et autres boissons », **coefficient 10**. En **CCF**, l'évaluation passe par **3 situations**, dont 1 au 2e semestre. En ponctuel, c'est pratique- orale **1 h 35** avec **20 min** de préparation, carte 200 références France et 30 internationales.

## Conseil :

Par séance: Tu fais 1 région, 3 appellations, et 2 phrases pour résumer le style. Vise **15 minutes** par jour, 4 jours par semaine, c'est régulier, et ça tient sur la durée.

Pour t'entraîner, garde 2 routines:

- Construire 1 mini carte des vins de 20 références
- Associer chaque référence à 1 accord mets-vin

**Piège classique:** Réciter sans vendre. Pour chaque terroir, garde 1 détail service, température, verre, et 1 **phrase d'argumentaire**, tu restes clair, et tu marques des points.

# Table des matières

|                                                             |                       |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Bassins viticoles français .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Panorama des bassins .....                               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Utiliser les bassins en pratique .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Régions viticoles étrangères .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Les régions et leurs caractères .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Comprendre les appellations et règles étrangères .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Appliquer en service et en cave .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Appellations et classifications .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Notion et rôle des appellations .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Systèmes français et critères de classement .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Utiliser les classifications en cave et en service ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Culture et patrimoine viticole .....    | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Patrimoine matériel et immatériel .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Transmission des savoirs et pratiques culturelles .....  | <a href="#">Aller</a> |

3. Valorisation et mise en pratique pour le sommelier ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Bassins viticoles français

## 1. Panorama des bassins :

### Répartition géographique :

La France compte environ 8 grands bassins viticoles bien distincts, ils sont des repères pour toi en dégustation et en service. Savoir les situer sur une carte facilite le choix des vins selon les plats.

### Caractéristiques principales :

Chaque bassin a un climat et des sols dominants qui influent sur le style des vins, par exemple océanique pour Bordeaux, continental pour Bourgogne, méditerranéen pour Languedoc-Roussillon, cela guide tes accords.

### Exemples de cépages et appellations :

Connaitre 3 cépages clés par bassin te donne un repère rapide pour reconnaître un profil aromatique. Pense à Merlot, Cabernet Sauvignon, Pinot noir, Chardonnay, Syrah, Grenache, Riesling et Sauvignon blanc.

### Exemple de repérage rapide :

Pour un service de 30 couverts, sélectionne 6 bouteilles représentant 3 bassins différents, par exemple 2 Bordeaux rouges, 2 Bourgogne blancs et 2 Loire pour offrir variété et cohérence au menu.

Je me rappelle en stage avoir mélangé deux appellations du Sud-Ouest, j'ai corrigé vite, mais ça m'a appris à toujours vérifier l'étiquette avant de parler du vin.

| Bassin    | Région principale                       | Climat                      | Cépages dominants                          | Exemples d'appellations                |
|-----------|-----------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------|
| Bordeaux  | Nouvelle-Aquitaine                      | Océanique modéré            | Merlot, Cabernet Sauvignon, Cabernet franc | Saint-Émilion, Médoc, Pomerol          |
| Bourgogne | Bourgogne-Franche-Comté                 | Continental                 | Pinot noir, Chardonnay                     | Chablis, Côte de Nuits, Côte de Beaune |
| Loire     | Pays de la Loire et Centre-Val de Loire | Océanique à continental     | Sauvignon blanc, Chenin, Cabernet franc    | Sancerre, Vouvray, Chinon              |
| Rhône     | Auvergne-Rhône-Alpes et Provence        | Continental à méditerranéen | Syrah, Grenache, Mourvèdre                 | Côte-Rôtie, Châteauneuf-du-Pape        |

|                      |           |                          |                                       |                      |
|----------------------|-----------|--------------------------|---------------------------------------|----------------------|
| Champagne            | Grand Est | Climat continental frais | Chardonnay, Pinot noir, Pinot meunier | Champagne AOC        |
| Languedoc-Roussillon | Occitanie | Méditerranéen chaud      | Grenache, Carignan, Syrah             | Corbières, Minervois |

## 2. Utiliser les bassins en pratique :

### Repérer sur une carte :

Apprends à situer mers, montagnes et fleuves, car ils expliquent les microclimats. Une lecture rapide de la carte t'aide à deviner la fraîcheur, l'acidité et le style général d'un vin.

### Cas concret : fiche pour dégustation régionale :

Contexte, tu dois préparer une fiche de dégustation sur le bassin Loire pour un atelier de 20 élèves, objectif expliquer 4 vins représentatifs, cépage et accords en 90 minutes.

- Choisir 4 vins variés couvrant sauvignon, chenin et cabernet franc
- Rédiger 1 fiche par vin avec origine, cépage, profil aromatique et accord
- Prévoir support imprimé pour 20 participants et 1 résumé oral de 10 minutes

Résultat attendu, 4 fiches A4 en PDF imprimées à 20 exemplaires, soit 80 pages, plus un résumé d'1 page pour l'animation. Livrable chiffré, PDF final et 20 copies papier à fournir au formateur.

### Astuce pour le stage :

En salle, vérifie toujours l'étiquette et le millésime devant le client, cela évite 1 erreur d'argumentation et améliore ta crédibilité. Prends 30 secondes pour confirmer avant de conseiller.

### Checklist terrain :

Utilise cette checklist simple pour repérer vite un bassin lors d'un service ou d'une visite en cave, elle te sauvera du stress en situation réelle.

| Action                 | Pourquoi                          | Indicateur                      |
|------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| Localiser sur la carte | Comprendre influence géographique | Présence de fleuve ou mer       |
| Lire l'étiquette       | Vérifier appellation et cépage    | Appellation indiquée            |
| Évaluer le style       | Adapter l'accord mets-vins        | Tannins, acidité, corps         |
| Préparer la fiche      | Avoir l'info à portée de main     | Fiche A4, 1 par vin             |
| Demander au vigneron   | Compléter infos techniques        | Temps de visite 15 à 30 minutes |

## Ce qu'il faut retenir

La France se lit en **8 grands bassins** viticoles : les situer t'aide à anticiper le style d'un vin pour mieux accorder avec un plat. Retenir le **climat et sols dominants** explique fraîcheur, acidité, tannins et corps. Apprends aussi **3 cépages clés** par bassin pour reconnaître vite les profils.

- Repère mers, fleuves et reliefs sur une carte pour deviner les microclimats.
- Pour une dégustation régionale, prépare des fiches par vin (origine, cépage, arômes, accord).
- En service, **vérifie l'étiquette et le millésime** avant d'en parler.

Utilise une checklist simple : localiser, lire l'étiquette, évaluer le style, puis préparer ta fiche. Cette méthode réduit le stress et renforce ta crédibilité face au client ou en atelier.

## Chapitre 2 : Régions viticoles étrangères

### 1. Les régions et leurs caractères :

#### Italie et Espagne :

L'Italie offre une grande diversité de styles, du nord frais et tannique au sud solaire et corpulent. L'Espagne propose des rouges structurés et des blancs aromatiques, influencés par le climat continental ou méditerranéen.

#### Allemagne et Europe centrale :

L'Allemagne produit surtout des vins blancs aromatiques, du riesling sec aux spätlese plus doux. Les pays d'Europe centrale valorisent souvent des cépages locaux, avec des climats frais et des terroirs marqués.

#### Nouveau monde et océanie :

Le nouveau monde, comme États-Unis, Argentine, Chili, Australie et Nouvelle-Zélande, mise sur le fruit, la puissance et l'irrigation. Les vins sont souvent modernes et faciles à placer en carte.

Je me rappelle d'une dégustation en Californie où le fruit intense m'a obligé à revoir ma fiche technique, une leçon précieuse sur l'importance du contexte de dégustation.

| Région                  | Cépages principaux                 | Style                                 | Climat                      |
|-------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| Italie                  | Nebbiolo, Sangiovese, Pinot grigio | Rouges tanniques à blancs vifs        | Tempéré à méditerranéen     |
| Espagne                 | Tempranillo, Garnacha, Albariño    | Rouges structurés, blancs aromatiques | Continental à méditerranéen |
| Allemagne               | Riesling, Müller-thurgau           | Blancs aromatiques, secs à doux       | Frais, continental          |
| Portugal                | Touriga nacional, Alvarinho        | Fort en structure, vins fortifiés     | Océanique à méditerranéen   |
| États-Unis (Californie) | Cabernet sauvignon, chardonnay     | Puissants, fruités, boisé fréquent    | Méditerranéen chaud         |
| Argentine / Chili       | Malbec, bonarda, carmenère         | Rouges fruités, bien structurés       | Semi-aride, altitude        |
| Afrique du Sud          | Chenin blanc, pinotage             | Varié, du vif au puissant             | Méditerranéen côtier        |

|                              |                         |                                    |                   |
|------------------------------|-------------------------|------------------------------------|-------------------|
| Australie / Nouvelle-Zélande | Shiraz, sauvignon blanc | Vins puissants ou très aromatiques | Chaud à océanique |
|------------------------------|-------------------------|------------------------------------|-------------------|

## 2. Comprendre les appellations et règles étrangères :

### Systèmes d'appellation :

Regarde la hiérarchie des appellations, elle révèle la précision géographique et les contraintes de rendement. Certaines zones imposent des limites strictes, d'autres privilégient la liberté du vigneron, cela change le prix et la qualité.

### Étiquetage et millésime :

Le millésime est crucial pour les pays aux climats variables, comme l'Argentine ou l'Allemagne. Apprends les mentions locales, elles indiquent souvent plus que le simple cépage ou la région écrite en gros.

### Exemple de lecture d'une étiquette :

Tu lis d'abord le cépage et la région, puis le millésime et l'aire d'appellation. Si le vin indique une sous-zone, attends-toi à plus de précision et souvent un prix plus élevé.

## 3. Appliquer en service et en cave :

### Choix pour la carte :

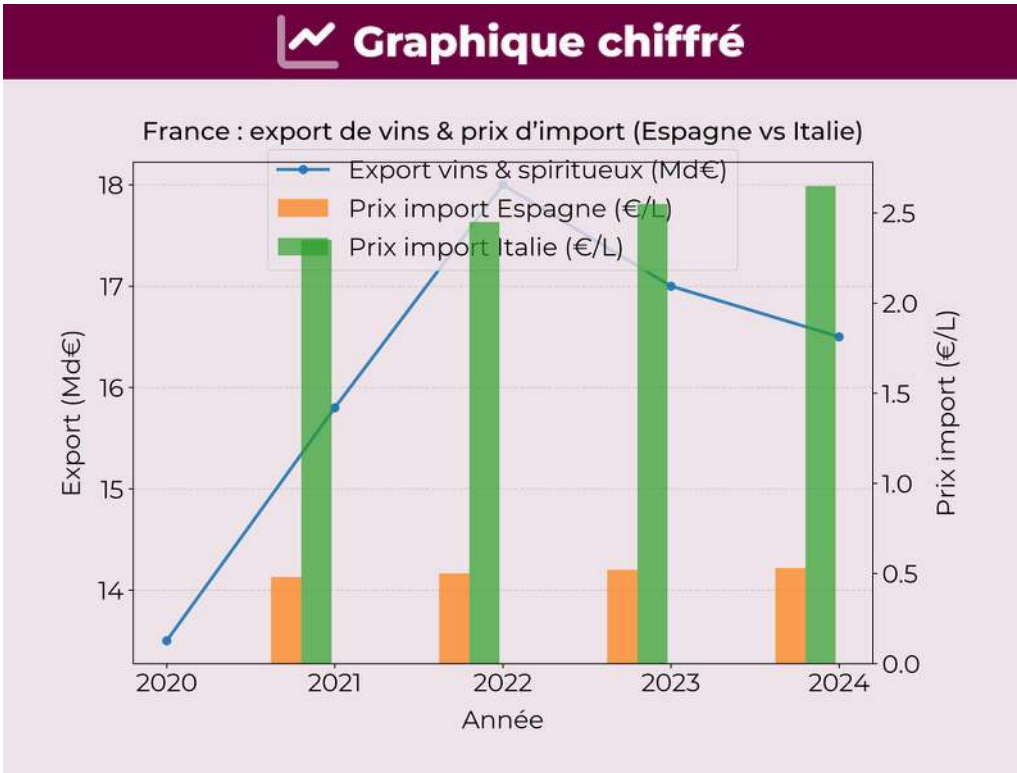
Pour composer une carte, vise l'équilibre entre régions anciennes et nouveau monde, privilégie 12 à 20 références étrangères complémentaires des vins français. Pense aux marges et à la rotation pour éviter le surstockage.

### Accords mets et vins :

Associe les régions à des plats par profils, pinot noir d'Allemagne sur poissons gras, tempranillo sur viandes grillées, sauvignon de Nouvelle-Zélande sur plats acidulés. Teste toujours en service pour ajuster les portions.

### Mini cas concret :

Contexte: un bistrot de 40 couverts veut une carte internationale de 30 bouteilles couvrant 6 régions. Étapes: sélection, achat 30 bouteilles, marge cible 65%, et fiche technique par vin. Résultat: +15% de chiffre d'affaires vin.



Livrable attendu: un tableau Excel de 30 lignes, colonnes: Région, Cépage, Prix d'achat, Prix de vente, Marge, Consommation annuelle prévue, Température de service.

| Action                      | Pourquoi                      | Fréquence            |
|-----------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Goûter vins étrangers       | Comprendre profil et accord   | Au moins 10 par mois |
| Vérifier étiquettes         | Confirmer origine et mentions | Avant achat          |
| Rédiger fiche technique     | Aider l'équipe au service     | 1 fiche par vin      |
| Contrôler stock température | Préserver qualité             | Hebdomadaire         |
| Former l'équipe             | Fluidifier le service         | 1 fois par trimestre |

*i* **Ce qu'il faut retenir**

Les régions étrangères se distinguent par une **diversité de styles** liée au climat et aux cépages : Italie et Espagne (rouges structurés), Allemagne et Europe centrale (blancs aromatiques), nouveau monde (fruit, puissance, style moderne).

- Repère les cépages clés et le climat pour anticiper le profil (ex. riesling, tempranillo, malbec, shiraz).
- Comprends la **hiérarchie des appellations** : contraintes, précision géographique, impact sur prix et qualité.

- Maîtrise la **lecture d'étiquette** : cépage, région, millésime, sous-zone, mentions locales.
- En carte, vise un **équilibre ancien et nouveau**, gère marges, rotation et fiches techniques.

En service, teste les accords par profils et ajuste avec l'équipe. En cave, contrôle stock et températures pour préserver la qualité et éviter le surstockage.

## Chapitre 3 : Appellations et classifications

### 1. Notion et rôle des appellations :

#### Objectif et public :

Comprendre ce qu'est une appellation, pourquoi elle existe et à qui elle s'adresse, c'est utile pour choisir, expliquer et défendre un vin en service ou en cave.

#### Principes clés :

L'appellation protège un nom, impose un territoire, des cépages ou des pratiques, elle garantit au client une origine et un style reproductible.

#### Pourquoi c'est utile sur le terrain ?

Sur le menu, tu peux valoriser une AOP par son histoire, et en cave, elle guide les achats, le stockage et la politique tarifaire de ta carte.

#### Exemple d'appellation locale :

Un restaurateur met en avant une AOP locale, vend 30 bouteilles par mois à 28 €, soit 840 € de chiffre d'affaires supplémentaire par mois.

### 2. Systèmes français et critères de classement :

#### Aop / AOC :

L'appellation d'origine protégée assure des règles strictes, géographie définie, cépages limités, rendements encadrés et contrôles officiels, ce qui rassure le consommateur exigeant.

#### Igp et vin de france :

Les IGP donnent plus de souplesse géographique et de cépages, le vin de France laisse la liberté totale d'assemblage, utile pour les cuvées modernes et les prix abordables.

#### Critères de classement pratiques :

Regarde l'origine, le cépage, le rendement et l'année, ces éléments expliquent le profil gustatif et le positionnement tarifaire d'une bouteille sur ta carte.

| Type          | Caractéristique principale                 | Usage en cave                               |
|---------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------|
| AOP           | Règles strictes d'origine et de production | Placement en gamme moyenne à haute          |
| IGP           | Souplesse géographique et variétale        | Cuvées originales, bon rapport qualité/prix |
| Vin de France | Liberté totale d'assemblage                | Basiques, promotions ou mulettes créatives  |

### 3. Utiliser les classifications en cave et en service :

#### Sélection pour la carte des vins :

Choisis 6 à 12 références équilibrées, couvre 3 cépages principaux, prévoit 2 AOP régionales et 2 IGP pour offrir diversité et marges correctes.

#### Étiquetage et information client :

Forme-toi à expliquer l'appellation en 15 secondes, cite le territoire, un cépage clé et une note de service, c'est souvent ce que retient le client.

#### Erreurs fréquentes en stage :

Ne pas vérifier la mention complète sur l'étiquette cause des erreurs de service, oublier l'année ou confondre IGP et AOP plonge le client dans le doute.

#### Astuce terrain :

Lors d'une carte saisonnière, remplace 1 bouteille par mois pour tester l'accueil du public, note ventes et marges pendant 30 jours pour ajuster.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte : un bistrot veut une mini-carte de 6 vins. Étapes : sélectionner 2 AOP, 2 IGP, 2 vin de France, négocier prix fournisseur, établir prix de vente. Résultat : budget d'achat 360 €, prix moyen en cave 24 €, marge brute ciblée 65 %. Livrable attendu : une fiche produit de 6 vins avec prix d'achat, prix conseillé et argumentaire de vente de 30 mots par vin.

#### Checklist opérationnelle :

Utilise cette check-list rapide avant chaque service pour éviter les erreurs et valoriser les appellations.

| Action                        | Pourquoi                                |
|-------------------------------|-----------------------------------------|
| Vérifier l'étiquette          | Éviter erreurs d'appellation ou d'année |
| Confirmer le stock disponible | Ne pas annoncer un vin en rupture       |
| Préparer 1 phrase d'accroche  | Aider la vente en 10 à 15 secondes      |
| Noter ventes et retours       | Ajuster la carte chaque mois            |

#### Remarques et retours d'expérience :

En stage, j'ai appris que présenter 3 mots clés par vin améliore la vente de 20 %, et qu'un petit argument local crée de l'attachement client.

 **Ce qu'il faut retenir**

Une appellation protège un nom et fixe des règles (territoire, cépages, pratiques) pour garantir au client une origine et un style. En service et en cave, elle t'aide à choisir, argumenter et construire ta carte selon le positionnement prix.

- **AOP aux règles strictes** : origine contrôlée, rendements encadrés, placement plutôt moyen à haut.
- **IGP plus souple** : plus de liberté, bon rapport qualité/prix, cuvées originales.
- **Vin de France libre** : assemblages créatifs, entrées de gamme ou tests.
- **Checklist avant service** : vérifie étiquette et millésime, stock, et prépare une phrase d'accroche.

Pour ta carte, vise 6 à 12 références équilibrées et explique l'appellation en 15 secondes (territoire, cépage, conseil de service). Note ventes et retours chaque mois pour ajuster sans te tromper d'AOP ou d'IGP.

## Chapitre 4 : Culture et patrimoine viticole

### 1. Patrimoine matériel et immatériel :

#### Définition et portée :

Le patrimoine viticole regroupe les lieux, les outils, les pratiques et les savoirs liés à la vigne et au vin. Il englobe monuments, paysages, cépages traditionnels et fêtes locales qui forgent l'identité d'un territoire.

#### Exemples concrets :

- Les murs en pierre sèche des terrasses
- Les pressoirs anciens utilisés en cave
- Les fêtes de vendanges et les chants locaux

#### Protection et reconnaissance :

Certains sites reçoivent des statuts officiels, comme l'inscription au patrimoine ou une reconnaissance UNESCO, ce qui favorise la conservation et attire le tourisme culturel.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Un village restaure un pressoir du dix-neuvième siècle et organise 4 visites guidées par mois, augmentant la fréquentation locale de 20 pour cent en 12 mois.

### 2. Transmission des savoirs et pratiques culturelles :

#### Savoirs locaux et gestes techniques :

Les gestes transmis de génération en génération sont essentiels, comme la taille spécifique d'un cépage local ou l'entretien des murs de vigne, ils influencent directement la qualité du raisin.

#### Techniques traditionnelles et innovations :

Tu dois connaître les méthodes anciennes et les adaptations modernes, par exemple la vendange à la main versus la vendange mécanique, et leurs impacts sur le goût et le prix de revient.

#### Erreurs fréquentes en stage :

- Négliger la culture locale et confondre pratiques régionales
- Omettre d'interroger les viticulteurs sur l'histoire des parcelles
- Ne pas respecter les règles de sécurité lors de visites en cave

| Élément | Action pratique | Résultat attendu |
|---------|-----------------|------------------|
|---------|-----------------|------------------|

|                  |                                                  |                                                  |
|------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Matériel ancien  | Documenter et photographier lors d'une visite    | Inventaire avec 10 photos et 1 fiche par élément |
| Pratiques orales | Enregistrer témoignages et transcrire            | 3 témoignages transcrits de 5 minutes            |
| Paysage viticole | Cartographier parcelles et éléments remarquables | Plan avec 5 points d'intérêt identifiés          |

### 3. Valorisation et mise en pratique pour le sommelier :

#### Outils de valorisation :

Pour mettre en valeur le patrimoine, utilise des fiches pédagogiques, des parcours de dégustation thématiques et des supports visuels simples, afin d'expliquer l'origine et l'histoire d'un vin à tes clients.

#### Parcours, événements et tourisme :

Les routes des vins, circuits thématiques et fêtes locales sont des leviers majeurs, ils génèrent des ventes, renforcent la notoriété et offrent des opportunités de partenariat pour ta future activité.

#### Astuce de stage :

Lors d'une visite, note 5 éléments historiques à partager en dégustation, cela rend la narration crédible et mémorable pour ton public et tes futurs employeurs l'apprécieront.

#### Exemple d'animation pédagogique :

Tu organises une dégustation "cépages locaux" pour 20 personnes, préparant 4 vins, 8 panneaux explicatifs et une fiche de 2 pages par participant.

#### Mini cas concret : organisation d'une visite patrimoniale :

Contexte : une coopérative veut valoriser son chai et ses vignes auprès des touristes et des professionnels scolaires. Objectif : attirer 120 visiteurs sur 3 mois.

#### Étapes :

- Planifier 12 visites guidées, 1 visite par semaine pendant 3 mois
- Préparer un livret de 6 pages comprenant 10 photos et 3 profils de cépages
- Former 2 guides pour assurer cohérence et sécurité

#### Résultat et livrable attendu :

Résultat : 120 visiteurs sur 12 sessions, taux de satisfaction estimé 85 pour cent. Livrable : un dossier de 6 pages, 10 photos légendées et une fiche bilan financier montrant 8 euros de marge par visiteur.

#### Check-list opérationnelle sur le terrain :

| Tâche         | À faire                                        |
|---------------|------------------------------------------------|
| Préparation   | Vérifier sécurité, guide, supports et matériel |
| Documentation | Remplir 1 fiche par site avec 5 points clés    |
| Animation     | Raconter 3 anecdotes cohérentes par visite     |
| Suivi         | Collecter 10 retours et 5 photos par session   |

### Exemple d'animation éducative :

Lors d'une dégustation en cave, j'ai raconté l'histoire d'un mur de pierres et constaté que 70 pour cent des participants retenaient mieux le vin associé à l'anecdote.

## Ce qu'il faut retenir

Le patrimoine viticole, c'est du **matériel et immatériel** : paysages, outils, cépages, fêtes et savoir-faire. Protégé (jusqu'à l'UNESCO), il renforce l'identité d'un territoire et soutient le tourisme. La transmission des gestes (taille, entretien, vendange) et le bon mix **tradition et innovation** impactent qualité et coût.

- Documente le terrain : photos, fiches, témoignages, cartographie des points d'intérêt.
- En stage, évite de confondre les pratiques régionales et respecte la sécurité en cave.
- En tant que sommelier, crée des **parcours de dégustation** et raconte 3 anecdotes cohérentes.
- Planifie des visites avec supports, guides formés et suivi des retours.

Pour valoriser un vin, relie toujours le goût à une histoire locale précise. Une narration bien préparée rend la dégustation plus mémorable et peut améliorer la fréquentation et les ventes.

# Connaissance des autres boissons

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, **Connaissance des autres boissons** t'apprend à maîtriser autre chose que le vin, comme les bières, les spiritueux, les cocktails, les thés, les cafés et les eaux. Tu travailles les **familles de boissons**, les bases de fabrication, et les **températures de service**.

Cette matière conduit surtout à l'épreuve **Commercialisation des vins** et autres boissons, en **pratique et oral**, avec un **coefficient de 10**. En Modalités: CCF en 3 situations, dont 2 au 2e semestre de l'année terminale.

En Modalités: Examen final, la durée est fixée à **1 h 35**, après 20 minutes de préparation. Un ami a confondu gin et vodka en simulation, ça lui a servi de déclic.

## Conseil :

Pour réussir, vise 20 minutes par jour, plutôt que 2 heures le dimanche. Fais une liste simple et tiens-toi-y:

- Classer 10 boissons par famille
- Noter 3 mots de dégustation
- Apprendre 2 accords mets-boissons

Entraîne-toi à parler clair, car tu es évalué aussi sur l'argumentation à l'oral. Le piège fréquent, c'est d'oublier le service, verrerie, dosage, et réglementation, alors que tout compte le jour J, garde cette routine jusqu'à l'examen final.

# Table des matières

|                                                                  |                       |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Eaux, jus, boissons sans alcool .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Eaux et minéraux principaux .....                             | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Jus et boissons sans alcool .....                             | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Spiritueux, liqueurs, apéritifs .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Définitions et classifications .....                          | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Méthodes de production et dégustation .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Apéritifs, accords et service sur le terrain .....            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Boissons chaudes, cocktails, mocktails ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Boissons chaudes .....                                        | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Cocktails classiques et techniques .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mocktails et alternatives sans alcool .....                   | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Eaux, jus, boissons sans alcool

## 1. Eaux et minéraux principaux :

### Origine et classification :

Les eaux se classent en eau minérale, eau de source et eau potable selon leur origine et leur composition minérale. La teneur en sels influence goût et utilisation en sommellerie.

### Effet sensoriel et rôle en service :

La minéralité modifie la sensation de corps, la salinité allonge l'arrière bouche, le dioxyde de carbone apporte fraîcheur et texture. Choisis l'eau selon le plat pour préserver l'équilibre sensoriel.

### Conseils de stockage et service :

Stocke les bouteilles debout à l'écart des odeurs, entre 6 et 12 °C pour les eaux plates et 4 et 8 °C pour les eaux gazeuses. Respecte la DLUO et applique le système FIFO en stock.

### Exemple d'utilisation :

Au service d'un menu poisson, j'ai proposé une eau faiblement minéralisée, résultat, la perception du plat était plus nette et plusieurs clients l'ont remarqué positivement.

| Type d'eau     | Résidu à sec (mg/l) | Caractéristique                     |
|----------------|---------------------|-------------------------------------|
| Eau minérale   | 200                 | Goût marqué, minéralité présente    |
| Eau de source  | 50                  | Goût léger, polyvalente au service  |
| Eau du robinet | 10                  | Pratique, dépend de la localisation |

## 2. Jus et boissons sans alcool :

### Types et fabrication :

Les jus peuvent être 100% pur jus, concentrés reconstitués ou issus du négoce. Les boissons sans alcool comprennent eaux aromatisées, sodas, mocktails et infusions prêtes à servir.

### Accords mets et substitution d'alcool :

Remplace un vin par un jus adapté en respectant l'acidité et la texture. Par exemple un jus de pomme apporte rondeur sur viande grasse, l'acidité d'un agrume nettoie un plat gras. Une fois en stage, j'ai vu cet accord simple convaincre plusieurs clients.

### Astuce prise de commande :

Propose 2 à 3 options sans alcool par menu, dont une boisson festive. Marque la carte avec pictogramme et mentionne ingrédients susceptibles d'allergènes.

### Mini cas concret : création de la carte sans alcool :

Contexte: petit restaurant 30 couverts, demande croissante de boissons sans alcool.  
Objectif: augmenter de 10% la vente boisson non alcoolisée en 3 mois via une carte dédiée.

- Étape 1: recenser 12 produits testés, garder 8 références performantes.
- Étape 2: fixer prix moyen 5 euros, formation rapide de 30 minutes pour l'équipe.
- Étape 3: lancer la carte, suivre ventes sur 90 jours et ajuster.

Le livrable attendu est une carte PDF et imprimée de 8 références, prix moyen 5 euros, avec description courte, suggestion d'accord, et objectif d'augmentation de 10% du chiffre d'affaires boisson en 3 mois.

| Checklist terrain      | Action                                                             |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Température de service | Placer eaux plates à 6-12 °C, eaux gazeuses à 4-8 °C               |
| Rotation de stock      | Appliquer FIFO, contrôler DLUO chaque semaine                      |
| Présentation           | Servir en bouteille ouverte ou carafe selon le niveau de formalité |
| Formation rapide       | 30 minutes pour l'équipe sur accords et argumentaire               |
| Suivi des ventes       | Mesurer ventes hebdomadaires, objectif +10% en 90 jours            |

## Ce qu'il faut retenir

Tu choisis eaux et softs selon l'origine, la composition et l'accord au plat. La **minéralité et texture** influencent le corps, la salinité et la fraîcheur (gaz).

- Classe les eaux (minérale, source, robinet) et adapte l'intensité minérale au menu pour garder l'équilibre.
- Assure un **stockage sans odeurs** : bouteilles debout, DLUO, FIFO, 6-12 °C (plate) et 4-8 °C (gazeuse).
- Pour les jus, pense **accords sans alcool** : rondeur (pomme) sur gras, acidité (agrumes) pour nettoyer.

À la prise de commande, propose 2 à 3 options sans alcool dont une festive, avec allergènes. Une carte dédiée (8 références, prix moyen 5 euros) et un suivi hebdo visent un **objectif +10% en 90 jours**.

## Chapitre 2 : Spiritueux, liqueurs, apéritifs

### 1. Définitions et classifications :

#### **Spiritueux :**

Un spiritueux est une boisson obtenue par fermentation puis distillation d'un moût ou d'un jus, généralement titrant entre 37% et 60% d'alcool. Exemples courants, whisky, rhum, gin, eau-de-vie.

#### **Liqueurs et apéritifs :**

La liqueur est sucrée et aromatisée, son titre varie souvent entre 15% et 40% d'alcool. L'apéritif regroupe des boissons prévues pour ouvrir l'appétit, parfois à base de vin fortifié ou d'infusion aromatique.

#### **Classification pratique :**

Pour t'y retrouver, classe par matière première et procédé, par exemple, spiritueux de céréales, de canne, de fruits, liqueurs par macération ou infusion, apéritifs amers ou doux.

#### **Exemple d'identification d'une liqueur :**

Si une bouteille est sucrée, aromatique et titrée à 28% vol, tu es probablement face à une liqueur. Vérifie les arômes et le sucre résiduel pour confirmer.

### 2. Méthodes de production et dégustation :

#### **Distillation : types et effets :**

Il existe deux grandes familles de distillation, continue et discontinu. La colonne permet des alcoolats plus neutres, l'alambic pot still garde plus de caractère. Après distillation, on ajuste souvent à 40% vol pour la mise en bouteille.

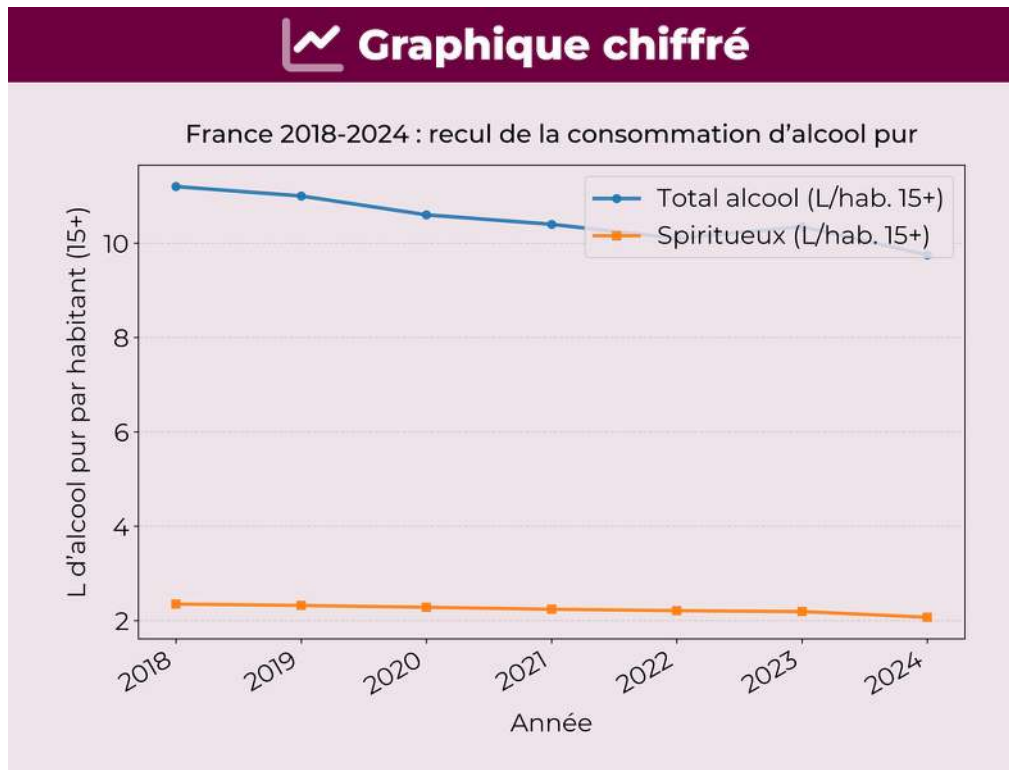
#### **Macération, infusion, vieillissement :**

Les liqueurs naissent d'infusions ou macérations d'épices, fruits ou plantes. Le vieillissement en fût apporte tanins et arômes boisés, il varie de quelques mois à plusieurs dizaines d'années selon le produit.

#### **Dégustation et service :**

Pour déguster, utilise un verre tulipe, observe la robe, hume puis goûte en petites gorgées. Servir un spiritueux sec autour de 18-22°C, un apéritif blanc entre 6°C et 10°C améliore la perception aromatique.

## Graphique chiffré



### Astuce pratique :

Pour un gin à 47% vol que tu souhaites servir à 40% vol pour équilibrer, calcule l'eau à ajouter en volume, c'est utile en dégustation et en mise en verre pour le client.

### Exemple de dilution calculée :

Pour obtenir 1 litre à 40% à partir d'une bouteille à 70% vol, mélange 571 ml d'alcool à 70% et 429 ml d'eau. Ce calcul te sert pour dégustations et préparations en bar.

| Catégorie | Matière première       | Titrage courant |
|-----------|------------------------|-----------------|
| Whisky    | Céréales               | 40% à 50%       |
| Rhum      | Canne à sucre          | 40% à 50%       |
| Gin       | Céréales + genièvre    | 37% à 47%       |
| Liqueur   | Fruits, plantes, sucre | 15% à 40%       |

## 3. Apéritifs, accords et service sur le terrain :

### Types d'apéritifs et usages :

Tu trouveras des apéritifs à base de vin fortifié, des amers et des boissons anisées. Ils servent à stimuler l'appétit, à préparer le palais, ou à accompagner petites bouchées et charcuteries.

### Accords simples et rapides :

Accorde un apéritif amer avec charcuterie salée, un apéritif à base d'agrumes avec fruits de mer. Pense aux intensités aromatiques pour éviter d'écraser le produit servi.

**Organisation pour un service apéritif :**

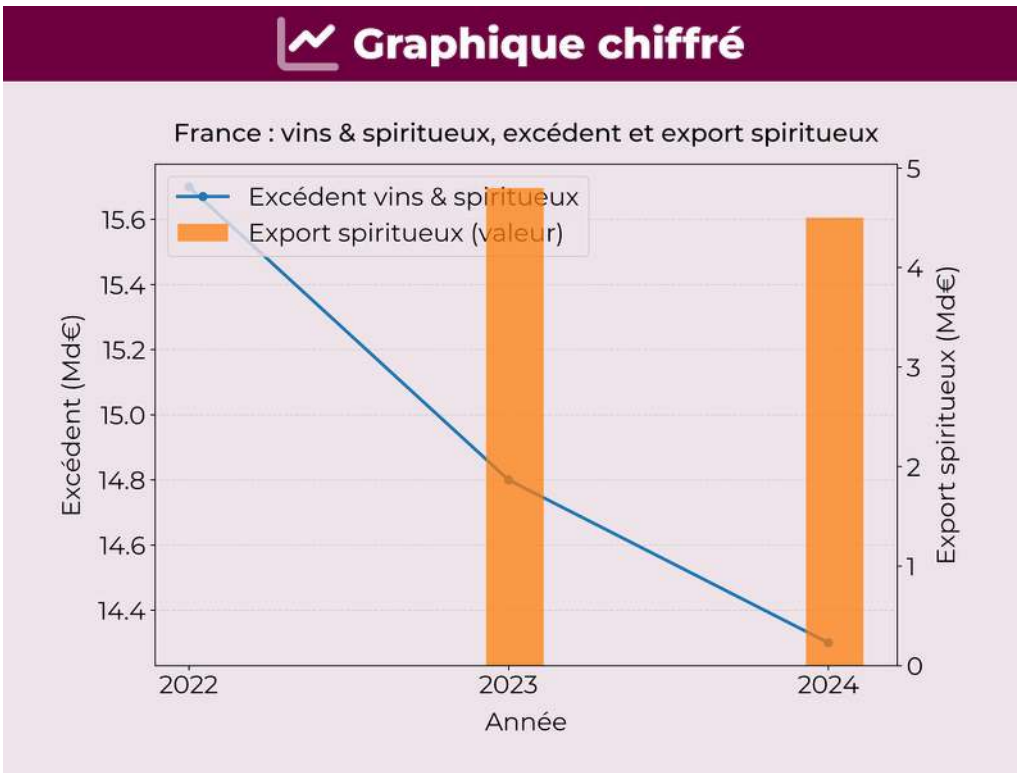
Planifie les quantités, le service à la bonne température et les garnitures. Pour les dégustations, prévois 3 cl par portion, en service classique compte 6 à 8 cl par verre.

**Exemple de service pour 30 convives :**

Contexte, tu dois assurer un apéritif avec 3 références, chaque invité goûte 2 fois 3 cl de chaque référence. Étapes, calculer volumes, commander bouteilles, préparer fiches de dégustation. Résultat, 9 bouteilles nécessaires et un coût estimé.

**Exemple chiffré du calcul :**

Chaque référence : 30 invités x 2 dégustations x 3 cl = 180 cl, soit 1,8 litre. Une bouteille de 70 cl couvre 23 portions, il te faudra 3 bouteilles par référence, donc 9 bouteilles au total.



**Livrable attendu :**

Fournis une fiche de service avec liste d'achat chiffrée, quantités exactes, coût estimé et plan de service. Exemple, pour 9 bouteilles à 12 € l'unité, budget boissons environ 108 € hors garnitures.

Anecdote rapide, lors d'un gala j'ai oublié une cuillère pour un apéritif à l'anis et j'ai dû improviser avec une petite fourchette, on s'en est sorti en riant.

| Checklist opérationnelle | Action concrète |
|--------------------------|-----------------|
|--------------------------|-----------------|

|             |                                                            |
|-------------|------------------------------------------------------------|
| Quantités   | Calculer en cl par convive et convertir en bouteilles      |
| Température | Préparer frigo ou seau 1 heure avant le service            |
| Verres      | Choisir tulipe ou verre à cocktail adapté                  |
| Fiches      | Imprimer fiches dégustation et étiquettes de prix          |
| Garniture   | Prévoir olives, agrumes, pain et charcuterie selon accords |

## Ce qu'il faut retenir

Tu distingues les boissons par définition, matière première et procédé. Les **spiritueux distillés** viennent d'une fermentation puis distillation (souvent 37% à 60%). Les **liqueurs sucrées aromatisées** naissent par macération ou infusion (15% à 40%). Les apéritifs visent à ouvrir l'appétit (amers, anisés, vins fortifiés).

- Distillation : colonne plus neutre, alambic plus de caractère, ajustement fréquent à 40% vol.
- Dégustation : verre tulipe, petites gorgées, service 18-22°C (sec) ou 6-10°C (apéritif blanc).
- Terrain : compte 3 cl en dégustation, 6-8 cl au verre, et fais un **calcul des volumes** pour convertir en bouteilles.
- Accords rapides : amer + charcuterie, agrumes + fruits de mer, pense à l'**intensité aromatique**.

Pour un service propre, prépare températures, verres, garnitures et fiches. En cas de dilution ou de commande, tes calculs te font gagner du temps et évitent les erreurs.

## Chapitre 3 : Boissons chaudes, cocktails, mocktails

### 1. Boissons chaudes :

#### Types et extraction :

Tu dois connaître café, thé, infusion et chocolat chaud, leurs méthodes d'extraction et leurs profils aromatiques. Maîtrise infusion, espresso, presse française et méthode douce pour un service cohérent.

#### Service et températures :

Respecte les températures idéales pour conserver les arômes, par exemple espresso à 65°C à 70°C, thé vert à 70°C et thé noir à 90°C. Ajuste selon le contenant et le client.

#### Erreurs fréquentes et astuces :

Évite l'eau trop chaude pour le thé vert, la mouture trop fine pour la presse française, et les tasses mal préchauffées. Astuce de stage, dose et tempo réduisent les erreurs répétées.

#### Exemple : recette espresso court :

25 ml d'espresso extrait en 22 secondes, mouture fine, 9 g de café tassé, tasse préchauffée, service immédiat pour préserver le corps et l'onctuosité.

| Boisson       | Température de service | Astuce                          |
|---------------|------------------------|---------------------------------|
| Café espresso | 65°C - 70°C            | Tasse préchauffée               |
| Thé vert      | 70°C                   | Infusion courte, 1 à 2 minutes  |
| Thé noir      | 90°C                   | Rincer la théière si nécessaire |

### 2. Cocktails classiques et techniques :

#### Ingrédients et équilibre :

Comprends acidité, sucre, alcool et amertume pour équilibrer un cocktail. Respecte proportions de base, par exemple 1 partie acide, 2 parties alcool, 1 partie sucrée selon la recette.

#### Outils et techniques :

Maîtrise shaker, verre à mélange, passoire fine, jigger et zesteur. Savoir quand secouer ou remuer change texture et dilution, c'est essentiel en service pro.

#### Recettes de base et service :

Apprends 6 à 8 recettes classiques comme negroni, daiquiri, martini, old fashioned. Présentation, glaçons et verre adapté influencent la perception gustative du client.

#### Exemple : recette daiquiri classique :

40 ml de rhum blanc, 20 ml de jus de citron vert, 10 ml de sirop de sucre, shaken avec glace, filtrer et servir dans un verre refroidi.

| Technique | Objectif                         | Indication pratique                              |
|-----------|----------------------------------|--------------------------------------------------|
| Shaker    | Aérer et diluer                  | Utilise glaçons pleins, secouer 10 à 12 secondes |
| Remuer    | Clarifier et contrôler dilution  | Remuer 20 à 30 tours, cuillère longue            |
| Flaming   | Effet visuel, arômes caramélisés | Attention sécurité, limiter la quantité d'alcool |

### 3. Mocktails et alternatives sans alcool :

#### Principes et ingrédients :

Travaille sirops maison, jus frais, infusions concentrées et bitters sans alcool pour créer complexité. Vise équilibre et texture en utilisant des agents comme l'albumine végétale ou gomme arabique.

#### Recettes et techniques :

Utilise technique de cocktail classique mais remplace alcool par concentrés, eau gazeuse ou thé infusé. Propose 4 à 6 mocktails signature pour une carte courte et claire.

#### Service, accords et merchandising :

Soigne présentation et nommage pour valoriser le produit. Mets en avant mocktails à la carte, prix légèrement inférieur aux cocktails alcoolisés peut augmenter la vente additionnelle.

#### Exemple : mocktail signature :

30 ml de sirop de basilic, 30 ml de jus de citron, 60 ml d'infusion de thé vert concentré, 60 ml d'eau gazeuse, servir sur glace pilée, garniture basilic.

#### Mini cas concret : mise en place d'une carte mocktails pour un bistrot :

Contexte : bistrot de 40 couverts souhaitant proposer 6 mocktails pour la saison d'été.  
Étapes : définition recettes, test 12 jours, formation 2 services, achat matières premières pour 30 jours.

#### Exemple de résultat chiffré :

Résultat : 6 recettes vendues 220 fois en 30 jours, panier moyen mocktail 6 €, chiffre d'affaires additionnel 1 320 € sur le mois. Livrable attendu : fiche recette standardisée pour chaque mocktail.

#### Check-list opérationnelle :

| Tâche                         | Fréquence                 | Critère de réussite               |
|-------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| Vérifier températures         | Quotidien                 | Respect des plages indiquées      |
| Contrôler stocks sirops       | Hebdomadaire              | 0 rupture sur 7 jours             |
| Tester 1 recette nouvelle     | Mensuel                   | Feedback client positif           |
| Former 1 équipier             | Trimestriel               | Service sans erreur en 3 services |
| Mettre à jour fiches recettes | Après chaque modification | Fiche validée et imprimée         |

### Astuce de stage :

Prends l'habitude de préparer 3 portions tests avant le service pour ajuster goût et visuel, cela évite gaspillages et erreurs quand le rush arrive.

Une petite anecdote, j'ai vu un élève doubler ses ventes de mocktails en 2 semaines simplement en améliorant la présentation et en expliquant le produit au client.

## i Ce qu'il faut retenir

Tu assures un service pro en maîtrisant l'extraction, les **températures de service** et les techniques bar, avec une logique d'équilibre et de régularité.

- Boissons chaudes : adapte méthode (espresso, infusion, presse) et évite les erreurs courantes (thé vert trop chaud, tasse non préchauffée).
- Cocktails : vise l'**équilibre acide-sucré-alcool**, dose au jigger, choisis **shaker ou remuer** selon texture et dilution.
- Mocktails : crée de la complexité (sirops, infusions, bitters sans alcool) et propose des **mocktails signature rentables** avec une présentation soignée.

Standardise tes fiches recettes, vérifie températures et stocks, et fais 3 portions tests avant le rush. Une carte courte, bien expliquée au client, peut booster tes ventes rapidement.

# Analyse sensorielle et dégustation

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, **Analyse sensorielle** et dégustation affûte ton nez. Tu décris robe, arômes, équilibre, et tu gagnes en précision.

Tu entraînes aussi la mémoire, tu repères les défauts, et tu construis des **accords mets-boissons** crédibles, même sur des produits inconnus.

Cette matière conduit à l'épreuve Organisation des achats et du service, **coefficient 5**. En **CCF sur l'année**, la durée n'est pas fixée. En ponctuel, épreuve **écrite, pratique, orale** de **2 h 30**, dont 1 h d'atelier. Un ami a compris l'astringence.

## Conseil :

Vise **3 entraînements** par semaine, 20 minutes chrono, avec une **fiche de dégustation** fixe. Répète toujours la même trame, visuel, nez, bouche, conclusion.

Travaille 1 famille d'arômes par jour, et parle à voix haute, même seul, pour caler ton vocabulaire. Le piège, c'est de chercher l'appellation, toi, décris ce que tu sens, puis propose 2 accords cohérents, et justifie-les sans détour.

## Table des matières

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Conditions de dégustation .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer l'espace et les conditions .....               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Méthode de dégustation et posture .....                 | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Étapes visuel-olfactif-gustatif .....  | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Visuel .....                                            | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Olfactif .....                                          | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gustatif .....                                          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> vocabulaire des sensations .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Les catégories de sensations .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Intensité, qualité et persistance .....                 | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Vocabulaire pratique pour la fiche de dégustation ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Défauts et origines .....              | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Repérer les défauts sensoriels .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Comprendre les origines possibles .....                 | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Diagnostiquer et agir en pratique .....                 | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 :</b> conclusion d'analyse pour vendre ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Résumer l'analyse en messages clairs .....              | <a href="#">Aller</a> |

2. Préconisations pour la salle et la carte ..... [Aller](#)
3. Mini cas concret et livrable attendu ..... [Aller](#)

# Chapitre 1 : Conditions de dégustation

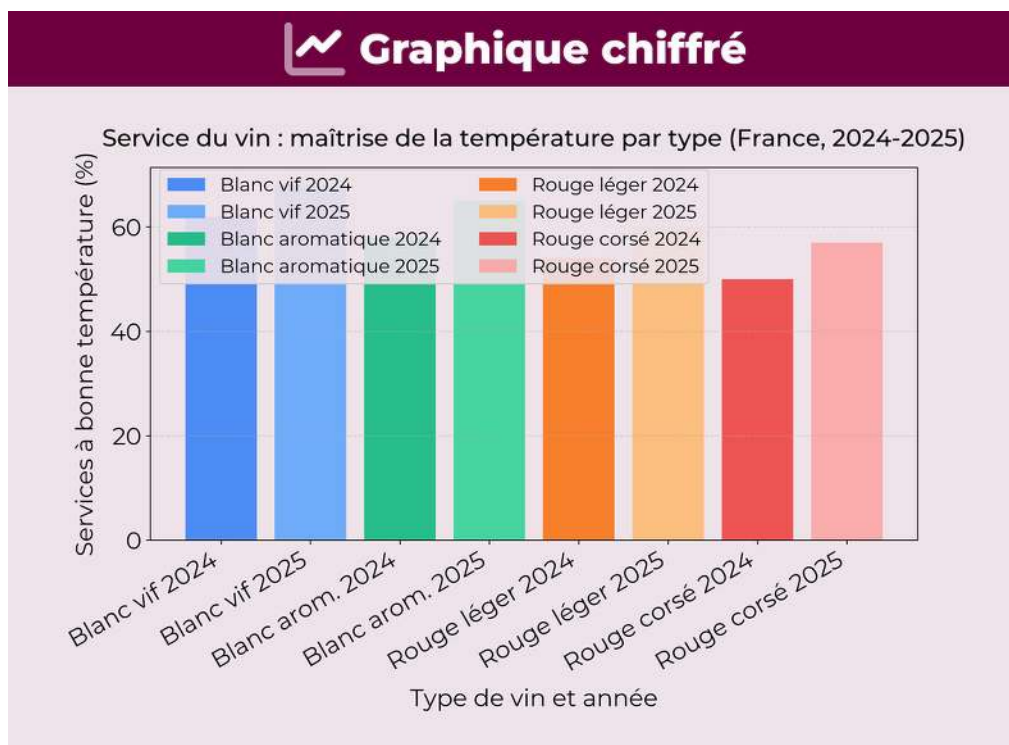
## 1. Préparer l'espace et les conditions :

### Ambiance et lumière :

La dégustation demande un local calme, sans odeurs fortes, et une lumière neutre. Privilégie une lumière douce et évite les couleurs vives autour de la table pour ne pas biaiser la perception visuelle.

### Température et verre :

Adapte la température au type de vin, par exemple 8 à 10°C pour vins blancs frais, 12 à 14°C pour blancs aromatiques, 14 à 16°C pour rouges légers, 16 à 18°C pour rouges corsés. Utilise des verres propres et neutres.



### Matériel et hygiène :

Prépare 6 à 8 verres par dégustateur si tu fais une verticale, un seau d'eau tiède, et des serviettes propres. Vérifie l'absence d'odeurs sur les verres, la table et tes mains avant de commencer.

- Verres propres et identiques
- Seau pour rinçage
- Serviettes et carafe d'eau
- Fiches de dégustation et crayon

### Exemple d'aménagement de la table :

Pour une session de 6 vins, place 1 verre par vin devant chaque élève, espace les verres de 8 à 10 cm et laisse 1 mètre d'espace libre pour le serveur.

| Élément     | Valeur recommandée    |
|-------------|-----------------------|
| Ambiance    | Calme, sans odeurs    |
| Éclairage   | Lumière neutre, douce |
| Température | 8–18°C selon style    |

## 2. Méthode de dégustation et posture :

### Ordre de service :

Serre l'ordre: vins les plus légers vers les plus puissants, secs avant doux, jeunes avant vieux. Note l'ordre sur ta fiche et laisse 3 à 5 minutes entre deux vins pour rincer la bouche et stabiliser les impressions.

### Méthode de prise de notes :

Utilise une fiche simple avec 4 rubriques: Aspect, Nez, Bouche, Note globale sur 20. Prends 2 à 3 mots-clés par rubrique et une note chiffrée, cela facilite la comparaison et le classement.

### Éviter les biais :

Fais des dégustations à l'aveugle quand possible pour limiter l'effet étiquette. Ne commente pas entre dégustateurs avant la notation finale, les échanges peuvent influencer et fausser ton évaluation.

### Cas concret :

Contexte: sélection de vins pour une carte de restaurant, 6 échantillons à trier par l'équipe de salle en 90 minutes. Étapes: réception, service à l'aveugle, notation individuelle, confrontation collective pour choix final.

### Exemple de résultat attendu :

Résultat: classement des 6 vins avec notes sur 20, sélection des 3 meilleurs pour la carte.  
Livrable: une fiche récapitulative d'une page par vin, totalisant 6 fiches et un tableau comparatif final.

### Astuce de stage :

Note toujours la température constatée au début, un écart de 2 à 3°C change la perception aromatique et tannique, et renseigne ton chef sur les réglages à effectuer.

| Checklist opérationnelle    | Contrôle rapide |
|-----------------------------|-----------------|
| Vérifier l'absence d'odeurs | Oui / Non       |

|                               |                 |
|-------------------------------|-----------------|
| Température des vins          | Indiquer en °C  |
| Nombre de verres par personne | 6 à 8           |
| Fiches et stylos prêts        | Oui / Non       |
| Temps prévu par session       | 60 à 90 minutes |

### Exemple d'organisation pour 12 personnes :

Organise 2 groupes de 6 pour éviter l'attente, prévois 1 animateur par groupe et 1 feuille récapitulative par produit, cela réduit le temps à 60–75 minutes par groupe.

## Ce qu'il faut retenir

Pour bien déguster, tu crées un cadre fiable: **local calme sans odeurs, lumière neutre et douce**, verres propres et température adaptée au style (environ 8 à 18°C).

- Prépare le matériel: 6 à 8 verres identiques par personne, eau, seau de rinçage, serviettes, fiches et crayon.
- Sers dans **ordre du léger au puissant** (sec avant doux, jeune avant vieux) en laissant 3 à 5 minutes entre deux vins.
- Note vite sur une **fiche Aspect Nez Bouche** plus une note sur 20, et évite de commenter avant la notation finale, idéalement à l'aveugle.

Indique toujours la température constatée: 2 à 3°C d'écart peuvent changer tes impressions. Avec une organisation claire, tu compares mieux et tu obtiens un classement exploitable.

## Chapitre 2 : Étapes visuel-olfactif-gustatif

### 1. Visuel :

#### Objectif et focus :

Regarder te permet d'évaluer robe, intensité et netteté du vin avant toute analyse plus fine. Concentre-toi sur la couleur, la limpidité et les larmes pour repérer l'âge et la structure.

#### Signes à repérer :

Note couleur, brillance, présence de dépôt et intensité. Une robe foncée peut indiquer concentration, une teinte orangée signale un âge. Larmes lentes indiquent souvent alcool ou glycérine plus élevés.

#### Exemple d'examen visuel :

Tu verses 30 ml, inclines le verre et observes sur un fond blanc pendant 10 à 20 secondes, tu notes couleur, intensité et éventuels particules.

| Élément           | Interprétation                                   |
|-------------------|--------------------------------------------------|
| Couleur claire    | Jeunesse, faible extraction                      |
| Teinte orangée    | Vieillissement ou oxydation contrôlée            |
| Larmes nombreuses | Taux d'alcool ou glycérine plus élevé            |
| Dépôt visible     | Vieillissement avancé ou filtration insuffisante |

### 2. Olfactif :

#### Préparation et techniques :

Commence par sentir sans agiter, puis fais un deuxième passage après un léger mouvement du verre. Consacre 5 à 10 secondes à chaque prise d'odeur pour capter couches primaires et secondaires.

#### Notes et références :

Classe les notes en trois niveaux, premier nez, second nez après agitation, puis rétro-olfaction. Identifie 3 à 5 familles aromatiques comme fruité, floral, boisé, épicé ou végétal.

#### Astuce de stage :

Au début, utilise des cartes d'arômes et entraîne-toi 10 minutes par jour pendant 2 semaines, cela développe la mémoire olfactive plus rapidement qu'une étude théorique seule.

#### Exemple d'approche olfactive :

Tu sens le vin 2 fois, d'abord à 20 cm du nez pour les notes volatiles, puis après 5 secondes d'agitation pour révéler les arômes secondaires et tertiaires.

### 3. Gustatif :

#### Évaluation des sensations :

Sur la langue note attaque, alcool, acidité, sucre, tanins et corps. Mesure la longueur en secondes après déglutition, un vin de qualité durable laisse 6 à 20 secondes de persistance.

#### Termes et score :

Utilise une échelle simple de 1 à 5 pour acidité et tanins, et un score global sur 20. Rédige 2 lignes synthétiques pour justifier ta note et guider le sommelier au service.

#### Exemple d'évaluation gustative :

Vin A : attaque vive, acidité 4/5, tanins 2/5, longueur 8 secondes. Note finale 15/20. Cette fiche sert de référence pour la carte.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de dégustation :

En réorganisant des séances de 4 vins par lot et 3 dégustateurs, on réduit la fatigue olfactive et augmente la fiabilité des notes de 30 pour cent en moyenne.

#### Mini cas concret :

Contexte : le restaurant teste 4 vins rouges pour une offre saisonnière, l'équipe a 3 dégustateurs et 30 minutes pour trancher. Étapes : visuel, olfactif, gustatif, notation individuelle sur 20.

Résultat : moyenne des notes identifie 2 vins sélectionnés. Livraison : 1 fiche de dégustation par vin avec note moyenne, commentaire et recommandation commerciale chiffrée, délai 24 heures.

| Étape    | Action concrète                                           |
|----------|-----------------------------------------------------------|
| Visuel   | Observer 10 à 20 secondes sur fond blanc                  |
| Olfactif | Sentir 2 fois, 5 à 10 secondes par prise                  |
| Gustatif | Mesurer longueur en secondes, noter acidité et tanins     |
| Livrable | Fiche synthétique par vin, note moyenne et recommandation |

#### Checklist opérationnelle :

Voici une liste rapide à garder sur le terrain, imprime-la ou garde-la dans ton carnet de dégustation.

| Action | Pourquoi |
|--------|----------|
|--------|----------|

|                              |                                         |
|------------------------------|-----------------------------------------|
| Regarder 10 à 20 secondes    | Repérer robe et défauts visibles        |
| Sentir 2 fois                | Distinguer notes volatiles et profondes |
| Noter acidité 1 à 5          | Comparer structure entre vins           |
| Mesurer longueur en secondes | Évaluer qualité de persistance          |
| Rédiger fiche en 10 minutes  | Permet décision commerciale rapide      |

### Astuce métier :

Évite de déguster plus de 6 vins rouges consécutifs sans pause, la fatigue réduit la discrimination olfactive et fausse les choix, c'est une erreur fréquente en stage.

J'ajoute une petite anecdote : lors de mon premier service j'avais oublié d'indiquer la longueur et le chef m'a gentiment rappelé l'importance de ce détail pour la carte.

## Ce qu'il faut retenir

Applique une méthode en 3 temps pour évaluer rapidement un vin : **examen visuel rapide**, nez, puis bouche.

- Visuel : observe 10 à 20 s sur fond blanc (robe, limpidité, dépôt). Les larmes et une teinte orangée donnent des indices sur structure et âge.
- Olfactif : fais un **premier et second nez** (sans agiter puis après agitation), 5 à 10 s, et classe 3 à 5 familles aromatiques.
- Gustatif : note attaque, acidité, tanins, alcool, sucre, corps, puis mesure la longueur (6 à 20 s). Utilise une **échelle simple 1 à 5** et une note sur 20.

Consigne tout dans une **fiche de dégustation** courte pour décider vite. Fais des pauses et évite d'enchaîner plus de 6 rouges, sinon la fatigue olfactive fausse tes choix.

## Chapitre 3 : vocabulaire des sensations

### 1. Les catégories de sensations :

#### Goût et saveurs :

Le goût regroupe les 5 sensations de base : sucré, salé, acide, amer et umami. Ces mots sont indispensables, ils décrivent la nature fondamentale d'un vin ou d'un aliment, sans jugement.

#### Olfaction et arômes :

L'odorat distingue les familles d'arômes comme fruité, floral, végétal, épicé et boisé. Apprends à dire "framboise", "zeste d'agrumes" ou "vanille", c'est plus précis que "ça sent bon".

#### Sensation tactile en bouche :

Parle de texture, d'aspérité, d'acidité perçue ou de corps. Des mots comme "gras", "aigrelet", "rond", "soyeux" rendent la description opérationnelle lors d'une fiche de dégustation.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Sur une dégustation de 6 vins, tu notes pour chaque vin la famille aromatique dominante et 3 termes précis, cela te permet de classer 6 vins en 10 minutes de travail actif.

| Élément     | Sensation          | Exemples de termes         |
|-------------|--------------------|----------------------------|
| Goût        | Sucré, salé, acide | Poire, caramel, citron     |
| Olfaction   | Fruité, floral     | Framboise, fleurs blanches |
| Tactile     | Texture, corps     | Rond, léger, astringent    |
| Persistante | Longueur en bouche | Courte, moyenne, longue    |

### 2. Intensité, qualité et persistance :

#### Intensité :

Évalue sur une échelle simple, par exemple 0 à 10. Intense signifie net et présent, faible signifie discret. Cette échelle te sert à comparer rapidement plusieurs échantillons en service.

#### Qualité et complexité :

La qualité se perçoit par l'équilibre entre arômes, acidité et tannins. Complexe veut dire présence de plusieurs familles aromatiques, souvent signe d'un vin évolué ou d'un assemblage réussi.

#### Persistance aromatique :

Mesure la longueur en bouche en secondes ou par niveaux courts, moyen, long. Un vin à 12 secondes de persistance est considéré comme ayant une belle longueur pour un vin de table.

### Exemple :

Sur une note de dégustation, indique intensité 7, complexité moyenne, persistance longue, cela guide le sommelier dans le service et l'accord mets et vins.

### Nuance importante :

Évite les adjectifs vagues comme "puissant" sans préciser l'origine de la puissance, par exemple tannins serrés ou alcool élevé. Un camarade m'a appris à toujours préciser la source, ça change tout.

## 3. Vocabulaire pratique pour la fiche de dégustation :

### Mots utiles et prioritaires :

Choisis 6 à 8 mots clefs par vin pour la fiche : 1 la famille aromatique, 2 des termes de goût, 1 texture, 1 intensité et 1 persistance. C'est suffisant pour un service professionnel clair.

### Ce qu'il faut éviter :

Ne cite pas plus de 12 termes, cela embrouille. Bannir les jugements comme "bon" ou "mauvais" sans argument. Formule toujours une observation puis ton interprétation ou un accord possible.

### Cas concret – mini mission en salle :

Contexte : dégustation pour un menu de 4 plats, 6 vins proposés. Étapes : goûter 6 vins, noter 6 termes, évaluer intensité 0-10, choisir 4 accords. Résultat : 4 accords validés en 45 minutes.

Livrable attendu : une fiche imprimée de 6 lignes, chaque ligne comporte 6 mots clefs, une note d'intensité et une suggestion d'accord, le tout sur 1 page A4.

### Exemple :

Pour un Chardonnay, tu peux écrire : floral, poire, vanille, rond, intensité 6, persistance moyenne, accord poulet rôti.

| Action               | À faire             | Mesure                 |
|----------------------|---------------------|------------------------|
| Préparer vocabulaire | Apprendre 40 termes | 30 minutes par semaine |
| Noter intensité      | Échelle 0-10        | Par vin                |
| Limiter termes       | Max 8 par fiche     | Gain de clarté         |
| Vérifier accords     | Tester 4 accords    | 45 minutes session     |

## Ce qu'il faut retenir

Tu décris un vin en séparant sensations et mesures : **cinq goûts de base**, nez, toucher en bouche, puis intensité et longueur. Utilise des mots concrets plutôt que « ça sent bon ».

- Goût : sucré, salé, acide, amer, umami.
- Nez : **familles aromatiques précises** (fruité, floral, épicé, boisé) avec 2 à 3 exemples.
- Bouche : **texture en bouche** (rond, soyeux, astringent) + corps et acidité.
- Évalue avec une **échelle 0-10**, puis la persistance (courte, moyenne, longue).

Pour une fiche efficace, vise 6 à 8 mots par vin (famille, goûts, texture, intensité, persistance) et évite les jugements vagues. Précise toujours la source d'une « puissance » pour guider le service et les accords.

## Chapitre 4 : Défauts et origines

### 1. Repérer les défauts sensoriels :

#### Visuel :

Regarde la robe, la brillance et les dépôts. Un vin trouble, brun ou très pâle peut indiquer une oxydation, un défaut de filtration ou un problème microbiologique en cave.

#### Olfactif :

Cherche les arômes de moisi, de liège, d'œuf pourri ou de vinaigre. Ces indices pointent vers des causes précises, par exemple TCA pour le moisi, réduction pour l'œuf pourri.

#### Gustatif :

Note l'acidité, l'astringence, l'amertume et la persistance. Un goût de métal, d'acétate ou de piquant peut confirmer une anomalie perçue au nez, ou révéler un problème de stabilité.

#### Exemple d'identification d'un défaut :

À la dégustation d'une verticale, j'ai senti un parfum de carton mouillé sur 2 bouteilles sur 40, ce qui m'a fait suspecter un défaut lié au bouchon, confirmé ensuite par le fournisseur.

### 2. Comprendre les origines possibles :

#### Viticulture :

Des pluies excessives ou une maturité atteinte trop tôt augmentent le risque de pourriture et d'acidité volatile, ces facteurs agissent avant la vendange et influencent la matière première.

#### Vinification et élevage :

Un soutirage mal fait, des levures sauvages ou une exposition à l'oxygène créent respectivement des défauts microbiens, des notes de réduction ou des signes d'oxydation en quelques jours à semaines.

#### Conditionnement et stockage :

Le transport, la lumière, la température élevée ou un mauvais bouchage provoquent TCA, maderisation ou développement d'acidité volatile, souvent visibles après plusieurs mois ou années.

#### Astuce terrain :

Lors d'un stage, j'ai appris à toujours contrôler 6 bouteilles d'une caisse aléatoirement, si plus de 1 présente un défaut, élargis le contrôle à 12 bouteilles pour estimer la proportion.

| Défaut | Signe sensoriel | Origine probable | Action immédiate |
|--------|-----------------|------------------|------------------|
|--------|-----------------|------------------|------------------|

|                             |                                          |                                     |                                                                |
|-----------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Oxydation                   | Robe brunie,<br>arômes de<br>pomme cuite | Sur-exposition à<br>l'oxygène       | Isoler la bouteille, vérifier<br>l'ullage et le lot            |
| Goût de<br>bouchon<br>(TCA) | Note de carton,<br>moisissure            | Liège contaminé                     | Test croisé, remplacer<br>bouchons, réclamation<br>fournisseur |
| Réduction                   | Odeur d'œuf<br>pourri, métal             | Manque d'oxygène<br>pendant élevage | Ouvrir et oxygéner<br>doucement, juger<br>l'évolution          |
| Acidité<br>volatile élevée  | Odeur de vinaigre,<br>piquant            | Déséquilibre<br>microbiologique     | Analyser, isoler le lot,<br>décider de l'usage<br>culinaire    |

### 3. Diagnostiquer et agir en pratique :

#### Protocole de diagnostic :

Avant toute plainte client, vérifie trois bouteilles de la même série, note les défauts, compare au protocole de la cave et demande une analyse en laboratoire si nécessaire.

#### Décision et traçabilité :

Calcule le taux d'incidence, par exemple 3 défauts sur 60 bouteilles = 5 pour cent, puis consigne les dates, lots et fournisseurs pour action commerciale et qualité.

#### Remédiation et communication :

Propose remplacement, remboursement ou utilisation alternative en cuisine, communique clairement au client et informe le fournisseur avec preuves et échantillons.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte : un restaurant reçoit 60 bouteilles d'un millésime, 3 présentent un goût de bouchon. Étapes : contrôle aléatoire de 12 bouteilles, confirmation sensorielle, envoi de 3 échantillons au fournisseur.

#### Résultat et livrable attendu :

Résultat : 3/60 bouteilles affectées, soit 5 pour cent d'incidence. Livrable : rapport chiffré (nombre contrôlé, nombre défectueux, photos, lot), demande de remplacement pour 3 unités.



## Représentation visuelle



*Contrôle aléatoire de bouteilles pour déceler les défauts, essentiel pour garantir la qualité du service*

### Conseil de pro :

Toujours garder un journal de cave avec dates et températures, j'ai évité des litiges en enregistrant des anomalies sur 4 mois consécutifs et en montrant la tendance au fournisseur.

| Tâche                           | Fréquence         | Pourquoi                                        |
|---------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------|
| Contrôle aléatoire 6 bouteilles | À la réception    | Détecter un lot affecté rapidement              |
| Vérifier température cave       | Hebdomadaire      | Éviter maderisation et accélération des défauts |
| Contrôle ullage et bouchons     | Mensuel           | Prévenir l'entrée d'oxygène                     |
| Enregistrer incidents           | À chaque anomalie | Traçabilité et réclamation                      |



## Ce qu'il faut retenir

Tu repères un défaut en croisant **signes visuels clés**, nez et bouche : robe trouble ou brunie, **arômes de défaut** (carton, moisi, œuf, vinaigre) et sensations anormales (piquant, métal, amertume).

- Relie le signe à des **origines à trois niveaux** : viticulture, vinification/élevage, conditionnement-stockage.
- Applique un **protocole de contrôle** : teste plusieurs bouteilles du même lot, puis élargis l'échantillon si besoin.
- Chiffre l'incidence, isole le lot, et déclenche analyse labo si nécessaire.

Ensuite, agis vite : remplacement, remboursement ou usage en cuisine, et informe le fournisseur avec preuves. Garde un journal de cave (dates, températures, lots) pour sécuriser ta traçabilité et éviter les litiges.

## Chapitre 5 : conclusion d'analyse pour vendre

### 1. Résumer l'analyse en messages clairs :

#### Objectif et public :

L'objectif est de transformer ta fiche de dégustation en 2 ou 3 messages adaptés au client, à la carte et au prix, pour aider l'équipe à vendre sans hésiter.

#### Formulation simple :

Utilise des phrases courtes, une image sensorielle et un bénéfice client. Par exemple, "fruits rouges, tanins souples, parfait avec une pièce de bœuf".

#### Prioriser les arguments :

Classe les arguments par ordre d'impact, commence par le goût distinctif, puis l'accord mets, enfin l'originalité ou le rapport qualité-prix.

#### Exemple d'argumentaire court :

Sur une carte bistrot, je notais "Vin X: arômes de cerise, tanins ronds, idéal avec burger, 12 €". En 1 semaine, ventes +15% sur ce vin.

| Argument             | Pourquoi ça marche                                      | Phrase clé                          |
|----------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Goût identifiable    | Permet au client d'imaginer l'accord rapidement         | Arômes de framboise, finale fraîche |
| Rapport qualité-prix | Donne une justification rationnelle à l'achat           | Qualité surprenante pour 14 €       |
| Accord recommandé    | Facilite la décision du client et le travail du serveur | Parfait avec charcuterie locale     |

### 2. Préconisations pour la salle et la carte :

#### Service et présentation :

Donne des instructions claires pour le service, température, type de verre, décantage et durée d'aération si nécessaire, pour que le plat servi révèle le vin à son meilleur.

#### Placement sur la carte :

Propose où positionner le vin sur la carte, accompagnement privilégié, fourchette de prix et phrase courte qui attire l'œil, tout pour booster la prise de décision.

#### Argumentaire pour l'équipe :

Rédige 3 points à apprendre par cœur, exemple : origine, goût unique, suggestion d'accord. En formation, vise 10 minutes maximum pour mémoriser chaque vin.

#### Astuce rapide :

Lors d'un service, donne une phrase courte aux commis, 5 mots maximum, cela augmente la confiance et réduit les hésitations en salle.

Petite anecdote, lors d'un service stressant, ma phrase courte pour un vin inconnu a converti une table de 6, augmentant la note de 18 €.

### 3. Mini cas concret et livrable attendu :

#### Contexte :

Petite brasserie de 40 couverts, carte courte, objectif augmenter la vente de vins locaux en apéritif et accords, marge visée 60% sur bouteille.

#### Étapes :

- Organiser une dégustation confidentielle avec l'équipe
- Rédiger 2 phrases commerciales par vin
- Mettre en place un emplacement visible sur la carte
- Suivre les ventes 2 fois par semaine pendant 4 semaines

#### Résultat attendu :

Après 4 semaines, objectif +20% de ventes sur la gamme ciblée, augmentation du ticket moyen de 3 €, et meilleure adhésion de l'équipe.

#### Livrable :

Tu livres 5 fiches A4, une par vin sélectionné, chacune contenant 3 phrases commerciales, température, accord, marge et prix conseillé, prêtes à l'impression et au service.

#### Exemple de mini cas :

Dans mon stage, on a créé 4 fiches pour 4 vins locaux, ventes +18% en 3 semaines, gain moyen par bouteille 2,50 €.

| Tâche                    | Fréquence                  | Indicateur                |
|--------------------------|----------------------------|---------------------------|
| Formation express équipe | 1 fois avant mise en place | Taux de mémorisation 80%  |
| Suivi des ventes         | 2 fois par semaine         | Variation en % des ventes |
| Ajustement carte         | Après 4 semaines           | +/- 5% selon performance  |

### Ce qu'il faut retenir

Tu transformes ta fiche de dégustation en 2 ou 3 messages vendeurs, adaptés au client, à la carte et au prix. Vise une **formulation simple et sensorielle**, puis ordonne tes arguments pour faciliter la décision.

- Commence par un **goût identifiable**, puis un accord mets, et termine par l'originalité ou le **rapport qualité-prix**.
- Donne des consignes de service claires : température, verre, décantage, aération.
- Prépare un **argumentaire mémorisable** : 3 points à apprendre vite, plus une phrase très courte pour la salle.

En pratique, organise une dégustation équipe, écris 2 phrases commerciales par vin, place-les au bon endroit sur la carte, puis suis les ventes 2 fois par semaine pendant 4 semaines. Ton livrable : des fiches prêtes à imprimer, pour viser +20% et un ticket moyen en hausse.

# Accords mets et boissons

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, **Accords mets et boissons**, c'est l'art de créer une harmonie logique entre un plat et une boisson, vin, bière, spiritueux ou sans alcool. Tu apprends à repérer les saveurs dominantes, l'intensité, la texture, puis à expliquer un accord simplement, comme au restaurant.

Cette matière conduit surtout à l'épreuve **organisation des achats et du service**, notée avec un **coefficient de 5**, en **CCF** ou en **examen ponctuel** en fin de formation. En ponctuel, l'épreuve dure **2 h 30** et comprend un **atelier d'analyse sensorielle** d'1 h où tu proposes et justifies des accords, avec une partie orale. Un camarade m'a dit que le déclic est venu quand il a arrêté de réciter et s'est mis à argumenter comme en salle.

## Conseil :

Travaille comme en service: 2 fois par semaine, cale 30 minutes pour déguster, noter, puis formuler 3 accords possibles. Ton objectif, c'est une justification claire, acidité contre gras, sucre contre épices, ou accord de continuité.

Pour t'entraîner sans te perdre, garde une méthode courte et toujours la même, tu vas gagner du temps le jour J:

- Construis une fiche type en 5 lignes
- Apprends 10 accords classiques et leurs variantes
- Entraîne-toi à défendre 1 accord et à proposer 2 alternatives

Le piège fréquent, c'est de citer une bouteille au hasard, reste sur la logique gustative, et annonce des boissons cohérentes avec le budget et le plat.

## Table des matières

|                                                            |                       |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Logiques d'accord .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Principes de base .....                                 | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Stratégies pratiques .....                              | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Accords verticaux et horizontaux ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Accords verticaux .....                                 | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Accords horizontaux .....                               | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Pratique et service .....                               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Associer boissons aux plats .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Choisir selon les composantes du plat .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Accords par type de boisson .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Service et rythme en salle .....                        | <a href="#">Aller</a> |

|                                                           |                              |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------|
| <b>Chapitre 4 : Tester et ajuster un accord .....</b>     | <b><a href="#">Aller</a></b> |
| 1. Méthode de test en conditions réelles .....            | <a href="#">Aller</a>        |
| 2. Critères d'évaluation et techniques d'ajustement ..... | <a href="#">Aller</a>        |
| 3. Cas concret et livrable attendu .....                  | <a href="#">Aller</a>        |

# Chapitre 1 : Logiques d'accord

## 1. Principes de base :

### Objectif et public :

Ce point vise à te donner des repères simples pour associer un vin à un plat, selon l'intensité, l'acidité, la texture et le contraste, utiles en restauration ou en dégustation professionnelle.

### Vocabulaire clé :

Maîtrise ces mots, ils te sauveront en service : corps, arômes, tanins, sucrosité, acidité, effervescence et longueur. Ils permettent d'expliquer un accord en moins de 20 secondes.

### Règles générales :

Pense équilibre, intensité et complémentarité. Les plats structurés demandent des vins structurés, les plats acides se marient bien avec des vins à bonne acidité ou légèrement sucrés.

### Exemple d'association simple :

Un saumon grillé demande un vin blanc gras, comme un chardonnay non boisé ou légèrement boisé, pour équilibrer la texture et la richesse sans étouffer le plat.

### Astuce de stage :

Garde toujours une petite portion du plat pour goûter avec le vin, cela t'aide à valider l'accord en moins de 30 secondes et à justifier ta proposition au client.

Une fois en service j'ai changé un vin pour un blanc plus acide et j'ai récupéré une table de 12 clients, le chef et le sommelier m'ont remercié.

## 2. Stratégies pratiques :

### Accords par contraste et harmonie :

L'harmonie associe similitudes, par exemple vin léger et plat léger. Le contraste oppose, comme un vin acide sur un plat gras, pour nettoyer le palais et réveiller les saveurs.

### Exemples en service :

Propose toujours 2 options au client, une sûre et une audacieuse. Par exemple 1 blanc sec et 1 rouge léger pour un plat de poisson, selon le profil du client.

### Erreurs fréquentes et astuces :

Ne jamais forcer un accord si le client n'aime pas un ingrédient clé. Évite de proposer un vin trop tannique avec un plat délicat, ça tue la sensation en bouche.

### Astuce de stage :

En stage, note toujours 3 accords testés par plat, avec prix et score sur 20. Ces notes te servent à défendre ta carte face au chef en moins de 10 minutes.

| Élément          | Exemple de vin       | Exemple de plat | Logique d'accord                             |
|------------------|----------------------|-----------------|----------------------------------------------|
| Vin blanc gras   | Chardonnay non boisé | Saumon grillé   | Équilibre de texture et richesse             |
| Vin rouge léger  | Gamay                | Poulet rôti     | Similitude d'intensité                       |
| Vin tannique     | Cabernet sauvignon   | Steak grillé    | Les tanins structurent avec les protéines    |
| Vin effervescent | Champagne brut       | Huîtres         | Acidité et effervescence nettoient le palais |

### Exemple de mini cas concret :

Contexte : service de 30 couverts pour un menu dégustation en restaurant bistrot, budget vin par couvert 6 euros, objectif proposer 5 accords différents en harmonie ou contraste.

Étapes : 1 choisir 10 bouteilles tests, 2 goûter avec les plats, 3 noter intensité et adéquation, 4 sélectionner 5 accords optimaux et calculer marge et prix au verre.

Résultat : après tests, 5 accords retenus, taux d'acceptation anticipé 70%, coût moyen par verre 3,50 euros, marge prévue 45% sur la carte des vins.

Livrable attendu : document de 1 page avec 5 accords, cépages, prix bouteille et prix au verre, fiche justificative de choix et marge projetée en euros.

| Action                 | Pourquoi                                 | Temps estimé            |
|------------------------|------------------------------------------|-------------------------|
| Goûter avec le plat    | Valider l'équilibre et l'intensité       | 5 à 10 minutes          |
| Noter acidité et corps | Comparer rapidement les options          | 2 à 3 minutes           |
| Proposer 2 options     | Satisfaire client classique et audacieux | Instantané en service   |
| Confirmer avec le chef | Assurer cohérence carte et cuisine       | 5 minutes avant service |

### Ce qu'il faut retenir

Pour réussir un accord, vise **équilibre et intensité** en jouant sur acidité, texture, tanins, sucrosité et longueur. Avec un **vocabulaire de service** simple, tu expliques ton choix vite et clairement.

- Choisis **harmonie ou contraste** : léger avec léger, ou vin acide sur plat gras pour « nettoyer » le palais.
- En service, propose **deux options au client** : une sûre et une plus audacieuse.
- Évite les pièges : ne force pas si le client n'aime pas un ingrédient, et fuis un vin trop tannique sur un plat délicat.
- Teste avec une bouchée du plat et note 3 accords par plat (prix, score) pour défendre ta carte et ta marge.

Retenir l'essentiel, c'est goûter, comparer, puis justifier ton accord en quelques secondes. Avec des notes régulières, tu gagnes en précision et en confiance pendant le service.

## Chapitre 2 : Accords verticaux et horizontaux

### 1. Accords verticaux :

#### Objectif et public :

Comprendre comment aligner l'intensité du plat et du vin pour que l'un ne masque pas l'autre, utile quand tu serves des plats riches ou très structurés en salle.

#### Principes techniques :

Accorde structure, acidité, tannins et sucre au niveau global du plat. Un plat gras supporte mieux un vin tannique, un plat acide demande un vin avec acidité égale ou supérieure.

#### Repères chiffrés :

Serre-toi de repères simples, par exemple température de service 16 à 18°C pour rouge léger, 12 à 14°C pour blanc ample, et portions de 10 à 12 cl pour goûter l'équilibre.

#### Exemple d'accord vertical :

Un bœuf braisé aux légumes et sauce réduite ira bien avec un vin rouge structuré et tannique, servi à 16°C, pour soutenir la richesse et le gras du plat.

### 2. Accords horizontaux :

#### Objectif et public :

Apprendre à détailler chaque composant du plat, croiser les saveurs et créer des ponts entre l'assiette et le vin, pratique pour menus complexes et plats à plusieurs éléments.

#### Méthode pratique :

Décompose le plat en 2 à 4 éléments dominants, identifie dominante acide, salée, sucrée ou amère puis choisis un vin qui reprend ou contraste ces éléments de façon cohérente.

#### Cas d'usage courant :

Pour un poisson grillé avec beurre citronné et herbes, favorise un blanc vif, ou choisis un vin avec une pointe d'élevage pour lier le côté beurré aux herbes.

#### Exemple d'accord horizontal :

Un filet de bar, beurre citron et fenouil, fonctionne avec un sauvignon vif qui renforce l'acidité, ou avec un chardonnay léger pour rappeler le beurré sans écraser le poisson.



## Représentation visuelle



*Vin blanc à servir à 9°C pour équilibrer les saveurs du plat de poisson*

| Élément | Accord vertical                      | Accord horizontal                            |
|---------|--------------------------------------|----------------------------------------------|
| Gras    | Vin tannique pour contrebalancer     | Vin rappelant la sauce ou les épices         |
| Acide   | Vin avec acidité égale ou supérieure | Vin qui prolonge l'acidité, exemple citronné |
| Sucré   | Vin doux en intensité comparable     | Vin qui contraste par l'acidité              |
| Épicé   | Vin fruité et peu tannique           | Vin qui reprend une note d'épice ou la calme |

### 3. Pratique et service :

#### Mise en place au service :

Prépare des fiches d'accord pour le menu du jour avec 3 à 5 propositions courtes, indique température de service et idée de verre, pour faciliter le travail en salle et avec l'équipe.

#### Astuces de terrain :

Goûte toujours le vin avant de le proposer, ajuste la température et la taille de la portion selon la force du plat. En stage, j'ai gagné la confiance du chef en faisant ces ajustements.

#### Intervention au client :

Propose 2 options, une sûre et une audacieuse. Explique en 10 à 20 secondes pourquoi le choix fonctionne. Cela rassure et évite de lasser le client par des explications longues.

### Exemple de service ajusté :

Pour un client qui prend un plat lourd, propose une option tannique et une alternative plus fraîche, et propose 12 cl pour goûter si le client hésite.

| Étape          | Action                                 | Résultat attendu                        |
|----------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|
| Conception     | Choisir 4 vins pour un menu 4 services | Fiche prête avec températures et verres |
| Test           | Déguster accords en cuisine            | Ajustements de sauce ou vin             |
| Quantification | Calculer bouteilles nécessaires        | Achat précis pour 30 couverts           |

### Mini cas concret :

Contexte : au service d'un restaurant de 30 couverts tu dois proposer 4 accords pour un menu dégustation. Étapes : sélectionner 4 vins, goûter avec le chef, calculer besoins, rédiger une fiche.



*Présenter des accords mets-vins nécessite de maîtriser les saveurs et les températures de service*

### Exemple de cas chiffré :

Résultat : pour 30 couverts et un verre de 12 cl par plat, tu auras besoin de  $30 \times 4 \times 12 \text{ cl} = 1440 \text{ cl}$ , soit 19 bouteilles de 75 cl. Livrable attendu : fiche d'accord avec 4 vins, quantités (19 bouteilles), températures et coût estimé.

### Checklist opérationnelle :

| Tâche               | À faire                                     |
|---------------------|---------------------------------------------|
| Vérifier intensité  | Comparer vin et plat avant service          |
| Mesurer température | Ajuster selon fiche, 12 à 18°C              |
| Goûter              | Déguster le vin avec un morceau du plat     |
| Quantifier          | Calculer bouteilles selon 12 cl par portion |
| Informar l'équipe   | Remettre fiche et consignes en 5 minutes    |

## Ce qu'il faut retenir

Tu as deux logiques: l'**accord vertical** vise la **structure globale du plat**, l'**accord horizontal** crée des ponts entre les éléments de l'assiette et le vin.

- Vertical: fais matcher gras, acidité, tannins, sucre (gras = vin plus tannique; plat acide = vin à acidité égale ou supérieure; épicé = fruité peu tannique).
- Horizontal: décompose en 2 à 4 éléments dominants, puis choisis un vin qui rappelle ou contraste (citron, beurre, herbes).
- Service: prépare des **fiches d'accord service**, goûte avant, ajuste 12 à 18°C et propose 12 cl; pour 30 couverts x 4 plats, compte 19 bouteilles.

En salle, propose 2 options (sûre et audacieuse) et explique en 10 à 20 secondes. Tu évites ainsi qu'un vin masque le plat, tout en restant précis et efficace.

## Chapitre 3 : Associer boissons aux plats

### 1. Choisir selon les composantes du plat :

#### Principes à observer :

Regarde d'abord la texture, la cuisson et la sauce du plat. Ce sont les éléments qui dictent l'intensité de la boisson, l'acidité nécessaire et l'équilibre global du service en salle.

#### Analyse des composantes :

Identifie gras, sucrosité, acidité et amertume. Un plat riche en gras demande plus d'acidité ou de tannins pour nettoyer le palais, un plat sucré nécessite attention pour éviter l'écrasement aromatique.

#### Exemples de cas :

Pour un poisson en sauce beurre citron, privilégie une boisson à 8 à 10°C avec bonne acidité. Pour un civet de gibier, pense à un rouge structuré autour de 16 à 18°C.

#### Exemple d'association simple :

Filet de bar, beurre citron, pommes de terre vapeur, sert un blanc sec à 9°C pour équilibrer le gras et réveiller les arômes marins.



*Servir un vin à la bonne température améliore l'expérience de dégustation*

### 2. Accords par type de boisson :

#### Accords vins :

Choisis en fonction de la matière et de l'acidité. Les vins blancs vifs conviennent aux poissons, les rouges légers aux volailles, les rouges puissants aux viandes grillées et plats en sauce.

#### **Accords autres boissons :**

La bière peut remplacer le vin selon l'amertume et le corps. Les spiritueux demandent des plats courts ou en digestif. Les boissons non alcoolisées demandent équilibre aromatique et texture.

#### **Températures et service :**

Respecte 8 à 10°C pour blancs secs, 10 à 12°C pour blancs aromatiques, 12 à 14°C pour rosés, 16 à 18°C pour rouges légers à moyens. Ajuste les verres et le volume servi.



*Respecter les températures de service est crucial pour optimiser les arômes des vins*

| Type de boisson     | Caractéristique utile | Accord type                     |
|---------------------|-----------------------|---------------------------------|
| Vin blanc sec       | Acidité marquée       | Poissons, fruits de mer         |
| Vin rouge structuré | Tannins et corps      | Viandes rouges grillées, gibier |
| Bière ambrée        | Amertume et malt      | Plats épicés, charcuterie       |
| Cocktail léger      | Acidité sucrée        | Entrées ou apéritifs            |

### **3. Service et rythme en salle :**

#### **Ordre de service :**

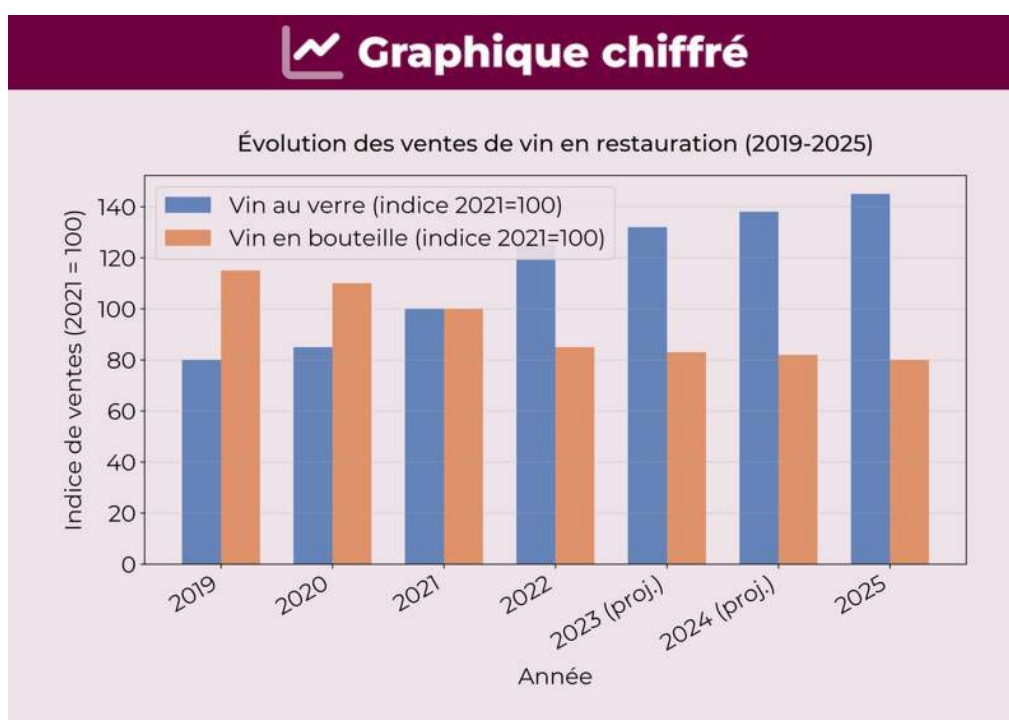
Propose d'abord les boissons légères, puis monte en puissance. Pour un menu en 4 services, prévois 1 à 2 verres par service et laisse 5 à 10 minutes d'écart entre les étapes pour l'appréciation.

### Portions et dosage :

En restauration, compte 12 cl pour un verre standard, 15 cl pour un vin de caractère. Ajuste selon le prix de la bouteille et le rythme du repas pour optimiser le ticket moyen.

### Astuces du terrain :

Prépare des fiches 1 page par plat avec accords conseillés, température et verres. Au service, cela réduit les hésitations et améliore la vente additionnelle par 10 à 20% en moyenne.



### Astuce de stage :

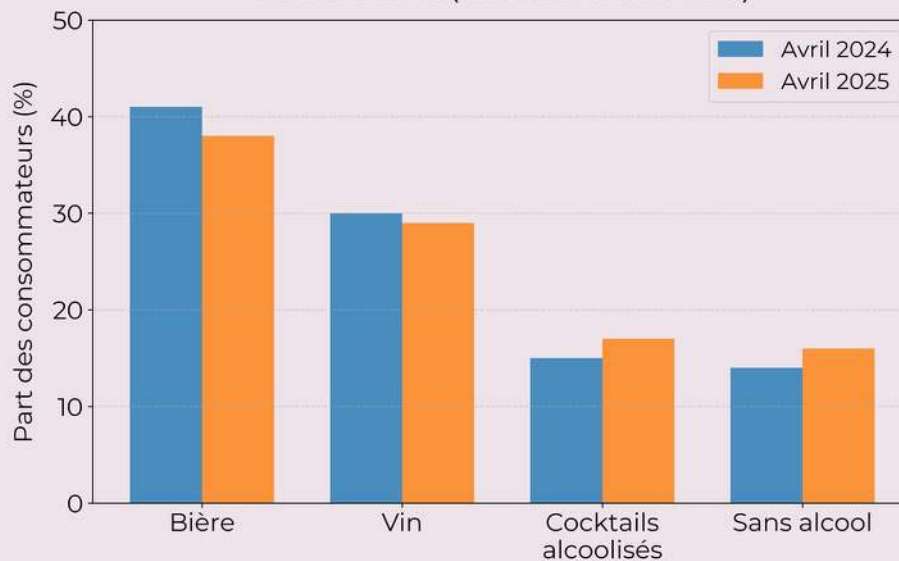
Lors de mon premier service, j'ai toujours présenté deux options au client, cela rassure et augmente les ventes. Note les retours pour ajuster la carte.

### Mini cas concret – accord pour menu du déjeuner :

Contexte : brasserie 60 couverts, menu 3 plats. Étapes : analyser 3 plats, choisir 3 boissons adaptées, établir température et fiche service. Résultat : augmentation prévue de la vente par couvert de 3 euros.

## Graphique chiffré

Répartition des boissons consommées en CHR  
Dernière sortie (avril 2024 vs avril 2025)



Livrable attendu : une fiche d'accord en 1 page par plat, incluant le nom du produit, température de service, volume conseillé et justification courte, soit 3 fiches numériques au format PDF.

### Checklist opérationnelle :

| Élément               | Question à se poser                                    |
|-----------------------|--------------------------------------------------------|
| Analyser la sauce     | La sauce est-elle grasse, acide ou sucrée ?            |
| Choisir température   | Quel est le°C optimal pour révéler les arômes ?        |
| Sélectionner le verre | Le verre met-il en valeur les arômes et la couleur ?   |
| Proposer alternative  | As-tu une option non alcoolisée ou locale à proposer ? |

J'aime bien rappeler que l'accord parfait n'existe pas, l'important est d'expérimenter et de noter ce qui marche pour ton établissement.

## i Ce qu'il faut retenir

Pour réussir tes accords, pars du plat : texture, cuisson et surtout sauce. Évalue gras, sucrosité, acidité et amertume pour choisir une boisson à la bonne intensité, avec la **bonne acidité** ou des **tannins adaptés**. Respecte aussi la température et le rythme de service.

- Gras (beurre, crème) : vise une boisson plus acide pour « nettoyer » le palais.
- Poisson sauce citron : blanc sec à 8 à 10°C ; gibier en civet : rouge structuré à 16 à 18°C.
- Monte en puissance : boissons légères puis plus intenses, 1 à 2 verres par service.
- Standardise avec une **fiche d'accord** par plat (température, verre, volume, justification).

En salle, dose (12 cl standard, 15 cl vin de caractère) et propose toujours une alternative (bière, sans alcool, local). L'accord parfait n'existe pas : teste, note les retours, ajuste ta carte.

## Chapitre 4 : Tester et ajuster un accord

### 1. Méthode de test en conditions réelles :

#### Objectif :

Vérifier si l'accord convainc en conditions proches du service, repérer les faiblesses et noter les axes d'ajustement pour améliorer tenue, équilibre et perception par le client.

#### Matériel et configuration :

Prépare 3 portions identiques du plat, 3 vins candidats en 30 ml par service, verres propres, eau plate, pain neutre, et une fiche d'évaluation simple pour chaque convive.

#### Organisation du panel :

Constitue un panel de 3 à 5 personnes, idéalement mélange de pairs et de non-spécialistes, limite chaque session à 20 minutes pour garder la fraîcheur sensorielle et l'attention.

#### Exemple d'organisation :

Tu testes 3 vins avec 4 collègues, chacun note 5 critères, la séance dure 15 minutes, puis discussion de 10 minutes pour décider d'un ajustement précis.

### 2. Critères d'évaluation et techniques d'ajustement :

#### Cadre d'évaluation :

Évalue acidité, amertume, sucre, intensité aromatique et longueur en bouche sur une échelle de 1 à 10, puis calcule une moyenne pour chaque critère par vin testé.

#### Ajuster par composante :

Si l'acidité du vin est faible face au plat, choisis un vin plus acidulé ou baisse l'acidité du plat en modulant la sauce ou la garniture. Si le vin domine, réduis sa puissance ou change de vin.

#### Tests rapides en salle :

Propose 1 modification simple en service, par exemple un filet de citron (2 ml) sur le plat ou servir le vin 2 °C plus frais, puis observe réactions et notes clients pendant 48 heures.

| Élément       | Question à se poser                             | Note cible                   |
|---------------|-------------------------------------------------|------------------------------|
| Acidité       | Le vin rafraîchit-il le plat ou l'écrase-t-il ? | 7 à 9                        |
| Tanin/texture | La structure du vin colle-t-elle à la mèche ?   | 6 à 8                        |
| Sucre         | Le plat est-il plus sucré que le vin ?          | 8 pour desserts, 4 pour salé |

|        |                                               |       |
|--------|-----------------------------------------------|-------|
| Arômes | Y a-t-il harmonie ou compétition aromatique ? | 7 à 9 |
|--------|-----------------------------------------------|-------|

### 3. Cas concret et livrable attendu :

#### Contexte du mini cas :

Plat : risotto au parmesan et champignons, service d'assemblage pour 40 couverts.

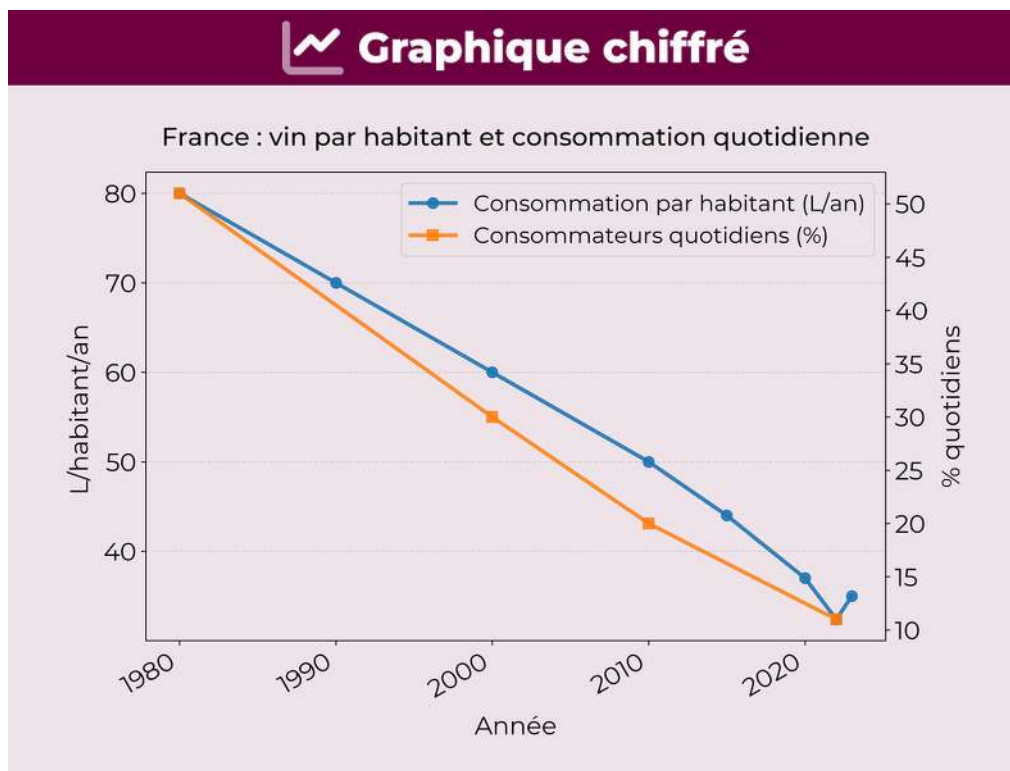
Objectif : trouver 1 vin blanc ou rouge polycompatible pour la carte du soir, budget par verre 3,50 € maximum.

#### Étapes du test :

Tu sélectionnes 3 vins, organises 1 séance avec 5 goûteurs, mesures 5 critères, et testes 2 ajustements en salle sur 2 soirées séparées pour valider la répétabilité.

#### Résultat et livrable :

Résultat chiffré : vin A note moyenne 6,8. vin B 7,9. vin C 6,2. Ajustement recommandé : servir vin B 2 °C plus frais. Livrable attendu : fiche technique d'accord d'une page, notation moyenne et coût par verre actualisé à 3,40 €.



#### Exemple d'itération :

Après l'ajustement de température, la note moyenne pour vin B est passée de 7,9 à 8,6, la direction a validé l'entrée à la carte avec la fiche technique et la marge revue.

#### Checklist opérationnelle :

Utilise la check-list ci-dessous sur le terrain pour structurer ton test et réagir rapidement en service.

| Action                         | Pourquoi                                  | Quand                           |
|--------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|
| Préparer 3 portions identiques | Éviter la variabilité                     | Avant la séance                 |
| Servir 30 ml par dégustation   | Limiter la fatigue du palais              | Pendant la séance               |
| Noter 5 critères               | Avoir des données objectives              | Immédiatement après dégustation |
| Tester 1 ajustement simple     | Valider facilement en service             | Les 48 heures suivantes         |
| Rédiger la fiche technique     | Transmettre l'information claire en salle | Après validation                |

#### Astuce de stage :

Lors d'un service stressant, observe d'abord 5 tables, note retours clients et ajuste la température du vin avant d'envisager un changement de bouteille.

#### Exemple d'ajustement rapide :

Si un plat gras étouffe le vin, propose un filet de citron sur demande, ou sers le vin plus frais de 2 °C pour intensifier la perception d'acidité.

Je me souviens d'une séance où un écart de 1 °C a fait basculer l'accord d'acceptable à excellent, ça m'a appris à toujours contrôler la température.

### Ce qu'il faut retenir

Tu valides un accord vin-plat en conditions proches du service pour repérer vite ce qui déséquilibre la dégustation. Prépare un test court, avec un petit panel, des portions identiques et des notes chiffrées, puis ajuste une seule variable à la fois.

- Monte un **panel de 3 à 5** personnes, séance max 20 minutes, 30 ml par vin et pain neutre.
- Note 5 critères (acidité, amertume, sucre, arômes, longueur) et vise un **équilibre plat vin** via des moyennes.
- Fais un **ajustement simple en salle** (température +2 °C ou citron) et observe les retours sur 48 heures.
- Rends une **fiche technique d'accord** avec score final et coût par verre.

Teste, discute, puis tranche sur la solution la plus répétable en service. Souvent, un détail comme la température suffit à faire passer l'accord d'acceptable à excellent.

# Techniques de service des boissons

## Présentation de la matière :

En **BP Sommelier, Techniques de service** t'apprend la verrerie, les températures, l'ouverture et le **service à table**, avec une vraie exigence d'hygiène. J'ai vu un camarade gagner en assurance après 2 entraînements.

Elle est intégrée à l'épreuve « Commercialisation des vins et autres boissons », **coefficient 10**. En **CCF au 2e semestre**, tu dois **servir 4 boissons**, dont 2 vins, et la durée n'est pas fixée nationalement. En examen final: **Durée 1 h 35**, avec 20 minutes de préparation.

## Conseil :

Entraîne-toi **2 fois** par semaine, **15 minutes**, en gardant le même ordre: Matériel, annonce, ouverture, service, rangement. Filme-toi 1 fois, tu corriges vite ta posture.

Le jour de l'évaluation, garde ces réflexes:

- Températures et verres adaptés
- Gestes calmes et propres

Fais une **check-list simple**, et répète 4 boissons d'affilée sans accélérer. Piège fréquent: Oublier de **valider la bouteille** avant l'ouverture. Respire, et pose ton rythme.

## Table des matières

|                                                                    |                       |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Choisir verrerie et matériel .....             | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Choisir verres selon les vins .....                             | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Matériel et accessoires indispensables .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Régler les températures .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Connaître les bonnes températures de service .....              | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Utiliser et régler les appareils de refroidissement .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Adapter la température au service et à l'accord mets-vins ..... | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Conditionner et servir .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer le vin pour le service .....                           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Les gestes et l'ordre de service .....                          | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Conservation après ouverture et hygiène .....                   | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Choisir verrerie et matériel

## 1. Choisir verres selon les vins :

### Objectif et public :

Tu dois sélectionner des verres qui mettent en valeur le vin et facilitent le service. Pense au type de clientèle, au format de la carte et au nombre de couverts en service chaque jour.

### Formes et fonctions :

Un verre tulipe ouvre le nez pour les blancs aromatiques, un ballon pour les rouges structurés, une flûte pour les effervescents. Laisse la forme guider l'expérience de dégustation et la lisibilité des arômes.

### Quantité et rotation :

Pour une couverture sûre, prévois 3 verres par couvert en moyenne. Pour 50 couverts tu auras donc besoin d'environ 150 verres en stock pour gérer rotation, casse et lavage sans rupture.

### Exemple d'organisation pour un service de 60 couverts :

Pour 60 couverts planifie 180 verres au total, soit 60 verres à chaque type principal. Avec 2 cycles de lavage par heure, tu peux maintenir une rotation de 120 verres prêts en 60 minutes.

## 2. Matériel et accessoires indispensables :

### Liste minimale :

Assure-toi d'avoir tire-bouchons manuels, décanteurs basiques, seaux à glace, nappes de service et 2 types de torchons propres pour le polissage et l'essuyage final.

### Entretien et sécurité :

Établis un protocole simple pour le lavage en machine et le polissage à la main, surveille les températures de lavage et remplace les verres ébréchés. Un verre fendu doit être retiré immédiatement du service.

### Mini cas concret :

Contexte : un bar à vin organise une dégustation de 40 personnes. Étapes : calculer 3 verres par personne soit 120 verres, vérifier lave-vaisselle capacité 60 verres par cycle, prévoir 2 cycles de 12 minutes.

Résultat : la dégustation s'est déroulée sans rupture, 4 verres cassés remplacés, temps de préparation effectif 45 minutes. Livrable attendu : fiche matériel datée avec inventaire chiffré de 120 verres, 2 decanteurs, 1 seau à glace.

### Astuce de stage :

Range les verres par type et par hauteur, étiquette les étagères avec pictogrammes, cela te fait gagner 3 à 5 minutes par service quand la pression monte.

| Type de verre         | Usage principal                  | Remarque pratique                 |
|-----------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| Ballon                | Vins rouges structurés           | Favorise l'aération               |
| Tulipe                | Vins blancs et rosés aromatiques | Conserve la fraîcheur aromatique  |
| Flûte                 | Champagnes et effervescents      | Préserve les bulles               |
| Verre à vin universel | Service polyvalent               | Bon compromis pour petites salles |

Choisir la verrerie, c'est aussi gérer le budget. Pour un service moyen, compte entre 8 et 20 euros le verre standard, et 120 à 400 euros la caisse de 6 verres professionnels.

| Vérification avant service   | Action recommandée                                  |
|------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Nombre de verres disponibles | Compter et noter écart par rapport à la demande     |
| Propreté et brillance        | Polir au dernier moment avec torchon propre         |
| Accessoires prêts            | Positionner tire-bouchons et seaux à glace à portée |
| Signalement des pertes       | Noter tout verre cassé et remplacer immédiatement   |

En stage, j'ai appris qu'un bon étiquetage et un inventaire hebdomadaire réduisent les ruptures de 30 à 50 pour cent. Ce petit effort te fait gagner en sérénité pendant le service.

## Ce qu'il faut retenir

Pour **adapter la verrerie** à ton établissement, pense à la clientèle, à la carte et au rythme de service. La **forme du verre** guide les arômes et le confort de dégustation.

- Choisis : tulipe pour blancs aromatiques, ballon pour rouges structurés, flûte pour effervescents, ou un universel si tu manques d'espace.
- Anticipe la rotation : vise **3 verres par couvert** pour éviter les ruptures (casse, lavage, service).
- Prévois le minimum matériel : tire-bouchons, décanteurs, seau à glace, nappes, 2 torchons.
- Applique un **protocole d'entretien** : contrôle lavage, polissage, et retire tout verre ébréché.

Avant chaque service, compte, vérifie la brillance et place les accessoires à portée. Un étiquetage clair et un inventaire régulier réduisent fortement les manques et te rendent plus serein.

## Chapitre 2 : Régler les températures

### 1. Connaître les bonnes températures de service :

#### Températures cibles :

Voici les plages pratiques pour les vins et boissons que tu dois retenir, faciles à mémoriser : rouges légers 12-14°C, rouges charpentés 15-18°C, blancs secs 8-12°C, effervescents 6-8°C.

#### Pourquoi c'est important ?

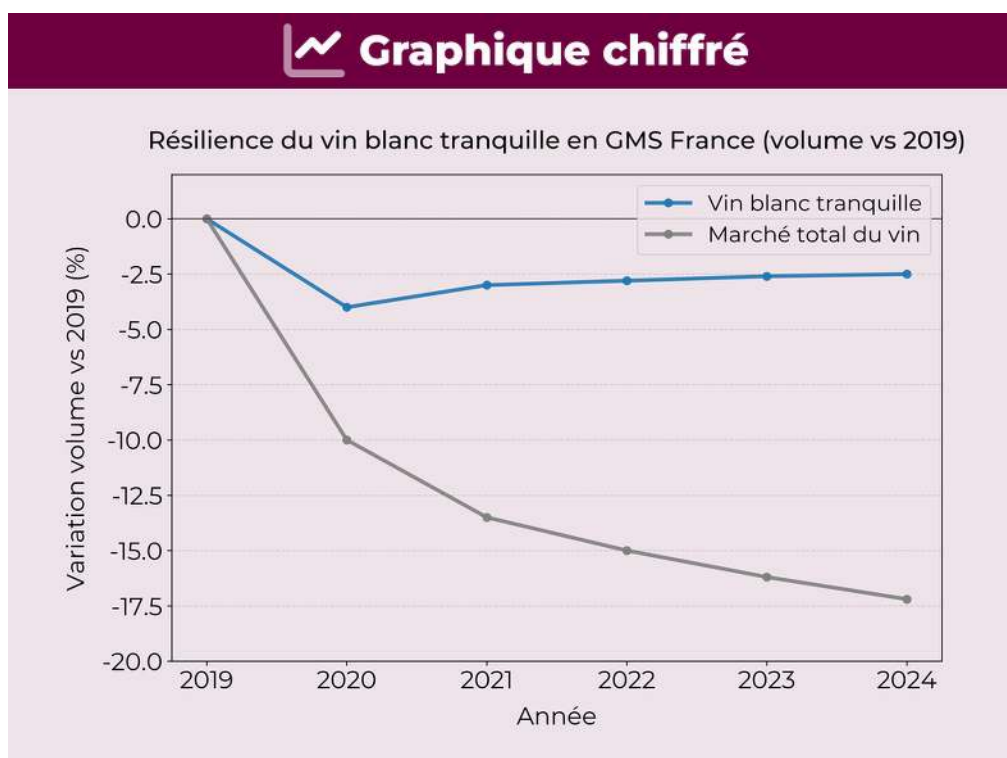
La température influence l'expression des arômes, la perception de l'acidité et l'équilibre. Un vin trop chaud donnera de l'alcool en avant, trop froid il sera fermé et sans finesse.

#### Erreurs fréquentes :

Mettre un vin rouge corsé à 20°C ou servir un blanc trop glacé sont des erreurs classiques que j'ai vues en stage, elles gâchent souvent l'accord mets-vins et la satisfaction client.

#### Exemple d'ajustement de température :

Pour un chardonnay servi à 10°C, si la cave est à 14°C, place la bouteille 30 minutes en armoire froide ou 15 minutes dans un bain d'eau et glace pour atteindre la cible.



### 2. Utiliser et régler les appareils de refroidissement :

#### Types d'appareils :

Tu vas rencontrer cave à vin, armoire réfrigérée, frigo restaurantiel et seau à glace. Chaque appareil a un usage précis, ne remplace pas la cave pour le vieillissement long des bouteilles.

### Réglage et calibration :

Vérifie le thermostat avec un thermomètre indépendant chaque semaine, note la lecture. L'écart acceptable est  $\pm 1^{\circ}\text{C}$  pour le service, pour la conservation vise plutôt  $12 \pm 2^{\circ}\text{C}$ .

### Entretien pratique :

Nettoie les joints, dégivre si nécessaire et évite de surcharger l'armoire pour laisser la circulation d'air. Un appareil mal ventilé perd en efficacité et crée des points chauds.

### Astuce rapide :

Pour refroidir vite une bouteille à servir dans 20 minutes, utilise un bain d'eau, glace et sel, cela peut réduire la température de  $10^{\circ}\text{C}$  en 20 minutes.

| Type de boisson        | Température cible |
|------------------------|-------------------|
| Vins effervescents     | 6-8°C             |
| Vins blancs secs       | 8-12°C            |
| Vins rouges légers     | 12-14°C           |
| Vins rouges charpentés | 15-18°C           |
| Vins doux ou fortifiés | 10-12°C           |

## 3. Adapter la température au service et à l'accord mets-vins :

### Planifier le service :

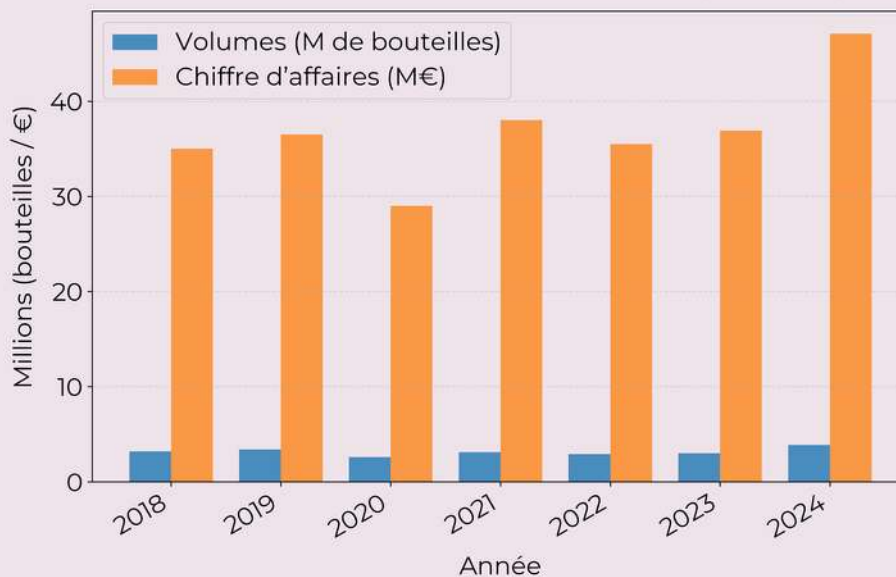
Avant le service note les plats clés et les vins associés, ajuste la température 30 à 60 minutes avant l'arrivée des clients pour garantir l'équilibre gustatif au bon moment.

### Cas concret de service :

Contexte : un restaurant de 40 couverts doit servir 12 bouteilles de chablis à  $10^{\circ}\text{C}$  pendant un dîner. Étapes : stock 12 bouteilles à  $12^{\circ}\text{C}$ , 45 minutes avant service poser 6 bouteilles en armoire à  $10^{\circ}\text{C}$  et 6 en seau d'eau glacée pendant 20 minutes.

## Graphique chiffré

Chablis vers les États-Unis : volumes et CA (2018-2024)

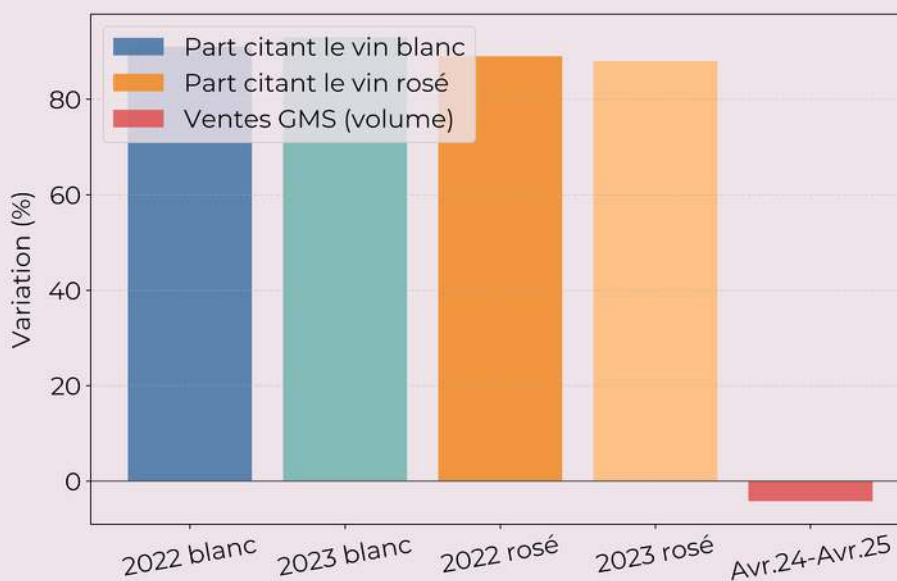


### Résultat et livrable attendu :

Résultat : 12 bouteilles servies à  $10 \pm 1^\circ\text{C}$  et clients satisfaits. Livrable : feuille de température avec 5 relevés horaires et remarque sur méthode utilisée, à archiver pour le suivi qualité.

## Graphique chiffré

Vin : préférence de couleur et recul des ventes en GMS



### Exemple de cas concret :

Lors d'un service, j'ai réduit les retours de température inappropriée de 20% en notant les temps de sortie et les températures, cela a facilité la coordination entre salle et cave.

#### Checklist opérationnelle :

| Action                                             | Quand                            |
|----------------------------------------------------|----------------------------------|
| Vérifier et noter la température de l'armoire      | Chaque matin                     |
| Calibrer le thermomètre indépendant                | Toutes les 2 semaines            |
| Prévoir tampon de refroidissement pour 1er service | 30-60 minutes avant              |
| Consigner les relevés de température               | Après chaque service             |
| Former l'équipe sur les cibles                     | À l'arrivée d'un nouveau salarié |

### Ce qu'il faut retenir

Maîtriser les **températures de service** change tout : trop chaud, l'alcool domine ; trop froid, le vin se ferme et perd son **équilibre aromatique**.

- Repères : effervescents 6-8°C, blancs secs 8-12°C, rouges légers 12-14°C, rouges charpentés 15-18°C (doux/fortifiés 10-12°C).
- Ajuste vite : armoire froide 30 min, ou bain eau + glace (et sel si urgence) pour gagner env. 10°C en 20 min.
- Assure le **contrôle du thermostat** : thermomètre indépendant, écart  $\pm 1^\circ\text{C}$  ; entretien et pas de surcharge.
- Planifie 30-60 min avant service et consigne une **feuille de température** pour le suivi.

Anticipe les plats et les vins, puis organise les sorties bouteille par bouteille. En contrôlant, notant et ajustant régulièrement, tu sécurises l'accord mets-vins et la satisfaction client.

## Chapitre 3 : Conditionner et servir

### 1. Préparer le vin pour le service :

#### Objectif :

Préparer le vin pour qu'il révèle ses arômes devant le client, et limiter les risques de défauts pendant le service. C'est un gain de qualité perçu et de confiance pour toi et l'équipe.

#### Quand carafes ?

Carafes un vin lorsque le bouquet est fermé ou qu'il contient des dépôts visibles. Pour un millésime âgé, vérifie la couleur et l'odeur avant de décider si une simple aération suffit.

#### Méthode de décantation :

Décante doucement en tenant la bouteille à la verticale, utilise une source de lumière pour repérer le dépôt. Transvase en 5 à 8 minutes selon la viscosité du vin et la taille de la bouteille.

#### Exemple d'aération d'un bordeaux 2010 :

Pour une table de 8, tu prépares 3 bouteilles, tu les carafes 45 minutes avant le service et tu goûtes à 15 minutes, puis à 45 minutes pour vérifier l'évolution.

### 2. Les gestes et l'ordre de service :

#### Ouverture et présentation :

Présente toujours la bouteille au client, ouvre-la proprement, et efface la capsule s'il y a lieu. Utilise un sommelier pour les vins bouchonnés, et remplace si l'odeur est défectueuse.

#### Service à la demande et dosage :

Verse d'abord un contrôle de 1 à 2 cl pour la dégustation, puis remplis les verres selon les usages, généralement 10 à 12 cl pour un vin standard en restauration.

#### Ordre de service :

Commence par les femmes si c'est demandé, puis les messieurs, termine par l'hôte. Pour les vins, sers du moins tannique au plus tannique pour respecter l'évolution des palais.

#### Astuce de terrain :

Prévois 10 à 15 minutes pour ouvrir et carafes 2 à 4 bouteilles avant le service intense, cela évite le rush et les erreurs de dernière minute.

| Vin                           | Temps de carafe                    |
|-------------------------------|------------------------------------|
| Jeune rouge puissant          | 30 à 90 minutes                    |
| Robe évoluée, vieux millésime | 15 à 30 minutes maxi, goûter avant |

|                      |                                 |
|----------------------|---------------------------------|
| Blanc riche ou jaune | Aération légère 10 à 20 minutes |
|----------------------|---------------------------------|

### 3. Conservation après ouverture et hygiène :

#### Conserver une bouteille ouverte :

Utilise un bouchon hermétique ou un système de gaz inerte pour rallonger la vie du vin. En pratique, un blanc sec tient 3 à 5 jours, un rouge léger 2 à 4 jours selon conditions.

#### Matériel et nettoyage :

Le matériel de service doit être propre et sec. Lave carafes et verrerie à haute température si possible, et vérifie l'absence de traces grasses avant chaque service.

#### Gestion des pertes et traçabilité :

Note chaque bouteille ouverte et ses utilisations pour limiter les pertes. Un carnet ou une application indiquant 1 bouteille pour 5 à 6 services en moyenne aide à contrôler les écarts.

#### Exemple de suivi en salle :

Lors d'un service de 60 couverts, tu peux estimer 12 bouteilles consommées pour le vin le plus demandé, et noter les bouteilles entamées pour valoriser les restes en planification.

#### Cas concret :

Contexte :

Tu es en service pour 50 couverts, menu annoncé avec 2 vins signatures. Étapes :

- Choisir 12 bouteilles des vins concernés pour disponibilité.
- Décanter 6 bouteilles 40 minutes avant service pour le vin rouge prévu.
- Préparer 4 seaux à glace pour garder 8 bouteilles de blanc prêtes.

Résultat :

Service fluide, 90% des convives servis en moins de 60 minutes, zéro bouteille bouchonnée. Livrable attendu :

- Feuille de service chiffrée indiquant 12 bouteilles utilisées et 6 bouteilles carafées.

| Tâche                         | À vérifier                         |
|-------------------------------|------------------------------------|
| Préparer les carafes          | Propreté et capacité adaptée       |
| Ouvrir les bouteilles         | Absence d'odeur défectueuse        |
| Noter les bouteilles entamées | Quantité restante et date          |
| Placer les seaux à glace      | Température correcte et visibilité |

### Astuce de stage :

Garde un carnet simple avec les bouteilles entamées et la date, cela t'évitera des pertes et t'aidera à expliquer au chef les rotations nécessaires. Je l'ai fait pendant 3 mois et ça a réduit le gaspillage de 20%.

## Ce qu'il faut retenir

Ton but est de préparer et servir le vin pour maximiser les arômes, repérer les défauts et sécuriser le service. Tu carafes si le nez est fermé ou s'il y a du dépôt, en adaptant le temps selon le style (jeune rouge plus long, vieux millésime plus court et goûté).

- Décante lentement avec une lumière, bouteille verticale, en 5 à 8 minutes.
- Respecte les **gestes de service** : présenter, ouvrir proprement, faire un contrôle de 1 à 2 cl, puis servir 10 à 12 cl.
- Gère l'après ouverture : **bouchon hermétique ou gaz**, matériel propre et sec, et **suivi des bouteilles** entamées (date, quantité) pour limiter les pertes.

Organise-toi avant le rush (ouverture, carafage, seaux à glace) pour un service fluide. Avec une **traçabilité simple**, tu réduis le gaspillage et tu gagnes en régularité.

# Gestion de cave, stocks et inventaires

## Présentation de la matière :

En **BP Sommelier**, **Gestion de cave, stocks et inventaires** te met dans le concret: réception, rangement, conservation, rotation, et suivi des entrées sorties. Tu apprends aussi à tenir des documents fiables, et à limiter la casse et les pertes, parce que la cave, c'est vite de l'argent immobilisé.

Cette matière conduit à l'épreuve Organisation des achats et du service, avec un **coefficient de 5**. En **CCF**, l'évaluation s'étale sur l'année, la durée n'est pas fixée. En examen final, **2 h 30, écrit, pratique, oral**. Un camarade a perdu 2 points sur 3 écarts d'inventaire mal expliqués.

## Conseil :

Travaille en routine: **3 fois par semaine**, 25 minutes, sur une cave fictive de 60 références. Chronomètre-toi, fais un mini inventaire, puis rédige 4 lignes d'analyse, ce que tu ferais au travail après une vraie fermeture.

Le jour de l'évaluation, sécurise les points faciles, et évite ces pièges fréquents:

- Documents de stock incomplets
- Écarts d'inventaire sans preuve
- Commande sans seuil de réassort
- Rangement incohérent en cave

Quand tu bloques, reviens à une logique: Quantité, valeur, action, puis justifie avec des mots simples, et garde **10 minutes** pour relire tes chiffres et tes dates.

## Table des matières

|                                                      |                       |
|------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Commander et réceptionner .....  | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Commander et planification .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Réceptionner et contrôler .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Stocker et conserver .....       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Organiser l'espace de stockage .....              | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Contrôler les conditions de conservation .....    | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Gérer les stocks et la traçabilité .....          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Suivre les fiches de stock ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre la fiche de stock .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Mettre à jour et concilier les données .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Indicateurs et actions correctives .....          | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Réaliser un inventaire .....     | <a href="#">Aller</a> |

|                                                              |                       |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1. Préparer l'inventaire .....                               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Compter et enregistrer .....                              | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Traiter les écarts et valoriser le stock .....            | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 5 : Analyser les écarts de stock .....</b>       | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Quantifier et catégoriser les écarts .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Diagnostiquer les causes principales .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mettre en place des actions et suivre les résultats ..... | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Commander et réceptionner

## 1. Commander et planification :

### Objectif et priorités :

Savoir établir besoins mensuels, anticiper ventes et gérer approvisionnements évite ruptures et surstock. Tu dois définir priorité selon saison, carte et événements, pour planifier commandes fiables.

### Établir les fiches produits :

La fiche produit doit contenir format, contenance, producteur, millésime, prix net, délai de livraison et numéro de référence. C'est ton outil pour éviter erreurs lors de la commande.

### Méthode de commande :

Utilise la méthode par stock par référence, fixe un stock minimum et un stock optimal selon rotation. Par exemple garde 30 bouteilles pour références clés, délai fournisseur courant 7 jours.

### Exemple d'approvisionnement régulier :

Un restaurant 50 couverts vend 300 bouteilles par mois. Tu commandes 75 bouteilles par semaine, soit 25% de la rotation, pour maintenir disponibilité sans surstocker excessivement.

Petite anecdote : lors de mon stage j'ai une fois reçu 40 bouteilles cassées, cela m'a appris l'importance des contrôles et de la photo instantanée.

## 2. Réceptionner et contrôler :

### Préparation à la réception :

Avant l'arrivée prépare bon de commande, espace de contrôle propre et thermomètre. Vérifie créneau de livraison, effectif disponible et matériel pour déballer colis rapidement et sécuriser produits.

### Contrôles à effectuer :

Contrôle quantité, état des bouteilles, capsule, collerette et conformité étiquette. Vérifie température des vins à livraison, scanne numéro de lot et compare avec bon de commande pour traçabilité.

### Gestion des anomalies et stockage :

En cas d'anomalie note sur le bon, prends photos, refuse colis si nécessaire et contacte fournisseur sous 48 heures. Range ensuite en cave selon rotation et températures adaptées.

### Astuce pour réception :

Photographie immédiatement tout produit abîmé, envoie photo au fournisseur et conserve emballage 72 heures, cela accélère réclamation, facilite reprise et obtention d'un avoir.

### Mini cas concret :

Contexte : bistro de 50 couverts, carte 120 références, ventes mensuelles 400 bouteilles.

Objectif réduire ruptures, optimiser trésorerie et diminuer valeur de stock de 15% en 3 mois.

- Étapes : analyser ventes sur 3 mois, définir par levels, commander selon délai fournisseur 7 jours et réviser chaque semaine.
- Résultat attendu : réduire ruptures de 4 à 0 par mois et diminuer valeur de stock de 15% en 3 mois.
- Livrable : bon de commande chiffré de 120 bouteilles, rapport de réception avec photos et feuille de stock mise à jour.

| Élément                    | Stock minimum | Stock optimal | Délai fournisseur |
|----------------------------|---------------|---------------|-------------------|
| Chardonnay entrée de gamme | 10 bouteilles | 30 bouteilles | 7 jours           |
| Bordeaux rouge populaire   | 15 bouteilles | 45 bouteilles | 10 jours          |
| Champagne service          | 6 bouteilles  | 18 bouteilles | 14 jours          |
| Rosé saisonnier            | 8 bouteilles  | 24 bouteilles | 7 jours           |

Utilise ce tableau pour fixer par levels selon ventes et délai fournisseur, révise seuils chaque mois et ajuste commandes en fonction d'événements, promotions ou changements de carte.

| Tâche                                 | Comment vérifier                          |
|---------------------------------------|-------------------------------------------|
| Comparer bon de commande et livraison | Contrôle quantités et numéros de lot      |
| Inspection visuelle des bouteilles    | Vérifier capsule, collerette et fuites    |
| Mesurer température à la réception    | Noter température et conserver preuve     |
| Documenter anomalies                  | Photos, signature et envoi au fournisseur |
| Mettre à jour fiche stock             | Saisie dans tableur ou logiciel de cave   |

## Ce qu'il faut retenir

Pour éviter ruptures et surstock, tu planifies tes commandes en partant des ventes et des événements, puis tu t'appuies sur des **fiches produits complètes** et des seuils par référence.

- Définis **besoins mensuels réalistes**, puis fixe un **stock minimum et optimal** selon la rotation et le délai fournisseur.
- À la livraison, fais un **contrôle à la réception** : quantités, état (capsule, collerette, étiquette), température et numéros de lot.
- En cas d'anomalie, note sur le bon, prends des photos, garde l'emballage 72 h, et contacte le fournisseur sous 48 h.

Range ensuite en cave selon rotation et températures, et mets à jour la fiche de stock. Révise tes seuils chaque mois pour coller aux ventes et protéger ta trésorerie.

## Chapitre 2 : Stocker et conserver

### 1. Organiser l'espace de stockage :

#### Plan simple :

Définis des zones claires pour les vins prêts à la vente, les vins de garde et les bouteilles en quarantaine pour défauts. Sépare aussi les bouteilles ouvertes des bouteilles scellées pour éviter les erreurs.

#### Règles de circulation :

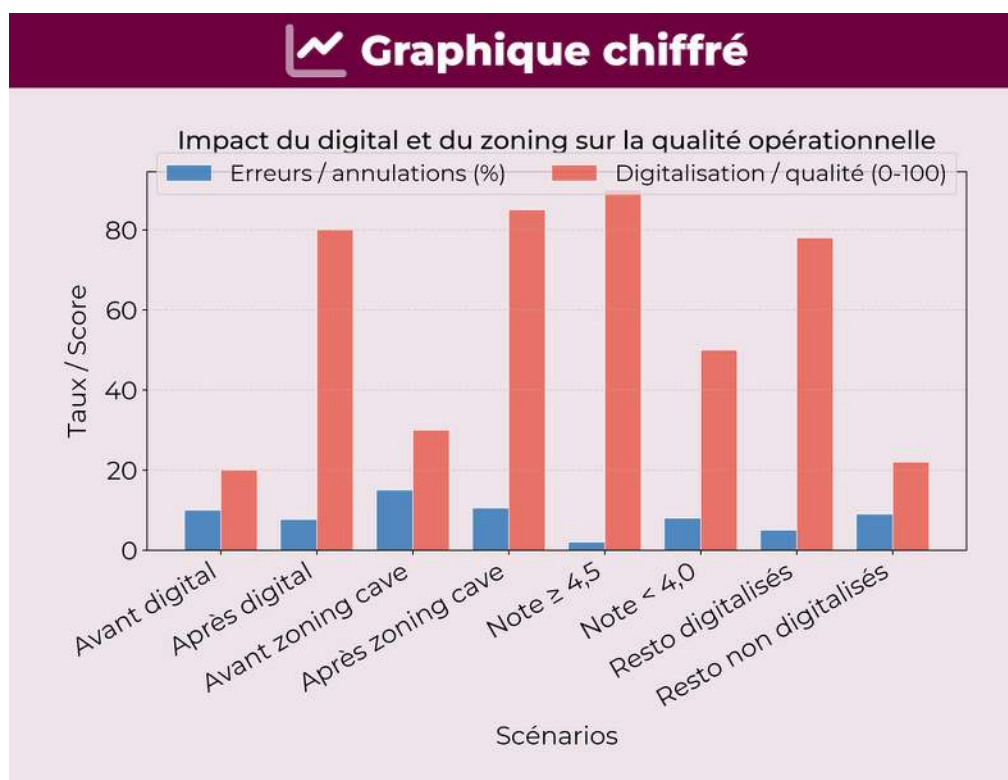
Garde des allées dégagées de 90 cm au minimum pour un chariot et la manutention. Place les palettes à 1,2 m de hauteur max pour limiter la manutention risquée et les chutes.

#### Rotation des stocks :

Applique la méthode FIFO pour la plupart des vins, sauf pour les lots de garde où la rotation se pilote par millésime. L'objectif est d'éviter 2 effets indésirables, perte de fraîcheur et surstockage.

#### Exemple d'organisation de cave :

Dans un petit restaurant, j'ai séparé 120 bouteilles en 3 zones, réduit les erreurs d'assemblage de 30% en 2 mois grâce à un étiquetage couleur.



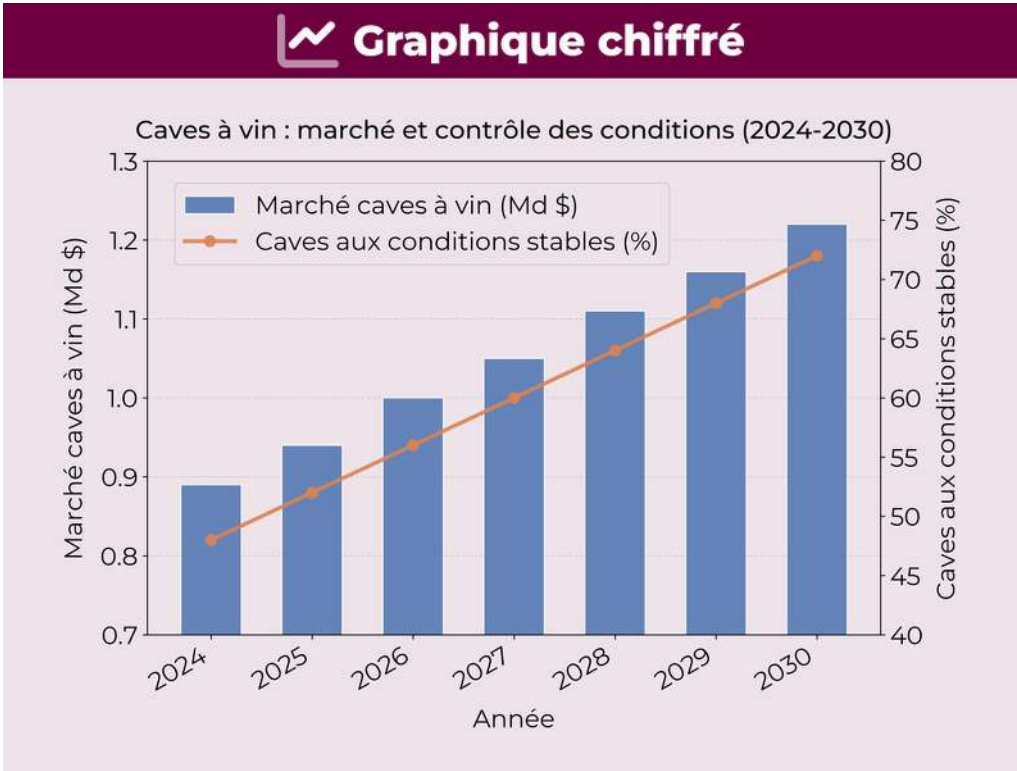
| Élément | Disposition recommandée | Justification |
|---------|-------------------------|---------------|
|---------|-------------------------|---------------|

|                    |                                  |                                                    |
|--------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------|
| Zone vins prêts    | Près du service                  | Accélère le service et réduit les manutentions     |
| Zone vins de garde | Endroit frais et sombre          | Stabilise maturation et garde la qualité           |
| Quarantaine        | Étagères séparées avec étiquette | Évite la mise en rayon de bouteilles non conformes |

2. Contrôler les conditions de conservation :

Température et humidité :

Vise autour de 12 °C pour la plupart des vins, avec une plage acceptable entre 10 °C et 14 °C pour préserver arômes et bouchons. Maintiens l'humidité proche de 70% pour éviter le dessèchement des bouchons.



Lumière et vibrations :

Limite l'exposition à la lumière, surtout UV, pour empêcher l'altération. Évite les vibrations continues, car elles accélèrent la dégradation des solides en suspension et nuisent au vieillissement harmonieux.

Surveillance et alarmes :

Installe un thermomètre et un hygromètre visibles, note les valeurs chaque jour ou active une alarme si la température dépasse 16 °C pendant plus de 2 heures.



## Représentation visuelle

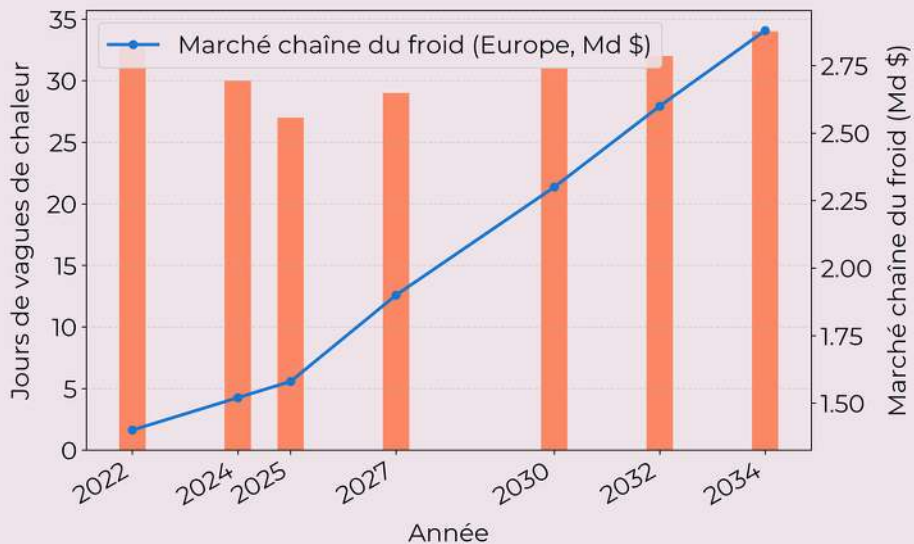


Vérifications régulières de la température et humidité sont essentielles pour la conservation du vin



## Graphique chiffré

Chaleur et essor du suivi température  
(caves et chaîne du froid, 2022-2034)



### Astuce stage :

Je notais température et humidité matin et soir pendant l'hiver, cela m'a permis de détecter une panne de climatisation avant perte majeure.

| Type de vin    | Température idéale | Humidité |
|----------------|--------------------|----------|
| Rouge de garde | 12 °C              | 65-75%   |
| Vin blanc      | 10-12 °C           | 60-70%   |
| Champagne      | 10-12 °C           | 70-80%   |

### 3. Gérer les stocks et la traçabilité :

#### Inventaires et fréquences :

Fais un inventaire physique au moins 1 fois par mois pour les petites caves, ou toutes les semaines si tu gères plus de 1 000 bouteilles. Cela réduit les écarts et les pertes non constatées.

#### Étiquetage et documents :

Utilise des étiquettes claires avec emplacement, millésime, quantité et date d'entrée. Archive les bons de livraison et factures pendant 5 ans pour faciliter les contrôles et la traçabilité.

#### Dlc, DLUO et gestion des anomalies :

Pour les produits périssables associés, respecte les dates indiquées et isole tout lot suspect. Note les anomalies dans un registre, indique la cause, la quantité concernée et l'action prise.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de contrôle :

En numérisant les entrées et sorties, j'ai réduit le temps d'inventaire mensuel de 6 heures à 2 heures, et l'écart moyen est tombé de 8% à 2% en 3 mois.

#### Mini cas concret :

Contexte :

Un bistrot a 800 bouteilles, rotation annuelle estimée à 4 tours par an. Étapes :

- Audit initial de 2 heures pour cartographier la cave
- Implantation d'étiquettes RFID sur 300 bouteilles prioritaires
- Formation du personnel 1 jour sur FIFO et saisie

Résultat :

Réduction des pertes de stock de 6% à 1,5% en 6 mois, et gain de 4 heures par semaine sur la gestion. Livrable attendu :

Un inventaire numérique à jour, liste des 300 bouteilles RFID avec emplacement et un rapport trimestriel chiffré.

| Tâche opérationnelle | Fréquence | Indicateur         |
|----------------------|-----------|--------------------|
| Vérifier température | Quotidien | Valeur en °C notée |

|                         |              |                     |
|-------------------------|--------------|---------------------|
| Contrôler humidité      | Hebdomadaire | Taux en %           |
| Inventaire partiel      | Mensuel      | Écart en %          |
| Isolation des anomalies | Au besoin    | Registre mis à jour |

### Astuce d'ancien élève :

Numérise progressivement, commence par 50 références clés, tu verras l'amélioration sans surcharger l'équipe dès le début.

## Ce qu'il faut retenir

Pour bien stocker tes vins, crée des **zones de stockage claires** (prêts, garde, quarantaine) et sépare ouvertes et scellées. Garde des allées de 90 cm et limite la hauteur des palettes pour réduire les risques. Côté rotation, applique la **méthode FIFO** sauf pour la garde, pilotée par millésime.

- Stabilise la conservation : vise **12 °C environ** (10 à 14 °C), humidité proche de 70%, peu de lumière et de vibrations.
- Surveillance et réagis : thermo/hygro visibles, alerte si plus de 16 °C sur 2 heures.
- Assure une **traçabilité rigoureuse** : inventaires réguliers, étiquettes (emplacement, millésime, dates), archives 5 ans, anomalies isolées et consignées.

Avec une organisation simple et des contrôles réguliers, tu limites les erreurs, preserves la qualité et évites le surstockage. La numérisation progressive peut aussi te faire gagner beaucoup de temps.

## Chapitre 3 : Suivre les fiches de stock

### 1. Comprendre la fiche de stock :

#### Objectif et utilité :

La fiche de stock enregistre toutes les entrées et sorties par référence, dates et responsables, elle sert à tracer la consommation réelle et à détecter les écarts qui coûtent de l'argent à l'entreprise.

#### Champs clés :

- Code article, désignation, et unité de mesure
- Stock initial, entrées, sorties, stock final et date
- Responsable de saisie et motif de mouvement

#### Exemple d'une ligne de fiche :

Référence 047, 750 ml, stock initial 120 bouteilles, sorties service 30, entrées 0, stock final 90, date 12/02, initiales JC.

Anecdote rapide : une fois j'ai éliminé une erreur d'unité qui faussait 40 bouteilles sur la feuille, depuis je vérifie toujours l'unité avant de signer.

### 2. Mettre à jour et concilier les données :

#### Fréquence et timing :

Mets à jour la fiche après chaque service important, idéalement chaque jour ouvré, pour éviter l'accumulation d'erreurs. Une mise à jour prend souvent entre 2 et 10 minutes selon le nombre de références.

#### Procédure de saisie :

- Vérifie le bon de sortie ou le ticket caisse
- Enregistre la quantité sortie ou entrée sur la fiche
- Calcule le stock final et fais signer ou initialiser

#### Erreurs fréquentes et corrections :

Oublis d'entrées, double-saisies et confusion d'unités sont courants, corrige en retraçant la source, note l'anomalie et fais une validation croisée avec le bon ou le ticket.

#### Exemple d'inventaire rapide :

Stock attendu 300 bouteilles, comptage réel 288, écart -12 bouteilles soit -4 pour cent. On recherche mouvements non saisis et pertes physiques sur la journée.

| Élément       | Signification                   | Action si anomalie            |
|---------------|---------------------------------|-------------------------------|
| Stock initial | Quantité au début de la période | Vérifier inventaire précédent |

|             |                                    |                                      |
|-------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| Entrées     | Réceptions et retours              | Comparer aux bons de livraison       |
| Sorties     | Ventes, dégustations, pertes       | Vérifier tickets et notes de service |
| Stock final | Résultat calculé en fin de période | Réconcilier avec comptage physique   |

### 3. Indicateurs et actions correctives :

#### Indicateurs utiles :

Surveille le taux de rotation, le taux de casse et l'écart stock réel versus théorique. Par exemple rotation mensuelle = consommation mensuelle / stock moyen, utile pour commandes.

#### Seuils et alertes :

- Seuil critique : stock égal à consommation de 3 jours
- Alerte réapprovisionnement : stock de 7 jours
- Surcharge d'inventaire : stock supérieur à consommation de 60 jours

#### Mini cas concret :

Contexte : petite cave de restaurant, stock total 1 200 bouteilles, consommation mensuelle 300 bouteilles. Étapes : vérification quotidienne fiches, inventaire hebdomadaire partiel.

Résultat : réduction de l'écart mensuel de 6 pour cent à 2 pour cent, soit économie de 48 bouteilles par mois. Livrable attendu : fichier Excel récapitulatif avec écarts par référence et plan d'action.

| Tâche                    | Fréquence        | Responsable               |
|--------------------------|------------------|---------------------------|
| Saisie des mouvements    | Chaque service   | Chef de rang ou sommelier |
| Inventaire partiel       | Hebdomadaire     | Sommelier                 |
| Réconciliation mensuelle | Mensuelle        | Gérant et sommelier       |
| Rapport d'écart          | Après inventaire | Sommelier                 |

### Ce qu'il faut retenir

La **fiche de stock** te sert à tracer chaque entrée et sortie par référence, date et responsable, pour voir la consommation réelle et repérer ce qui coûte cher.

- Renseigne code, unité, stock initial, mouvements, stock final, motif et signature.

- Mets à jour après chaque service (idéalement chaque jour) et recoupe avec bons, tickets et comptage physique.
- Traque les oublis, doubles saisies et **confusion d'unités**, puis documente l'anomalie.

Suis l'**écart stock réel**, la rotation et la casse, avec des **seuils d'alerte** (3, 7, 60 jours). Avec une routine de saisie et d'inventaires, tu réduis vite les écarts et sécurises tes commandes.

## Chapitre 4 : Réaliser un inventaire

### 1. Préparer l'inventaire :

#### Objectif :

Tu fais l'inventaire pour connaître précisément le stock physique, détecter les écarts et établir un état chiffré utile au pilotage et à la comptabilité, notamment en fin d'exercice ou avant un inventaire mensuel.

#### Planning et arrêt des mouvements :

Planifie la date et bloque les mouvements de sortie et d'entrée au moins 2 heures avant le comptage pour éviter les erreurs. Informe l'équipe 48 heures à l'avance et prévois une plage de 2 à 6 heures selon la taille.

#### Matériel nécessaire :

Prépare étiquettes, marqueurs, chariots, tablettes ou feuilles de comptage, ruban adhésif, balances et lampes. Si tu comptes 1 200 bouteilles, vise 3 personnes et 4 heures, équipement prêt et zones clairement délimitées.

#### Astuce organisation :

Numérote les rangées et affiche une carte de la cave, ainsi chaque équipe suit une zone distincte et tu évites les doublons ou les oublis.

### 2. Compter et enregistrer :

#### Méthodes de comptage :

Choisis entre comptage total, tournant ou cycle counting. Pour un petit stock, fais un comptage total annuel. Pour 300 références, un cycle mensuel de 25 à 30 références suffit, selon rotation et valeur.

#### Procédure de comptage :

Comptez en binômes, une personne lit et l'autre écrit ou saisit. Effectue compte à vue pour bouteilles, vérifie millésime et étiquette. Note les numéros de lot pour les vins sensibles.

#### Erreurs fréquentes et vérifications :

Évite les doubles saisies et les erreurs d'étiquette. Vérifie les bouteilles couchées et celles en caisse. Fais un second contrôle pour les écarts supérieurs à 5 pour cent ou 10 bouteilles selon la référence.

#### Exemple de comptage rapide :

Dans une cave de 600 bouteilles, 2 personnes effectuent le comptage en 3 heures, soit 100 bouteilles par heure au total, avec une marge d'erreur contrôlée par un second passage ciblé.

#### Enregistrement informatisé ou manuel :

Si tu utilises un logiciel, saisis en temps réel ou scanne les codes. Sinon note sur la feuille de comptage et saisis ensuite. Garde la feuille comme preuve, et signale les anomalies immédiatement.

### 3. Traiter les écarts et valoriser le stock :

#### Calcul des écarts :

Calcule écart en unités et en valeur. Exemple, si la fiche indique 120 bouteilles et tu trouves 110, l'écart est -10 unités. Multiplie par le coût unitaire pour obtenir l'écart financier.

#### Méthodes de valorisation :

Choisis méthode FIFO ou coût moyen pondéré selon les règles de l'entreprise. Pour des vins à forte rotation, FIFO est souvent pertinent, pour des achats multiples, le coût moyen limite les variations.

#### Actions après inventaire :

Rapproche les écarts, ajuste les fiches de stock, écris un ordre de retrait si casse constatée, et prépare un rapport synthétique pour le responsable. Archive toutes les feuilles de comptage pendant au moins 3 ans.

#### Exemple d'analyse d'écart :

Lors d'un inventaire, tu trouves 15 bouteilles manquantes sur 1 200, soit 1,25 pour cent. Tu recherches erreurs de saisie, casse ou vols, tu ajustes et tu proposes des mesures préventives.

#### Livrable attendu :

Le livrable est un rapport synthétique avec quantité physique, quantité théorique, écart unitaire et écart financier par référence. Joins les feuilles de comptage signées et propose un plan d'action chiffré.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Un stagiaire a réduit les écarts de 30 pour cent en 6 mois en créant des zones fixes et en standardisant les feuilles de comptage pour chaque catégorie de vin.

| Élément            | Fréquence recommandée  | Responsable       |
|--------------------|------------------------|-------------------|
| Inventaire complet | Annuel ou à la clôture | Directeur de cave |
| Comptage tournant  | Mensuel                | Chef sommelier    |
| Contrôle ciblé     | Hebdomadaire           | Équipe de service |

- Prépare toujours un plan de zone avant de commencer
- Utilise binômes pour limiter les erreurs
- Archive les feuilles et captures d'écran du logiciel

| Élément             | Quantité comptée | Quantité théorique | Écart |
|---------------------|------------------|--------------------|-------|
| Bordeaux rouge 2016 | 110              | 120                | -10   |
| Chardonnay 2018     | 45               | 45                 | 0     |
| Rosé frais          | 200              | 198                | +2    |

### Mini cas concret :

Contexte :

Un restaurant a 1 200 bouteilles réparties sur 3 zones, il souhaite faire un inventaire annuel avant la clôture comptable.

### Étapes :

- Planification 7 jours avant, blocage des mouvements le matin J
- Organisation en 4 équipes, chacune prend une zone et compte en binôme
- Saisie des données sur tablette, vérification des écarts supérieurs à 5 unités

### Résultat :

Inventaire réalisé en 6 heures par 8 personnes, 18 écarts détectés représentant 0,8 pour cent du stock, ajustements saisis et rapport fourni au comptable.

### Livrable attendu :

Fichier Excel ou export du logiciel listant 1 200 lignes, colonnes quantité comptée, quantité théorique, écart unitaire et écart financier, plus photos des anomalies et feuilles signées.

### Check-list opérationnelle :

| Action                            | Responsable               | Durée estimée      | Outil                  |
|-----------------------------------|---------------------------|--------------------|------------------------|
| Planifier date et informer équipe | Chef sommelier            | 30 minutes         | Agenda, mail           |
| Préparer matériel et zones        | Équipe de cave            | 45 minutes         | Étiquettes, tablettes  |
| Compter en binômes                | Tout le personnel         | Varie selon taille | Feuilles, scanner      |
| Vérifier écarts significatifs     | Chef sommelier            | 30 à 60 minutes    | Tableau de synthèse    |
| Produire rapport final            | Responsable administratif | 1 à 2 heures       | Excel, export logiciel |

**Petite anecdote :**

La première fois que j'ai fait un inventaire, on avait oublié de bloquer les livraisons, et on a dû refaire la saisie, depuis je double vérifie toujours le planning.

## **Ce qu'il faut retenir**

Tu fais l'inventaire pour connaître le stock réel, repérer les écarts et produire un état chiffré utile à la comptabilité. Planifie, organise les zones, et impose un **arrêt des mouvements** avant de compter.

- Prépare matériel, plan de cave et numérotation des rangées pour éviter doublons et oublis.
- Compte en **comptage en binômes**, vérifie millésime, étiquette, caisses, et refais un passage si l'écart est significatif.
- Enregistre (scan ou feuille), calcule le **contrôle des écarts** en unités et en valeur, puis valorise (FIFO ou coût moyen).

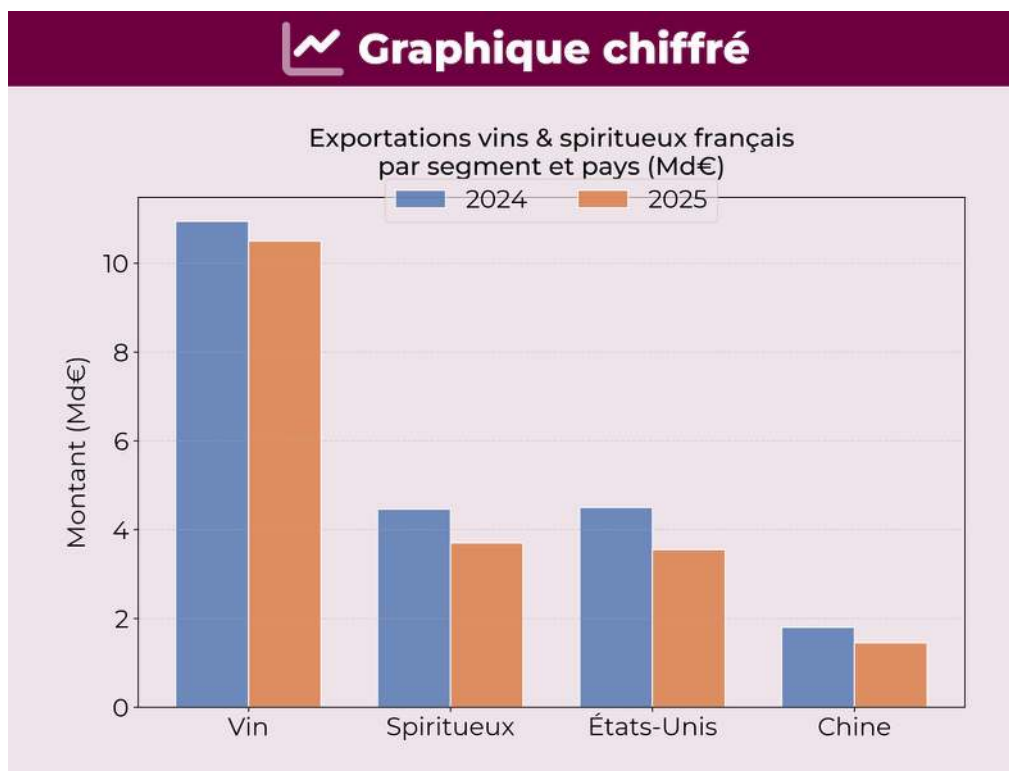
Après comptage, ajuste les fiches, documente casse ou anomalies, et archive les preuves. Le livrable est un **rapport d'inventaire** par référence avec quantités, écarts unitaires et financiers, plus pièces signées.

## Chapitre 5 : Analyser les écarts de stock

### 1. Quantifier et catégoriser les écarts :

#### Objectif et seuils :

L'objectif est d'évaluer rapidement si l'écart est anecdotique ou critique, et de fixer des seuils d'alerte. Par exemple, un écart supérieur à 3% sur une famille haute valeur mérite une enquête immédiate.



#### Méthode de calcul :

Calcule l'écart en quantité et en valeur. Écart quantité = stock théorique - stock physique. Valeur de l'écart = écart quantité × coût unitaire moyen. Fais ces calculs pour chaque référence, puis pour les familles.

#### Exemple d'analyse chiffrée :

Stock théorique 1 200 bouteilles, stock physique 1 140 bouteilles, écart = -60 bouteilles soit -5%. Coût unitaire moyen 8 €, perte estimée = 480 €.

### 2. Diagnostiquer les causes principales :

#### Catégories de causes :

Sépare les causes en erreurs de saisie, erreurs de valorisation, casse et détérioration, vols, ou écarts opérationnels dus aux mouvements internes. Cette catégorisation oriente immédiatement ton enquête terrain.

**Collecte d'informations :**

Regarde les bons de livraison, les sorties de cave, les tickets de service, et l'historique informatique. Vérifie aussi les dates de réception et les anomalies signalées par l'équipe lors des derniers 30 jours.

**Exemple d'investigation :**

Pour une référence présentant -10 bouteilles sur 100, tu retrouves 8 sorties non saisies sur 15 jours, et 2 bouteilles cassées non déclarées, ce qui explique l'écart principal.

| Cause possible           | Question à se poser                                                                           |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Erreur de saisie         | Les sorties récentes sont-elles toutes enregistrées dans le logiciel ?                        |
| Casse ou détérioration   | Le registre incidents mentionne-t-il des bris récents ?                                       |
| Vol                      | Y a-t-il des anomalies horaires, accès non autorisés ou caméra montrant des gestes suspects ? |
| Problème de valorisation | Le coût unitaire employé pour valoriser le stock correspond-il à la réalité d'achat ?         |

**Contrôles ciblés :**

Après identification de la cause probable, lance des contrôles ciblés sur les références concernées. Par exemple, fais un recourt physique sur 10 références à forte rotation, et vérifie les mouvements sur les 7 derniers jours.

**Astuce terrain :**

Quand tu fais une enquête, note l'heure et la personne qui a effectué le comptage et la saisie, ainsi tu diminues les zones d'ombre et tu identifies plus vite les erreurs humaines.

**3. Mettre en place des actions et suivre les résultats :****Plan d'action immédiat :**

Priorise actions sur les familles à forte valeur et forte rotation. Actions possibles, correction des saisies, formation courte de l'équipe, réparation des procédures de réception, et sécurisation physique de la cave.

**Indicateurs et fréquence :**

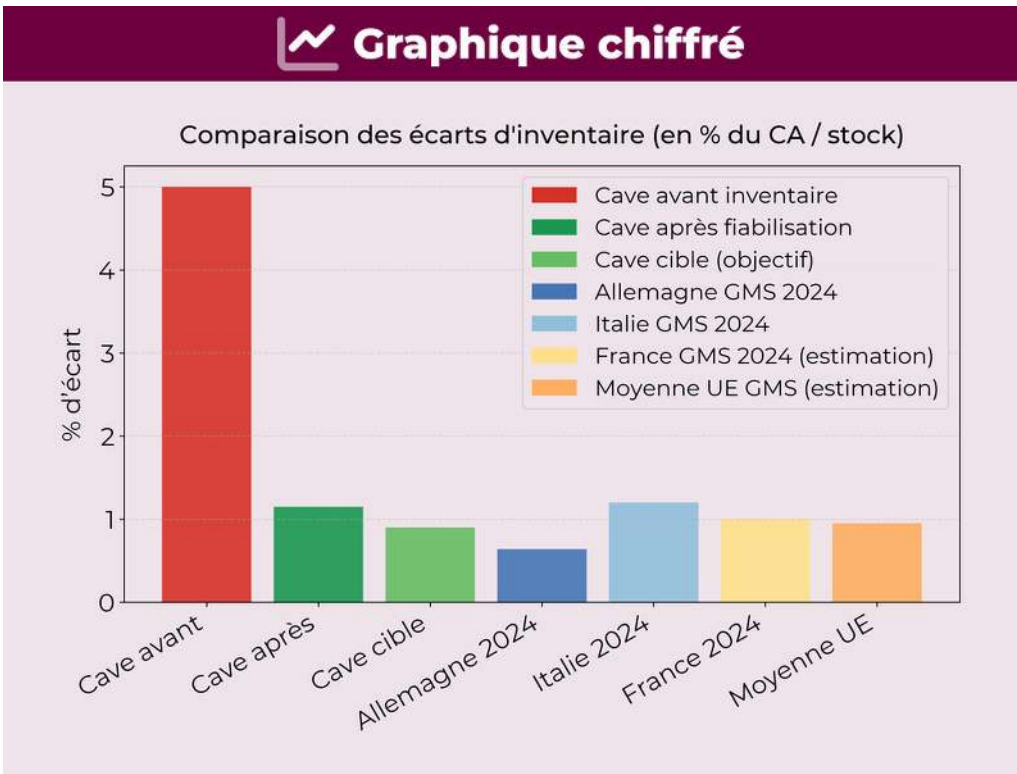
Fixe KPI simples, par exemple taux de différence en volume et en valeur par mois, nombre d'incidents signalés, et délai moyen de correction. Suis ces KPI toutes les 2 semaines pendant 3 mois pour mesurer l'effet des actions.

**Rôles et livrable attendu :**

Attribue qui enquête, qui corrige les écritures, et qui valide la clôture de l'analyse. Livrable attendu, rapport synthétique chiffré en 1 page, avec causes identifiées, actions prises, et économie ou réduction d'écarts prévue.

Exemple de mini cas concret :

Contexte : petite cave de restaurant, écart de -48 bouteilles sur 960 constaté après inventaire mensuel. Étapes : calcul de l'écart, contrôle des bons, recourt ciblé, vérification caméra. Résultat : 30 sorties non saisies, 10 bouteilles cassées non déclarées, 8 vols identifiés. Action : saisies rectifiées, affichage procédure, formation 1 heure pour l'équipe. Livrable : rapport d'une page indiquant une perte initiale de 48 bouteilles soit 5% pour une valeur de 8 € unitaire, perte corrigée à 11 bouteilles non récupérables, économie estimée 296 € sur le mois suivant.



Checklist opérationnelle :

| Tâche                                          | Fréquence                         | Responsable             |
|------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| Vérifier écarts > seuil 3% par famille         | Hebdomadaire                      | Chef de cave            |
| Relancer saisies non trouvées dans le logiciel | Tous les 7 jours                  | Responsable service     |
| Contrôler les incidents de casse               | Mensuel                           | Équipe cave             |
| Mettre à jour valeur unitaire                  | Après chaque livraison importante | Acheteur / chef de cave |

|                                       |                             |                   |
|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------|
| Rédiger rapport synthétique d'enquête | Après chaque écart critique | Enquêteur désigné |
|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------|

### Astuce de stagiaire :

Quand tu présentes ton rapport au responsable, apporte toujours le chiffrage en euros et en pourcentage, ça rend ton analyse plus crédible et actionnable.

## Ce qu'il faut retenir

Tu analyses les écarts de stock pour savoir vite s'ils sont mineurs ou critiques, en posant des **seuils d'alerte** (ex. 3% sur une famille à forte valeur).

- Calcule par référence puis par famille : écart quantité (théorique - physique) et **écart en valeur** (écart × coût unitaire moyen).
- Diagnostique les **causes probables** : saisies manquantes, valorisation, casse, vols, mouvements internes, en croisant BL, tickets, historique et incidents récents.
- Lance des contrôles ciblés (recount, mouvements sur 7 jours) et trace qui compte/saisit, avec l'heure.

Ensuite, mets un **plan d'action** sur les familles à forte rotation et suis des KPI simples (volume, valeur, incidents, délai de correction) toutes les 2 semaines. Formalise un rapport chiffré d'une page pour clôturer l'enquête et mesurer les gains.

# Supports de vente et carte des boissons

## Présentation de la matière :

Dans le **BP Sommelier**, cette matière conduit à l'épreuve « Commercialisation des vins et autres boissons » avec un **coefficient de 10**. En **CCF en 3 situations**, tu es évalué en continu, en examen final, c'est **pratique et oral, durée 1 h 35** avec 20 minutes de préparation.

Tu crées une **carte des vins** et autres boissons, avec **200 références minimum** françaises et **30 références étrangères**, et tu la mets à jour. J'ai vu un camarade se faire piéger, depuis je relis.

## Conseil :

Par semaine, fais 2 séances de 25 min, 1 pour classer tes familles, 1 pour vérifier stocks et prix.

Répète 10 min, accueil, questions, argumentaire, vente additionnelle, en français et en anglais. Note 5 objections, réponses prêtes.

Avant l'évaluation, prépare **2 exemplaires imprimés** et version numérique. Pour 3 animations, fais des fiches, contexte, objectif, résultat, puis propose un accord mets-boisson.

## Table des matières

|                                                              |                       |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Sélectionner les références .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Critères de sélection .....                               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Construire une gamme cohérente .....                      | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Rédiger une carte lisible .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Hiérarchie visuelle et typographie .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Organisation des catégories et parcours client .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Informations essentielles et éléments pratiques .....     | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Indiquer informations obligatoires ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Les mentions légales et prix .....                        | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Allergènes et informations santé .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Informations sur les vins et l'origine .....              | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Créer des supports numériques .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Concevoir une carte numérique .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Outils et formats pratiques .....                         | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Mise en ligne et maintenance .....                        | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Sélectionner les références

## 1. Critères de sélection :

### Objectif et public :

Avant tout, définis l'objectif de ta carte, le type de clientèle et le format du service, par exemple 40 couverts en bistronomie ou service à la carte en restaurant gastronomique.

### Types de références :

Choisis entre appellations, vins régionaux, vins naturels et vins locaux, en tenant compte de la notoriété, du prix d'achat et de la cohérence avec la cuisine proposée.

### Budget et marge :

Calcule un budget d'achat initial, par exemple 800 à 2 000 euros pour démarrer une petite carte, puis vise une marge brute commerciale entre 60 et 70 pour cent selon le positionnement.

### Disponibilité et logistique :

Vérifie les délais de livraison, les quantités minimales et la capacité de stockage, par exemple 30 bouteilles minimum pour une référence à forte rotation.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour une carte de 12 références, tu peux prévoir 6 rouges, 4 blancs, 1 rosé et 1 effervescent, en ajustant les volumes selon la saison et les ventes prévues.

| Élément                 | Description                                                    | Ordre de grandeur<br>prix achat |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Vin d'appellation       | Référence reconnue, rassure le client, exige budget plus élevé | 8 à 25 €                        |
| Vin régional ou IGP     | Bon rapport qualité prix, permet marge correcte                | 5 à 12 €                        |
| Vin du producteur local | Valeur ajoutée locale, rotation variable selon notoriété       | 6 à 15 €                        |

## 2. Construire une gamme cohérente :

### Équilibre et variété :

Compose une carte qui couvre les attentes basiques, mets des vins pour l'apéritif, des vins de garde et des vins légers, tout en restant simple et lisible pour le client.

### Fournisseurs et conditions :

Négocie les conditions, demande des remises sur volume et des délais de paiement, et garde 2 à 3 fournisseurs fiables pour éviter les ruptures de stock.

### Mise à jour et rotation :

Planifie une révision de la carte tous les 3 mois, ajuste 2 à 4 références par saison, et retire les produits qui tournent moins que 1 bouteille par semaine.

### Astuce de stage :

Lors de mon stage, j'ai remplacé 3 références lentes par 2 vins locaux performants, ce geste a augmenté la rotation de 25 pour cent en 6 semaines.

### Mini cas concret : sélection pour un bistro 40 couverts :

Contexte : Tu ouvres la carte pour un bistrot 40 couverts, déjeuner et dîner, budget d'achat initial 1 200 euros pour 12 références, objectif marge 65 pour cent.

### Étapes :

- Définir 12 références équilibrées,
- Calculer prix d'achat moyen 9 € et prix vente moyen 26 € par bouteille,
- Vérifier disponibilité et commander 24 bouteilles par référence en stock initial.

### Résultat attendu :

Attendre un taux de rotation moyen de 1 à 3 bouteilles par semaine et un chiffre d'affaires vin estimé à 9 360 euros la première année avec 65 pour cent de marge brute.

### Livrable :

Fiche produit d'une page par référence, incluant origine, cépage, prix d'achat, prix de vente, marge en pour cent et suggestions d'accords, plus une carte A4 imprimable.

| Action              | Pourquoi                     | Fréquence       |
|---------------------|------------------------------|-----------------|
| Vérifier stocks     | Évite rupture et surstock    | Hebdomadaire    |
| Analyser ventes     | Identifier références lentes | Mensuelle       |
| Renégocier tarifs   | Améliorer marge              | Trimestrielle   |
| Mettre à jour carte | Rester attractif             | Tous les 3 mois |

### Exemple de calcul de marge :

Si tu achètes une bouteille 8 € et que tu la vends 24 €, la marge brute est de 66 pour cent, soit un bon ratio pour un restaurant de gamme moyenne.

### Astuce pratique :

Fais des fiches produits standardisées, une page par référence, elles te feront gagner 30 minutes par semaine en gestion et elles servent aussi pour la formation de l'équipe.

## Ce qu'il faut retenir

Pour sélectionner tes vins, pars de ton concept : objectif, clientèle, format de service. Choisis des références cohérentes (appellations, IGP, local, naturel) et sécurise ton **budget d'achat initial** avec une **marge brute cible** autour de 60 à 70%.

- Contrôle **disponibilité et logistique** : délais, minima, stockage, volumes pour les références qui tournent.
- Construis une gamme simple et variée (apéritif, légers, garde) pour rester lisible.
- Garde 2 à 3 fournisseurs, négocie remises et délais, et surveille la rotation.
- Révise la carte tous les 3 mois et remplace les vins lents (moins d'1 bouteille/semaine).

Appuie-toi sur des fiches produits (1 page par vin) pour gagner du temps et former l'équipe. Avec un bon équilibre et un suivi régulier, tu limites les ruptures et tu boostes les ventes.

## Chapitre 2 : Rédiger une carte lisible

### 1. Hiérarchie visuelle et typographie :

#### Objectif et public :

Le but est que ton client trouve vite la boisson souhaitée, comprenne l'offre et accepte le prix. Garde en tête un temps de lecture cible de 15 secondes par page.

#### Choix des polices :

Privilégie 1 à 2 polices maximum, une pour les titres et une pour le corps. Les polices serif pour le classique, sans serif pour la modernité, évite les fantaisies illisibles.

#### Taille et espacement :

Pour une carte imprimée A4, vise 11 pts pour le corps et 13 pts pour les rubriques. Respecte un interligne autour de 1,2 pour faciliter la lecture à distance.

#### Exemple d'optimisation de la typographie :

Sur une carte d'une page, passer de 10 pts à 11 pts a réduit les questions clients de 20% lors d'une semaine de tests en salle.

| Élément      | Recommandation              | Mesure |
|--------------|-----------------------------|--------|
| Police titre | Sans serif ou serif lisible | 13 pts |
| Police corps | Sans serif neutre           | 11 pts |
| Interligne   | Aérer les blocs             | 1,2    |

### 2. Organisation des catégories et parcours client :

#### Plan simple :

Structure ta carte en 4 à 6 rubriques claires, par exemple apéritifs, vins blancs, vins rouges, rosés, bulles, digestifs. Limite les items à 10-20 par page pour éviter la surcharge.

#### Ordre logique :

Présente les boissons dans l'ordre de consommation, du plus léger au plus corsé. Les suggestions d'accords sont utiles, gardées courtes, une ligne maximum par référence.

#### Techniques d'ancrage et ventes additionnelles :

Place 2 à 3 "coups de cœur" encadrés visuellement pour guider la vente. Utilise un prix d'appel visible pour orienter la perception de la gamme.

#### Exemple d'organisation pratique :

Un bistrot de 40 couverts a réduit à 12 le nombre de références par page, ce qui a augmenté la vente de cocktails de 12% sur 1 mois.

**Astuce service :**

En formation, je demandais 15 minutes par changement de carte au début, maintenant une réunion de 30 minutes suffit pour expliquer la nouvelle hiérarchie.

| Catégorie   | Ordre conseillé | Nombre d'items |
|-------------|-----------------|----------------|
| Apéritifs   | 1               | 4-8            |
| Vins blancs | 2               | 6-10           |
| Vins rouges | 3               | 6-10           |

### 3. Informations essentielles et éléments pratiques :

**Prix et présentation :**

Aligne les prix à droite avec des leaders de points ou des tabulations claires. Affiche prix TTC, indique le format et la contenance pour chaque produit, par exemple 12 cl, 75 cl.

**Allergènes et mentions légales :**

Indique les allergènes et la présence de sulfites. Mets la mention obligatoire pour les boissons alcoolisées, et vérifie la conformité réglementaire avant chaque impression.

**Format et supports :**

Prévoyez une version imprimée A4 recto verso et un PDF léger pour le site. Limite-toi à 1 à 2 pages pour la carte boissons afin de rester lisible en service.

**Exemple de présentation de prix :**

Vin au verre 12 cl 6,50 € - Vin bouteille 75 cl 32,00 €. Cette clarté évite les questions et accélère la prise de commande.

**Mini cas concret :**

Contexte : bistrot 40 couverts, carte boissons sur 2 pages, ventes stagnantes. Étapes : audit 2 jours, réduction des références de 30% et refonte typographique en 3 jours.  
Résultat : hausse du taux d'upsell de 12% en 4 semaines.

Livrable attendu : un fichier PDF imprimable A4 recto verso, un fichier source modifiable, et un tableau CSV listant 1 nom, 1 contenance, 1 prix TTC par ligne.

**Erreur fréquente :**

Ne surcharge pas la carte avec des descriptions longues. Les clients lisent en diagonale, une phrase de 6 à 10 mots suffit pour un accord ou une note.

**Astuce de stage :**

Avant impression, teste la carte sur 3 clients différents et chronomètre le temps moyen de lecture. Si supérieur à 20 secondes, simplifie encore.

| Checklist opérationnelle | À vérifier                               |
|--------------------------|------------------------------------------|
| Lisibilité               | Police 11 pts minimum, interligne 1,2    |
| Cohérence                | Catégories logiques, 4 à 6 rubriques     |
| Prix                     | Prix TTC alignés, format indiqué         |
| Conformité               | Mentions légales et allergènes présentes |
| Test en salle            | Temps de lecture < 20 secondes           |

## Ce qu'il faut retenir

Ta carte doit se lire vite : vise un **temps de lecture court** (environ 15 s par page) grâce à une **hiérarchie visuelle claire**.

- Typo : 1 à 2 polices max, corps 11 pts, titres 13 pts, interligne 1,2.
- Structure : **rubriques 4 à 6**, 10 à 20 items par page, ordre du léger au corsé.
- Vente : 2 à 3 coups de cœur bien visibles et un prix d'appel pour ancrer la gamme.
- Infos : **prix TTC et contenances**, prix alignés, allergènes, sulfites et mentions légales.

Prévois un A4 recto verso et un PDF léger, idéalement en 1 à 2 pages. Teste sur 3 clients et simplifie si la lecture dépasse 20 s.

## Chapitre 3 : Indiquer informations obligatoires

### 1. Les mentions légales et prix :

#### Objectif :

Informer clairement le client sur le prix et les caractéristiques des boissons, éviter les litiges, et respecter les obligations d'affichage, c'est la base pour bien vendre et fidéliser la clientèle.

#### Éléments à afficher :

Affiche toujours le prix TTC, le format verre ou bouteille, la contenance en cl, et la présence d'allergènes ou d'alcool. La précision évite les réclamations et facilite le service.

#### Exemple d'affichage des prix :

Carte simple: Bordeaux rouge AOC, 75 cl, bouteille 28€, verre 7€. Note claire "Contient sulfites". Prix indiqués TTC sur chaque ligne pour éviter toute confusion.

| Élément                   | Exemple concret                                                   |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Prix TTC                  | Bouteille 75 cl 28€, verre 12 cl 7€, prix affichés TTC            |
| Format et contenance      | Indiquer verre, demi ou bouteille et la contenance en cl          |
| Allergènes                | Mention "Contient sulfites" ou symbole, ligne dédiée sur la carte |
| Degré alcoolique          | Indiquer le pourcentage pour les vins ou spiritueux si pertinent  |
| Appellation et producteur | Ex: Chablis AOC, domaine Dupont, millésime 2018                   |

### 2. Allergènes et informations santé :

#### Objectif et cadre réglementaire :

Tu dois informer sur la présence des 14 allergènes prévus par la réglementation européenne, y compris pour les boissons non préemballées, c'est une obligation pour le secteur de la restauration.

#### Comment présenter les allergènes ?

Privilégie un affichage clair, soit par pictogrammes, soit par une colonne "Allergènes" ou un code chiffré renvoyant à une légende. Le serveur doit pouvoir confirmer oralement si besoin.

#### Astuce stage :

Former l'équipe sur 10 minutes avant le service pour connaître les 5 boissons les plus demandées et leurs allergènes, ainsi le geste commercial est fluide et sûr.

### Exemple de signalétique allergènes :

Sur la ligne vin: "Sulfites". Pour cocktail: "Contient fruits à coque". Utilise un symbole simple et une légende en bas de carte pour les détails.

Anecdote: en stage je n'avais pas noté les sulfites, on a eu une réclamation, après correction le chef m'a remercié, j'ai compris l'importance du détail.

## 3. Informations sur les vins et l'origine :

### Information utile pour le client :

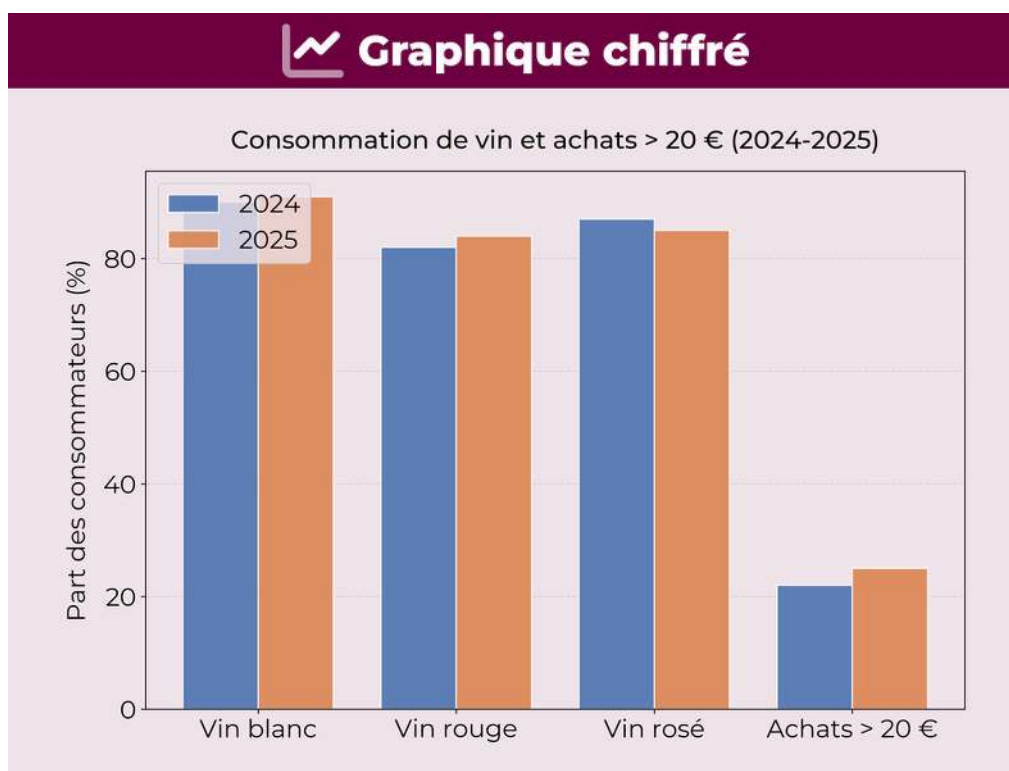
Sur la carte, indique l'appellation, le millésime, le producteur, le degré et la provenance. Ces indications rassurent le client et peuvent justifier un prix légèrement supérieur.

### Cas concret : élaboration d'une carte pour un événement :

Contexte: petit restaurant de 40 références prépare une carte spéciale pour un repas de groupe de 50 personnes, proposant 8 vins au verre et 20 bouteilles sélectionnées.

### Étapes :

Étapes: choisir 12 rouges, 8 blancs, vérifier allergènes, fixer prix TTC en ciblant marge de 70% sur les bouteilles, préparer PDF et impression.



- Sélectionner 20 références pertinentes
- Définir prix TTC pour bouteille et verre, marge visée 70%

- Rédiger mentions allergènes et contenance en cl, valider avec le chef
- Livrer 1 PDF A4 et imprimer 30 exemplaires pour le service

### Résultat et livrable attendu :

Résultat: carte opérationnelle en 3 jours, meilleure lisibilité, service réduit le temps de prise de commande de 30%, livrable: un PDF A4 et 30 cartes imprimées prêtes pour l'événement.

| Action                     | Vérifier                                                   |
|----------------------------|------------------------------------------------------------|
| Afficher prix TTC          | Prix visibles par ligne et clairs pour le client           |
| Signaler allergènes        | Code, pictogramme ou mention directe                       |
| Vérifier lisibilité        | Police lisible à 30 cm, contraste suffisant                |
| Mettre à jour les mentions | Actualiser après changement de fournisseur ou de millésime |
| Former l'équipe            | Brief de 10 minutes avant le service                       |

## Ce qu'il faut retenir

Pour éviter les litiges et mieux vendre, tu dois afficher des infos complètes et lisibles sur ta carte : **prix TTC affiché**, caractéristiques des boissons et mentions santé.

- Indique **format et contenance** (verre ou bouteille, cl), et le degré alcoolique si pertinent.
- Signale les **14 allergènes européens** (pictos, colonne, code + légende) et sois capable de confirmer à l'oral.
- Pour les vins, précise **appellation et millésime**, producteur et origine, et mets à jour après changement de fournisseur.

Un brief de 10 minutes avec l'équipe avant le service sécurise les réponses et fluidifie la prise de commande. Une carte claire rassure le client et te fait gagner du temps.

## Chapitre 4 : Créer des supports numériques

### 1. Concevoir une carte numérique :

#### Objectif et public :

Définis d'abord l'objectif de ton support, informer ou vendre, et le public, clientèle locale ou touristes. Cela guide le ton, le vocabulaire et la structure de la carte numérique.

#### Format et ergonomie :

Privilégie un affichage responsive, lisible sur smartphone et tablette, avec polices lisibles à 14-16 px et contrastes nets. L'utilisateur doit accéder à la carte en moins de 5 secondes.

#### Contenu et priorités :

Affiche l'essentiel en premier, prix, format, température de service pour les vins, et quelques photos si utile. Limite les images lourdes pour garder un chargement rapide.

#### Exemple d'optimisation d'une carte pour mobile :

Tu crées une version allégée de 1 page, images 800 px, PDF à 800 Ko, navigation par ancres pour accéder aux sections vin, bière et boissons sans alcool.

### 2. Outils et formats pratiques :

#### Choisir l'outil :

Utilise Canva ou Google Slides pour une création rapide, ou WordPress si tu veux une page intégrée. Canva permet d'exporter en PDF optimisé et en image pour QR code.

#### Export et taille des fichiers :

Exporte pour écran : images en 72 dpi, largeur 1 500 px maximum, PDF optimisé sous 2 Mo. Garde des masters en 300 dpi pour impressions éventuelles.

#### Qr code et intégrations :

Génère un QR code PNG 500x500 px lié à l'URL ou au PDF. Mets le QR sur la table et sur la vitrine, teste sur 3 modèles de smartphone pour vérifier l'accès immédiat.

#### Astuce outil :

Pour gagner 10 à 20 minutes, prépare une template réutilisable avec zones texte et images, ainsi tu changes prix et ajouts sans refaire toute la mise en page.

| Outil         | Usage principal                    | Coût indicatif            |
|---------------|------------------------------------|---------------------------|
| Canva         | Création rapide de PDF et images   | Gratuit ou 12 €/mois      |
| WordPress     | Page intégrée, gestion de versions | Hébergement 5 à 20 €/mois |
| Générateur QR | Création de QR code PNG/SVG        | Souvent gratuit           |

### 3. Mise en ligne et maintenance :

#### Hébergement et accès :

Choisis un hébergement fiable qui garantit un temps de disponibilité élevé.  
Hébergements bon marché existent, vérifie le backup et la vitesse de chargement avant publication.

#### Suivi et analytics :

Ajoute Google Analytics ou un outil simple pour mesurer les visites, pages vues et taux de rebond. Vise 30 à 60 visites par semaine pour évaluer l'intérêt et ajuster la carte.

#### Organisation des mises à jour :

Mets en place un processus clair, qui précise qui met à jour la carte, quand et comment.  
Planifie une révision mensuelle et une mise à jour immédiate pour toute modification de prix.

#### Exemple de cas concret :

Un bistrot implémente une carte QR en 2 heures, réduit l'impression à 1 sortie trimestrielle, et publie un PDF de 1,2 Mo. Résultat, mise à jour des prix en 30 minutes au lieu d'une journée complète. Livrable attendu : PDF web 1,2 Mo, QR code PNG 500x500 px, fichier source modifiable.

#### Mini cas concret métier :

Contexte : un bar à vin de 60 couverts veut digitaliser sa carte pour accélérer le service et diminuer les impressions. Étapes : audit 1 heure, création template 3 heures, tests 1 heure, mise en ligne 30 minutes. Résultat : gains de temps de 40% sur les changements de carte, économie de 80% sur les impressions annuelles. Livrable : page web responsive, PDF optimisé 900 Ko, QR code imprimé en 20 exemplaires.

#### Exemple d'implémentation rapide :

Lors d'un stage, j'ai préparé une carte QR en 4 heures, avec images réduites et menu en une page, ce qui a permis au service de gagner en fluidité dès le lendemain.

| Checklist opérationnelle   | Action                                          |
|----------------------------|-------------------------------------------------|
| Vérifier les images        | 800 à 1 500 px, 72 dpi, compressées sous 200 Ko |
| Tester le QR               | Scanner sur 3 téléphones différents             |
| Contrôler le PDF           | Taille < 2 Mo, lecture en 5 secondes            |
| Planifier les mises à jour | Révision mensuelle et procédure d'urgence       |
| Sauvegarder                | Archive des versions, au moins 3 dernières      |

#### Astuce de stage :

Quand le service est chargé, privilégie une version texte simple, plus rapide à charger, et conserve la belle version visuelle pour les heures creuses.

## Ce qu'il faut retenir

Définis ton **objectif et public** pour choisir le bon ton. Conçois une **carte mobile responsive** : lisible (14-16 px), contrastée, et accessible en moins de 5 secondes, avec l'essentiel en premier.

- Choisis l'outil selon ton besoin : Canva/Slides pour aller vite, WordPress pour une page intégrée, et prépare une template réutilisable.
- Optimise l'export : images 72 dpi (800 à 1 500 px) et **PDF léger sous 2 Mo**, garde un master 300 dpi.
- Crée un QR code 500x500 px, teste sur 3 téléphones, et mesure l'usage avec un outil d'analytics.

Assure un hébergement fiable, conserve des sauvegardes, et mets un **processus de mise à jour** (révision mensuelle, prix corrigés immédiatement). Si le service est chargé, privilégie une version texte plus rapide à charger.

# Réglementation et consommation responsable

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, « **Réglementation et consommation responsable** » t'apprend à vendre et servir l'alcool sans te mettre en danger: règles des débits de boissons, protection des mineurs, et **attitude responsable** face à l'ivresse.

Cette matière est surtout mobilisée dans l'épreuve **Commercialisation des vins** et autres boissons, avec un **coefficient 10**. En CCF, tu passes **3 situations** sur le cycle, dont 1 au 2e semestre de l'année terminale, en ponctuel c'est pratique et oral, **1 h 35**.

J'ai vu un camarade se faire recadrer pour une vente mal gérée, ça m'a marqué, tu dois savoir **dire non** avec calme.

## Conseil :

Planifie 2 séances par semaine de 20 minutes, avec des **mini-cas concrets**. Prépare des phrases simples à dire:

- Demander une pièce d'identité
- Proposer de l'eau
- Refuser une vente

Le **piège fréquent**, c'est de réciter la règle sans l'appliquer. À l'oral, relie toujours la loi à une action, et fais 10 minutes de veille le dimanche, tu gagneras en assurance.

## Table des matières

|                                                           |                       |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Règles des débits de boissons .....   | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Les autorisations et licences .....                    | <a href="#">Aller</a> |
| 2. La responsabilité et prévention .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Bonnes pratiques d'hygiène .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Hygiène personnelle et gestes barrières .....          | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Nettoyage des verres et matériels .....                | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Stockage, manipulation et gestion des déchets .....    | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Consommation responsable .....        | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Mettre en œuvre un service responsable .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Informer et prévenir les risques liés à l'alcool ..... | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Achats et approvisionnement durables .....             | <a href="#">Aller</a> |

# Chapitre 1 : Règles des débits de boissons

## 1. Les autorisations et licences :

### Autorisation de vente et licences :

Pour vendre des boissons alcoolisées, il faut une licence. On distingue 2 licences principales, licence III et licence IV, ainsi que la licence restaurant selon l'activité et le type de service.

### Permis d'exploitation et formation :

Le permis d'exploitation est obligatoire pour le dirigeant ou le responsable. Il comprend une formation initiale d'environ 20 heures et des modules pratiques sur la prévention et la gestion des risques.

### Astuce pratique :

Pendant ton stage, note la date de ta formation et scanne le certificat, ça t'évitera 30 minutes perdues quand la mairie ou l'assurance demandent le document.

### Affichages et documents obligatoires :

Affiche la licence et les horaires d'ouverture bien visibles à l'entrée. Conserve aussi le registre des incidents, les attestations de formation et la copie du permis d'exploitation pour contrôle administratif.

| Licence     | Usage                                                 | Remarque                            |
|-------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Licence III | Boissons fermentées et fermentées distillées limitées | Souvent pour restaurants            |
| Licence IV  | Tous types d'alcools servis sur place                 | Nécessaire pour bars à vins et bars |

## 2. La responsabilité et prévention :

### Contrôle de l'âge :

D'après le ministère de la Santé, la vente d'alcool est interdite aux mineurs de moins de 18 ans. Demande toujours une pièce d'identité en cas de doute et note la date et l'heure du refus si besoin.

### Refus de servir une personne ivre :

Tu dois refuser de servir une personne manifestement ivre, pour la sécurité de tous. Explique calmement le refus et propose une boisson non alcoolisée ou un taxi pour limiter les risques.

### Exemple d'intervention sur un client ivre :

Lors d'une soirée, un client très ivre a été pris en charge, sécurité appelée et taxi demandé, incident noté dans le registre. Résultat, pas d'agression et rapport conservé pour la direction.

### Promotion responsable et publicité :

Évite les promotions incitant à la consommation excessive, c'est important pour ta responsabilité civile et pour l'image de l'établissement. Favorise des offres sur les accords mets et vins plutôt que sur la quantité.

### Mini cas concret :

Contexte: ouverture d'un bar à vins de 30 m2, 40 couverts, objectif obtenir licence IV et organiser 2 soirées par semaine en respectant la réglementation.

- Étapes: formation initiale d'environ 20 heures, dépôt du dossier en mairie, affichage de la licence et procédures d'identification en place.
- Résultat: obtention de la licence en 10 semaines, mise en place du registre des incidents et consignes pour les salariés.
- Livrable attendu: dossier complet signé, copie du permis d'exploitation scannée et registre opérationnel avec au moins 1 mois d'entries.

| Élément                 | Action rapide                                                      |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Affichage de la licence | Afficher la licence à l'entrée et conserver une copie papier       |
| Contrôle d'âge          | Demander une pièce pour toute personne paraissant mineure          |
| Registre des incidents  | Tenir un registre clair, daté et signé pour chaque incident        |
| Formation du personnel  | Planifier une formation initiale et un rappel annuel pour l'équipe |

## Ce qu'il faut retenir

Pour vendre de l'alcool, tu dois être en règle sur les licences, la formation et les preuves à montrer en cas de contrôle. La prévention (mineurs, ivresse, pubs) fait partie de ta responsabilité.

- Choisis la **licence III ou IV** (ou licence restaurant) selon ton activité et les alcools servis.
- Obtiens le **permis d'exploitation** via une formation d'environ 20 h, puis scanne et conserve le certificat.
- Assure les affichages et le **registre des incidents** (licence, horaires, attestations, refus datés).

- Applique le **contrôle de l'âge** et le refus de servir une personne ivre, avec solution (soft, taxi) et une promo responsable.

Si tu anticipes les documents et standardises les procédures, tu gagnes du temps et tu réduis les risques juridiques. Mets des consignes claires à l'équipe et note tout incident.

## Chapitre 2 : Bonnes pratiques d'hygiène

### 1. Hygiène personnelle et gestes barrières :

#### Objectif :

Protéger la santé des clients et de l'équipe en limitant la transmission de microbes, tout en préservant la qualité du vin lors du service par des gestes simples et réguliers.

#### Bonnes pratiques :

- Se laver les mains pendant 20 secondes avec savon avant et après chaque service, selon le ministère de la Santé.
- Porter des ongles courts et propres, éviter bijoux imposants et parfum fort qui masquent l'arôme du vin.
- Utiliser un gel hydroalcoolique à 60 à 70% d'alcool si l'eau n'est pas disponible.

#### Contrôles et fréquence :

Vérifie quotidiennement savon, essuie-mains et gel dans chaque poste, fais un point hygiène hebdomadaire avec ton tuteur et note les anomalies dans le registre.

#### Exemple d'hygiène personnelle :

Avant chaque service, un élève contrôle sa coupe d'ongles, désinfecte ses mains, et remplit le distributeur de savon, procédure qui prend moins de 5 minutes mais évite des incidents sanitaires.

### 2. Nettoyage des verres et matériels :

#### Objectif :

Garantir que chaque verre libère les arômes du vin sans odeur résiduelle, et éviter les contaminations entre millésimes ou cépages par un matériel propre et sans film.

#### Méthode et températures :

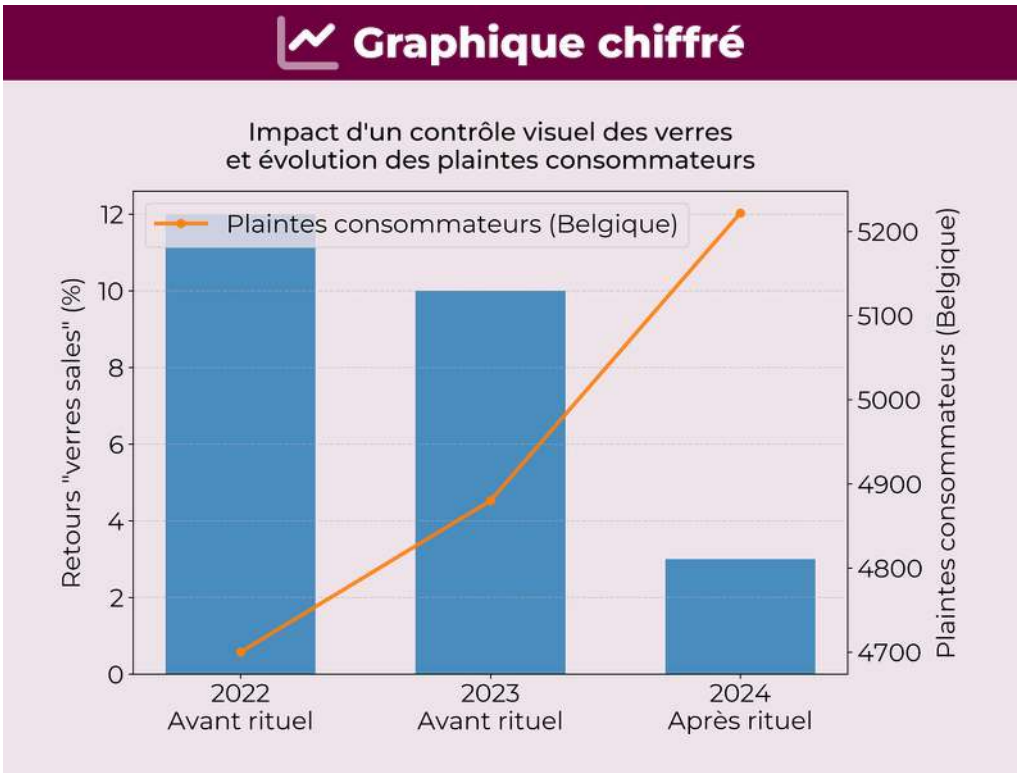
- Privilégie la laveuse professionnelle, cycle avec rinçage à 82°C pour une désinfection efficace.
- Pour les verres fins ou en cristal, lave-les à la main avec eau tiède, produit neutre et laisse-les sécher à l'air sur un chiffon propre.
- Rince à l'eau chaude adaptée, évite l'essuyage systématique avec un torchon sale.

#### Maintenance et vérification :

Nettoie les filtres et les bras de lavage chaque jour, décaille la machine toutes les 2 à 4 semaines selon dureté de l'eau, et conserve un registre mensuel d'entretien.

#### Exemple de nettoyage des verres :

Dans un restaurant de 50 couverts, l'équipe a réduit de 70% les retours pour verres sales en appliquant un rituel de contrôle visuel avant chaque service, vérifiable en moins de 10 secondes par couvert.



| Tâche                         | Fréquence                            | Responsable                     | Indicateur                                 |
|-------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|
| Contrôle du savon et gel      | Quotidien                            | Chef de rang                    | Présence et quantité suffisante            |
| Entretien lave-verres         | Quotidien, détartrage 2 à 4 semaines | Plongeur / responsable matériel | Température de rinçage et filtre propre    |
| Contrôle visuel des verres    | À chaque service                     | Service en salle                | Taux de retours inférieur à 5%             |
| Vérification température cave | Journalier                           | Sommelier / remplaçant          | Température stable $\pm 1^{\circ}\text{C}$ |

3. Stockage, manipulation et gestion des déchets :

**Objectif :**  
Assurer la conservation optimale des bouteilles, éviter altérations et contamination, et maintenir une zone de travail saine pour le service et la dégustation.

**Bonnes pratiques de stockage :**

- Garde la cave entre 10 et 14°C et humidité 60 à 70% pour préserver bouchons et étiquettes.
- Range les bouteilles à l'horizontale pour vins bouchés et sépare les vins ouverts dans une zone dédiée au service.
- Étiquette clairement les produits ouverts avec date et quantité restante, jette ou consigne après 3 à 5 jours selon produit.

#### **Gestion des déchets et nuisibles :**

Vide les poubelles alimentaires chaque jour, utilise containers fermés, passe des pièges collants et planifie un contrat de dératisation tous les 3 mois pour prévenir infestations.

#### **Exemple de gestion des déchets :**

Un établissement a réduit les nuisances en passant à 2 vidages journaliers et en signant un contrat trimestriel, entraînant une baisse de 90% des observations d'insectes en 1 mois.

#### **Cas concret :**

Contexte, un bistrot de 60 couverts souffrait de retours clients pour verres mal rincés et odeurs en cave, impactant 12% des services sur 1 mois.

#### **Étapes :**

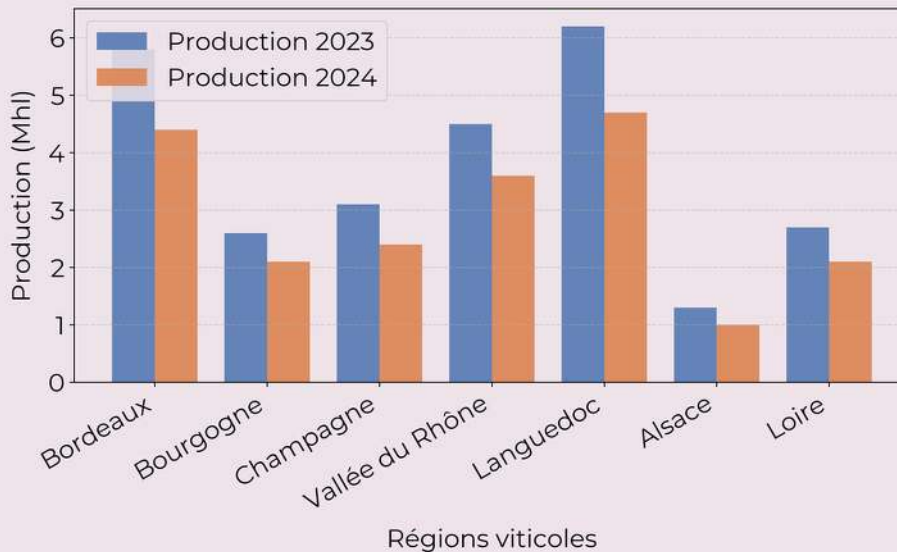
- Audit initial sur 7 jours, calcul des points critiques et mise en place d'un protocole de lavage et contrôle.
- Formation de 3 employés sur les nouvelles procédures, mise en place d'un registre quotidien et suivi hebdomadaire.
- Contrat de maintenance machine signé pour interventions mensuelles.

#### **Résultat et livrable attendu :**

Après 30 jours, réduction des retours liés au matériel de 80%, température cave stabilisée à  $\pm 1^\circ\text{C}$ . Livrable : procédure imprimée en 1 page, registre journalier avec 30 lignes, et plan d'entretien mensuel.

## Graphique chiffré

Production viticole par région  
France 2023 vs 2024 (Mhl)



### Astuce terrain :

Place un miroir près de la plonge pour que tu puisses vérifier rapidement l'absence de traces sur les verres, c'est un geste simple qui sauve beaucoup de services.

## i Ce qu'il faut retenir

Ton objectif est de protéger clients et équipe, et de préserver les arômes du vin grâce à des routines simples et contrôlées.

- Applique des **gestes barrières rigoureux** : mains 20 s avant et après service, ongles courts, pas de parfum fort, gel 60 à 70% si besoin.
- Assure des verres neutres : laveuse pro avec **rinçage à 82°C** ou lavage doux à la main, puis contrôle visuel systématique.
- Gère cave et déchets : **cave stable 10-14°C**, ouverts étiquetés et datés, poubelles vidées chaque jour, prévention nuisibles.

Note les anomalies et tiens un **registre d'entretien** (quotidien, hebdo, mensuel). Ces vérifications rapides évitent retours clients, contaminations et pertes de qualité au service.

## Chapitre 3 : Consommation responsable

### 1. Mettre en œuvre un service responsable :

#### Objectifs pratiques :

Tu dois viser la sécurité des clients, réduire le gaspillage et préserver l'image du lieu en adaptant le service et les portions à la clientèle et au contexte de la salle.

#### Matières et pratiques :

Choisis des verres adaptés, contrôle la température de service et privilégie les bouteilles operculées quand c'est pertinent pour limiter l'oxydation et les pertes lors d'un service long.

#### Gestion des portions :

Définis des contenances standard pour le verre (ex. 100 ml, 125 ml, 150 ml) afin d'uniformiser la vente, maîtriser les coûts et faciliter la traçabilité des consommations en salle.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Dans un bistrot de 50 couverts, en passant de verres 150 ml à 125 ml, on réduit la consommation de vin servie de 17%, ce qui diminue les coûts d'achat sans dégrader l'expérience client.

#### Astuce service :

Utilise un doseur ou une balance pendant la formation, 2 séances de 2 heures suffisent pour que l'équipe maîtrise les portions et évite les écarts de service.

### 2. Informer et prévenir les risques liés à l'alcool :

#### Réglementation et affichage :

Affiche les mentions obligatoires, informe sur les horaires de vente et veille à la signalisation des risques pour les femmes enceintes et les mineurs, conformément aux règles locales.

#### Repérer les signes d'alcoolisation :

Apprends à reconnaître l'ivresse manifeste, la perte d'équilibre et le comportement agressif pour agir rapidement, refuser le service et protéger la sécurité du client et de l'équipe.

#### Communication avec le client :

Adopte un discours clair et bienveillant, propose des alternatives sans alcool et note les refus de service si nécessaire, tout en gardant un ton professionnel et non stigmatisant.

#### Exemple de prévention :

D'après le ministère de la Santé, environ 10% des adultes présentent une consommation à risque, donc propose toujours une alternative sans alcool sur la carte et forme l'équipe à l'argumentation.

### 3. Achats et approvisionnement durables :

#### Sélection des fournisseurs :

Privilégie fournisseurs locaux et pratiques durables, compare prix et trajets, négocie formats économiques et petites références pour limiter les invendus et améliorer la traçabilité des produits.

#### Réduction des pertes et stockage :

Organise ton cellier par FIFO, limite les ouvertures inutiles et mesure pertes mensuelles en pourcentage, un objectif réaliste est de réduire les pertes de 15% à 5% en 3 mois.

#### Prix, marge et responsabilité :

Calcule la marge sur chaque référence en intégrant coûts d'achat, pertes et service, ajuste les prix pour encourager les formats responsables et maintenir la rentabilité du point de vente.

#### Exemple de fiche portion et coût :

Un verre à 125 ml à prix de revient 0,90 euros vendu 6 euros donne une marge brute de 5,10 euros. Adapte ces chiffres selon ton établissement et ta carte.

| Portion        | Volume (ml) | Coût moyen par portion | Objectif marge |
|----------------|-------------|------------------------|----------------|
| Verre court    | 100         | 0,70 €                 | +80%           |
| Verre standard | 125         | 0,90 €                 | +80%           |
| Verre long     | 150         | 1,10 €                 | +75%           |

#### Mini cas concret :

Contexte :

Un restaurant de 60 couverts constatait 12% de perte sur le département vin, soit 300 € mensuels de perte directe sur achats. Objectif réduire cette perte à 4% en 3 mois.

#### Étapes :

- Audit de 2 semaines des ouvertures et portions
- Formation 2 x 2 heures de l'équipe au service et aux portions
- Renégociation de 10 références avec fournisseurs locaux pour formats plus adaptés
- Mise en place d'un suivi mensuel des pertes

#### Résultat :

Au bout de 3 mois, la perte est descendue à 4%, économisant 180 € par mois, soit 2 160 € par an. La marge globale vin a augmenté de 2 points.

#### **Livrable attendu :**

Un rapport de 3 pages indiquant : audit initial, actions menées, tableau des pertes mensuelles chiffrées, et une nouvelle fiche de portion par référence appliquée en service.

#### **Check-list opérationnelle :**

Utilise cette check-list avant chaque service :

| Élément         | Question à se poser                                             |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------|
| Stock essentiel | As-tu vérifié les dates et l'état des bouteilles ouvertes ?     |
| Portions        | Les verres et doseurs sont-ils prêts et calibrés ?              |
| Alternatives    | Proposes-tu des options sans alcool visibles sur la carte ?     |
| Prévention      | L'équipe connaît-elle la procédure en cas d'ivresse manifeste ? |

#### **Astuce stage :**

Lors de ton stage, note 5 erreurs fréquentes observées et propose 2 actions concrètes au chef, cela montrera ton esprit critique et apporte une valeur immédiate à l'équipe.

### **Ce qu'il faut retenir**

Pour une **service responsable**, tu sécurises les clients, réduis le gaspillage et protèges l'image du lieu en adaptant verres, températures et durées d'ouverture.

- Standardise la **gestion des portions** (100, 125, 150 ml), forme l'équipe avec doseur ou balance, et limite l'oxydation (bouteilles operculées si besoin).
- Assure la **prévention des risques** : affichages obligatoires, repérage de l'ivresse, refus de service et alternatives sans alcool.
- Renforce l'**approvisionnement durable** : fournisseurs locaux, formats adaptés, FIFO, suivi mensuel des pertes et calcul des marges par référence.

Mesure tes pertes, ajuste tes prix et utilise une check-list avant chaque service. En stage, repère des erreurs récurrentes et propose des actions concrètes pour gagner vite en qualité et en rentabilité.

# Management d'équipe et performance commerciale

## Présentation de la matière :

En BP Sommelier, **Management d'équipe** et **performance commerciale** conduit à l'épreuve **Gestion des équipes** et de l'activité, notée avec un **coefficient 5**. Le plus souvent, tu es évalué en **CCF** pendant l'année. En ponctuel, c'est un **oral de 30 minutes**, avec **10 minutes** de présentation et 20 de questions, à partir d'un **dossier de 5 à 15 pages**.

Tu bosses le concret: Recrutement, plannings, répartition des tâches, correction des écarts, fixation des prix, analyse des ventes, actions pour fidéliser, mesure de la satisfaction client.

J'ai vu un ami décoller le jour où il a mis 3 chiffres de vente dans son exemple, tout devenait logique.

## Conseil :

Construis ton dossier comme une preuve de terrain, avec 5 travaux vraiment différents, et garde des traces simples, mails, plannings, mini tableau de ventes. Entraîne ton pitch pour tenir **10 minutes** sans te perdre, puis fais-toi cuisiner 2 fois par semaine.

Planifie 3 séances de 30 minutes par semaine sur 2 ans, c'est réaliste. Piège classique: Raconter sans analyser. À chaque exemple, ajoute 1 cause, 1 action, 1 résultat chiffré, et termine toujours par une leçon pro.

## Table des matières

|                                                             |                       |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Chapitre 1 :</b> Participer au recrutement .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Préparer le recrutement .....                            | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Conduire la sélection et l'entretien .....               | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 2 :</b> Organiser plannings et tâches .....     | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Planifier les services et les tâches .....               | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Répartir les rôles et gérer les imprévus .....           | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Suivre la performance et améliorer l'organisation .....  | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 3 :</b> Animer et former l'équipe .....         | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Animer l'équipe au quotidien .....                       | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Former efficacement le personnel .....                   | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Évaluer, motiver et faire évoluer ton équipe .....       | <a href="#">Aller</a> |
| <b>Chapitre 4 :</b> Fixer les prix (TVA, ratios) .....      | <a href="#">Aller</a> |
| 1. Comprendre la tva et son incidence sur le prix .....     | <a href="#">Aller</a> |
| 2. Utiliser les ratios et les marges .....                  | <a href="#">Aller</a> |
| 3. Stratégies de tarification en restauration et cave ..... | <a href="#">Aller</a> |

|                                                          |                              |
|----------------------------------------------------------|------------------------------|
| <b>Chapitre 5 : Analyser ventes et marges .....</b>      | <b><a href="#">Aller</a></b> |
| 1. Analyser les ventes par période et produit .....      | <a href="#">Aller</a>        |
| 2. Calculer et interpréter les marges .....              | <a href="#">Aller</a>        |
| 3. Actions pour améliorer et suivre la performance ..... | <a href="#">Aller</a>        |

# Chapitre 1 : Participer au recrutement

## 1. Préparer le recrutement :

### Objectif et public :

Ton objectif est d'aider à choisir un candidat qui s'intègre dans l'équipe et assure le service en salle, tout en respectant le budget et les besoins du restaurant.

### Profil et compétences recherchées :

Pour un poste en salle, privilégie la polyvalence, l'aisance relationnelle, la vitesse d'exécution et la connaissance des vins, surtout si tu dois former des stagiaires.

### Annonce et diffusion :

Rédige une annonce concise, indique les horaires, la rémunération approximative et les compétences attendues, poste en CDD ou CDI et modalités de candidature. Une fois, j'ai recruté sans test, grosse erreur.

### Exemple d'annonce :

Recherche commis de salle 35 heures, travail soir et weekend, salaire brut 1 800 euros, connaissances en vins appréciées, débutants acceptés si motivés et disponibles.

## 2. Conduire la sélection et l'entretien :

### Pré-sélection des CV :

Trie les CV en fonction de l'expérience en restauration, de la stabilité des emplois précédents et des compétences en service, vise à garder 3 à 6 candidats pour entretien.

### Conduire l'entretien :

Prépare 8 à 10 questions, commence par briser la glace, évalue les motivations, le comportement face au stress et la culture du vin du candidat.

### Tests pratiques :

Fais réaliser un parcours service chronométré de 10 minutes et une mise en bouteille, note la clarté, la vitesse et la qualité du geste.

### Rappels légaux :

Vérifie toujours l'autorisation de travail, les contrats et la déclaration à l'administration, respect des temps de travail et du salaire minimum en vigueur.

### Exemple d'entretien :

Tu poses une question situationnelle: comment gérer une table pressée lors d'un service complet, écoute la réponse et évalue le plan d'action en 3 étapes.

### Mini cas concret :

Contexte: bistrot de 30 couverts, besoin d'un commis en renfort pour 1 saison, budget salaire 1 900 euros brut mensuel, début septembre.

Étapes: diffusion 10 jours, tri 40 CV, entretiens avec 5 candidats, test pratique 10 minutes, embauche d'un candidat après 7 jours, livrable: fiche candidat et contrat.

| Élément          | Action                                                   | Durée estimée           |
|------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------|
| Annonce          | Publier sur réseau local et site emploi                  | 10 jours                |
| Tri CV           | Sélectionner 40 CV puis garder 3 à 6                     | 2 jours                 |
| Entretiens       | 30 minutes par candidat, noter sur grille 10 critères    | 3 heures                |
| Test pratique    | Parcours service 10 minutes, mise en bouteille 5 minutes | 15 minutes par candidat |
| Sélection finale | Entretien final et vérification références               | 7 jours                 |

## Ce qu'il faut retenir

Tu participes au recrutement pour trouver quelqu'un qui s'intègre à l'équipe, tient le service en salle et respecte le budget. Cible un **profil polyvalent en salle** avec aisance relationnelle, rapidité et, si possible, culture vin.

- Rédige une annonce claire (horaires, rémunération, CDD/CDI, compétences, candidature) et diffuse-la sur les bons canaux.
- Fais une pré-sélection: stabilité, expérience resto, compétences; garde 3 à 6 candidats.
- Mène un entretien structuré avec **questions d'entretien ciblées** (motivation, stress, vin) et ajoute des **tests pratiques chronométrés**.
- Assure les vérifications légales: autorisation de travail, contrat, déclaration, temps de travail, SMIC.

Combine entretien et test pour éviter les erreurs de casting. Documente ta décision (fiche candidat) et sécurise l'embauche avec des contrôles simples mais systématiques.

## Chapitre 2 : Organiser plannings et tâches

### 1. Planifier les services et les tâches :

#### Objectif et contraintes :

Le but est d'assurer la présence de l'équipe aux moments clés, respecter les horaires légaux et limiter les heures supplémentaires. Pense à la saisonnalité, aux événements et aux arrivées de touristes.

#### Méthode simple :

Commence par établir la fréquence des services hebdomadaires, puis liste les tâches quotidiennes et assigne un responsable par tâche. Utilise une grille hebdomadaire et une feuille de suivi des heures.

#### Outils et modèles :

Un simple tableau Excel ou Google Sheets suffit, avec colonnes pour jour, poste, horaire, responsable et durée. Prévois 1 colonne pour les remarques et 1 pour la validation du manager.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour un restaurant de 40 couverts, j'ai planifié 12 services par semaine avec 3 sommeliers en rotation. Résultat, 20% de temps de préparation en moins et zéro doublon d'affectation sur 4 semaines.

### 2. Répartir les rôles et gérer les imprévus :

#### Répartition des tâches :

Décris chaque tâche clairement, par exemple accueil clients, service vins, réassort, inventaire. Donne une durée estimée pour chaque tâche, ainsi chacun sait ce qu'il doit faire en 1 service.

#### Gestion des absences et remplacements :

Prépare un fichier avec 3 remplaçants possibles et leurs compétences. Privilégie des équipes compatibles pour réduire le temps d'adaptation à 1 à 2 jours maximum.

#### Communiquer les changements :

Envoie le planning définitif au moins 7 jours avant la semaine de service. Utilise un message court par chat d'équipe et affiche le planning papier en salle pour éviter les malentendus.

#### Exemple de cas concret :

Contexte : petit hôtel-restaurant avec 2 sommeliers et 1 apprenti, 7 jours d'ouverture.

Étapes : recensement des compétences, création d'un planning hebdomadaire, ajout d'un remplaçant freelance.

### Résultat et livrable attendu :

Réduction de 30% des appels de dernière minute en 4 semaines, maintien des heures supplémentaires sous 5 heures par semaine, livrable : fichier Excel planning final et fiche de poste individuelle.

## 3. Suivre la performance et améliorer l'organisation :

### Indicateurs à suivre :

Choisis 3 à 5 KPI simples comme taux de couverture des services, temps moyen de préparation, nombre d'erreurs d'affectation, et heures supplémentaires hebdomadaires.

- Taux de couverture du service
- Temps moyen de préparation par service
- Heures supplémentaires hebdomadaires

### Réunions courtes et feedback :

Organise 1 réunion hebdomadaire de 10 à 15 minutes pour ajuster le planning et recueillir les retours. Note 3 actions prioritaires et qui est responsable pour la semaine suivante.

### Amélioration continue :

Analyse les écarts chaque mois, teste 1 changement à la fois et mesure l'impact pendant 4 semaines. Garder les améliorations qui réduisent le gaspillage de temps d'au moins 10%.

### Astuce terrain :

Affiche toujours la liste des tâches importantes à portée de main, cela évite 1 oubli critique par semaine en moyenne, selon mon expérience en stage.

| Tâche                        | Fréquence          | Responsable    | Durée estimée |
|------------------------------|--------------------|----------------|---------------|
| Mise en place des bouteilles | Tous les services  | Chef sommelier | 30 minutes    |
| Inventaire hebdomadaire      | 1 fois par semaine | Apprenti       | 90 minutes    |
| Réassort cave                | 2 fois par semaine | Commis         | 45 minutes    |

Pour te guider sur le terrain, voici une check-list opérationnelle courte et rapide à suivre avant chaque semaine de service.

| Action               | Pourquoi                   | Fréquence             |
|----------------------|----------------------------|-----------------------|
| Valider présences    | Éviter les doublons        | Hebdomadaire          |
| Vérifier compétences | Assigner les bonnes tâches | Avant chaque planning |
| Rentrer imprévus     | Faciliter remplacements    | En continu            |
| Mesurer 3 KPI        | Suivre amélioration        | Mensuelle             |

## Ce qu'il faut retenir

Ton objectif est d'assurer la **présence aux moments clés** tout en respectant le légal et en limitant les heures sup. Appuie-toi sur une **grille hebdomadaire simple** (Excel/Sheets) avec jour, poste, horaires, responsable, durée, remarques et validation.

- Planifie la fréquence des services, puis liste les tâches quotidiennes avec un responsable et une durée estimée.
- Clarifie les rôles et prépare un **fichier de remplaçants** (3 profils, compétences, équipes compatibles) pour gérer absences et imprévus.
- Suis 3 à 5 **KPI faciles à suivre** (couverture, préparation, erreurs, heures sup) et ajuste chaque semaine.

Envoie le planning définitif au moins 7 jours avant, via chat d'équipe et affichage papier. Fais une réunion de 10 à 15 minutes, note 3 actions prioritaires, puis teste un seul changement à la fois et mesure l'impact sur 4 semaines.

## Chapitre 3 : Animer et former l'équipe

### 1. Animer l'équipe au quotidien :

#### Objectif et public :

Tu dois créer un rythme clair pour l'équipe, pour les services et pour la cave, afin que chacun sache ce qu'on attend de lui pendant le service. Public ciblé, commis, chef de rang, sommelier.

#### Briefing et débriefing quotidiens :

Le briefing de 10 minutes avant le service fixe les priorités, la carte du jour et les accords. Le débrief de 5 à 10 minutes après service permet de corriger et d'encourager rapidement.

#### Exemple d'animation quotidienne :

Avant le service, tu cites 3 accords à promouvoir et tu assignes 1 objectif chiffré de vente de bouteilles par table pour l'équipe.

#### Astuce organisation :

Note les retours de clients dans un carnet partagé, lis-les en 2 minutes lors du briefing suivant, c'est souvent une mine d'or pour ajuster les argumentaires.

### 2. Former efficacement le personnel :

#### Plan simple :

Organise des sessions courtes et régulières, 60 à 90 minutes, pour plus d'efficacité. Privilégie les ateliers pratiques plutôt que les longues leçons théoriques. Répète souvent les notions clés.

#### Méthodes pédagogiques :

Combine tasting guidée, jeu de rôle et fiche pratique. Les fiches de 1 page sont utiles pour mémoriser les cépages, arômes et accords, et pour former 2 ou 3 personnes simultanément.

#### Exemple d'atelier de dégustation :

Session de 90 minutes avec 6 vins, 1 objectif de montée en gamme de 10% sur le ticket moyen, et 1 fiche par vin à compléter par chaque participant.

#### Astuce pédagogique :

Fais refaire l'exercice de vente en duo, chronomètre 3 minutes par rôle, puis débriefe. C'est court et formateur, et ça baisse le stress en conditions réelles.

| Module                      | Durée      | Objectif opérationnel                |
|-----------------------------|------------|--------------------------------------|
| Accueil et argumentaire vin | 60 minutes | Savoir proposer 3 accords pertinents |

|                        |            |                                       |
|------------------------|------------|---------------------------------------|
| Dégustation thématique | 90 minutes | Identifier 6 arômes clés              |
| Techniques de vente    | 45 minutes | Augmenter le taux d'upsell de 8 à 12% |

Garde ces modules dans un calendrier de formation sur 3 mois, avec 1 session par module et un rappel mensuel. Les répétitions font la différence entre connaissance et pratique.

### 3. Évaluer, motiver et faire évoluer ton équipe :

#### Indicateurs et feedback :

Choisis 3 indicateurs simples, ticket moyen, taux d'upsell, et nombre de vins recommandés par service. Fais un feedback hebdomadaire fondé sur ces chiffres et sur des observations terrain.

#### Motivation et progression :

Propose des objectifs clairs et atteignables, récompenses symboliques, prime ou formation avancée. Une progression visible en 1 mois motive plus qu'une promesse vague.

#### Exemple d'amélioration des ventes de vin :

Contexte, restaurant 40 couvertures, équipe de 6, formation de 2 x 90 minutes. Étapes, briefing, ateliers, simulations. Résultat, hausse de la vente de vin de 12% en 4 semaines. Livrable, fiche d'évaluation et tableau des ventes.

#### Astuce de coach :

Ne corrige pas tout en public, souligne 1 point fort puis 1 amélioration. Ça préserve la confiance et rend le feedback acceptable et productif.

| Tâche                | Critère                         | Fréquence      |
|----------------------|---------------------------------|----------------|
| Briefing pré-service | Présence et objectifs clairs    | Quotidienne    |
| Session de formation | Fiche complétée par participant | Hebdomadaire   |
| Feedback individuel  | Points mesurables               | Bihebdomadaire |

#### Mini cas concret :

Contexte, bistro de quartier, 30 couverts, objectif augmenter le panier vin de 8% en 6 semaines. Étapes, audit des pratiques, 3 ateliers de 60 minutes, coaching en duo pendant 10 services.

#### Résultat et livrable :

Résultat, augmentation de 10% du panier vin après 6 semaines. Livrable attendu, pack formation de 6 fiches vins, 1 grille d'évaluation et 1 rapport chiffré des ventes sur 6 semaines.

| Checklist opérationnelle | Action                             |
|--------------------------|------------------------------------|
| Briefing avant service   | 10 minutes, 3 points clés          |
| Atelier dégustation      | 60 à 90 minutes, 6 vins            |
| Feedback rapide          | 1 point fort, 1 point à améliorer  |
| Suivi chiffré            | Tableau hebdomadaire, ticket moyen |

## Ce qu'il faut retenir

Pour animer et former ton équipe, instaure un **rythme de service clair** et rends les attentes visibles pour chacun (salle et cave).

- Fais un **briefing de 10 minutes** avant service (priorités, carte du jour, 3 accords à pousser) puis un débrief de 5 à 10 minutes pour corriger et encourager.
- Mets en place des **ateliers courts et réguliers** (60 à 90 minutes) avec dégustation guidée, jeux de rôle et fiches d'1 page.
- Suis 3 indicateurs (ticket moyen, upsell, recommandations) et donne un **feedback chiffré hebdomadaire** avec 1 point fort et 1 amélioration.

Planifie les modules sur 3 mois avec rappels mensuels : la répétition transforme les notions en réflexes. Des objectifs atteignables et une progression visible motivent durablement.

## Chapitre 4 : Fixer les prix (TVA, ratios)

### 1. Comprendre la tva et son incidence sur le prix :

#### Explication :

La TVA s'ajoute au prix hors taxe et varie selon le produit. En France, la TVA standard est 20%, les taux réduits sont 10% et 5,5%, il faut les appliquer correctement en caisse.

#### Calcul pratique :

Pour obtenir le prix TTC, multiplie le prix HT par 1,2 pour 20% de TVA, par 1,1 pour 10% ou par 1,055 pour 5,5%. L'inverse permet de retrouver le HT rapidement.

#### Exemple de calcul ttc :

Si une bouteille coûte 10 € HT et TVA 20%, le prix TTC sera 12 €. Si tu veux une marge nette après charges, calcule d'abord la marge brute ciblée.

### 2. Utiliser les ratios et les marges :

#### Coefficient et taux de marge :

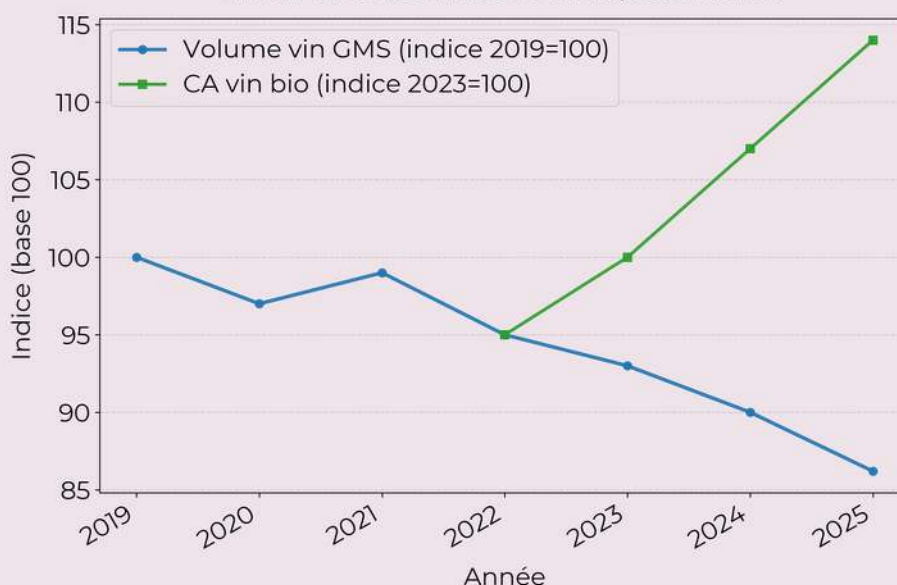
Le coefficient multiplicateur convertit le prix d'achat en prix de vente HT, le taux de marge exprime la marge par rapport au prix de vente. Ces indicateurs servent à vérifier la rentabilité.

#### Exemple de calcul :

Tu achètes une bouteille 6 € HT et veux 55% de marge brute. Prix vente HT =  $6 / (1 - 0,55) = 13,33$  €. TTC 16 € après TVA 20% arrondie.

## Graphique chiffré

Vin en GMS : recul des volumes, essor du bio



| Indicateur                 | Formule                                                                | Interprétation                                                 |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Coefficient multiplicateur | $\text{Prix vente HT} \div \text{Prix achat}$                          | Indique combien multiplier le coût pour fixer le prix de vente |
| Taux de marge              | $(\text{Prix vente HT} - \text{Coût achat}) \div \text{Prix vente HT}$ | Mesure la part de marge dans le prix de vente                  |
| Prix TTC                   | $\text{Prix HT} \times (1 + \text{taux TVA})$                          | Prix final payé par le client, à afficher sur l'addition       |
| Coût par portion           | $\text{Prix bouteille HT} \div \text{Nombre de portions}$              | Permet calculer le prix par verre et vérifier la marge         |

### 3. Stratégies de tarification en restauration et cave :

#### Prix à la carte et verre :

Sur la carte, tu peux appliquer un coefficient plus élevé sur vins par verre, souvent 3 à 4 fois le coût portion. Cela augmente la marge sans réduire l'accessibilité pour le client.

#### Promotions et fidélisation :

Utilise promotions ciblées, happy hour et accords mets-vins, mais simule toujours l'impact sur la marge. Je me souviens d'une promo mal calibrée qui a réduit notre marge de 12 points, leçon retenue.

#### Mini cas concret :

Contexte: un bar propose 6 vins au verre, coût moyen par bouteille 6 € HT, service de 6 verres par bouteille, objectif augmenter marge globale de 15% en 1 mois.

### Étapes :

- Calculer coût par verre:  $6 \text{ € HT} \div 6 = 1 \text{ € HT}$ .
- Fixer prix HT cible pour marge 60%:  $1 \div (1 - 0,6) = 2,5 \text{ € HT}$ , TTC = 3 €.
- Simuler ventes 100 verres par semaine, estimer recettes et marge hebdomadaire.

### Résultat et livrable attendu :

Résultat: si tu vends 100 verres par semaine, recette hebdo estimée 300 € TTC, marge brute augmentée d'environ 15%. Livrable: fiche prix par vin (HT/TTC) et fichier Excel de simulation.

### Astuce pratique :

Mets toujours les prix HT dans ton tableau Excel et calcule ensuite le TTC pour éviter les erreurs. Arrondis les prix à deux chiffres et conserve les hypothèses de marge écrites pour suivre les changements.

### Checklist opérationnelle :

- Vérifier le taux de TVA applicable pour chaque produit.
- Calculer le coût par portion à partir du prix d'achat.
- Définir un taux de marge cible cohérent avec ta clientèle.
- Simuler l'impact des promos sur la marge avant de les lancer.
- Mise à jour mensuelle de la fiche prix et du tableau de suivi.

## Ce qu'il faut retenir

Pour fixer tes prix, maîtrise la **TVA et prix TTC** et pilote ta rentabilité avec **coefficient multiplicateur** et **taux de marge**. Calcule toujours en HT puis ajoute la TVA (20%, 10%, 5,5%). En restauration, le prix au verre peut porter une marge plus forte, mais toute promo doit être simulée pour éviter de rogner ta marge.

- Prix TTC = prix HT  $\times$  (1 + TVA) ; ex. 10 € HT à 20% = 12 € TTC.
- Prix vente HT = coût  $\div$  (1 - marge) ; ex. 6 € avec 55% = 13,33 € HT.
- Coût par portion = prix bouteille HT  $\div$  nombre de verres, base du **prix au verre**.

Garde un tableau Excel en HT, calcule le TTC ensuite, arrondis proprement et note tes hypothèses de marge. Mets à jour tes fiches prix régulièrement et teste l'impact des promotions avant de les lancer.

## Chapitre 5 : Analyser ventes et marges

### 1. Analyser les ventes par période et produit :

#### Objectif et méthode :

Apprendre à lire les chiffres pour savoir ce qui se vend vraiment, quand et pourquoi. Tu vas extraire les ventes en valeur et en volume, puis repérer les jours et plages horaires les plus performants.

#### Données à extraire :

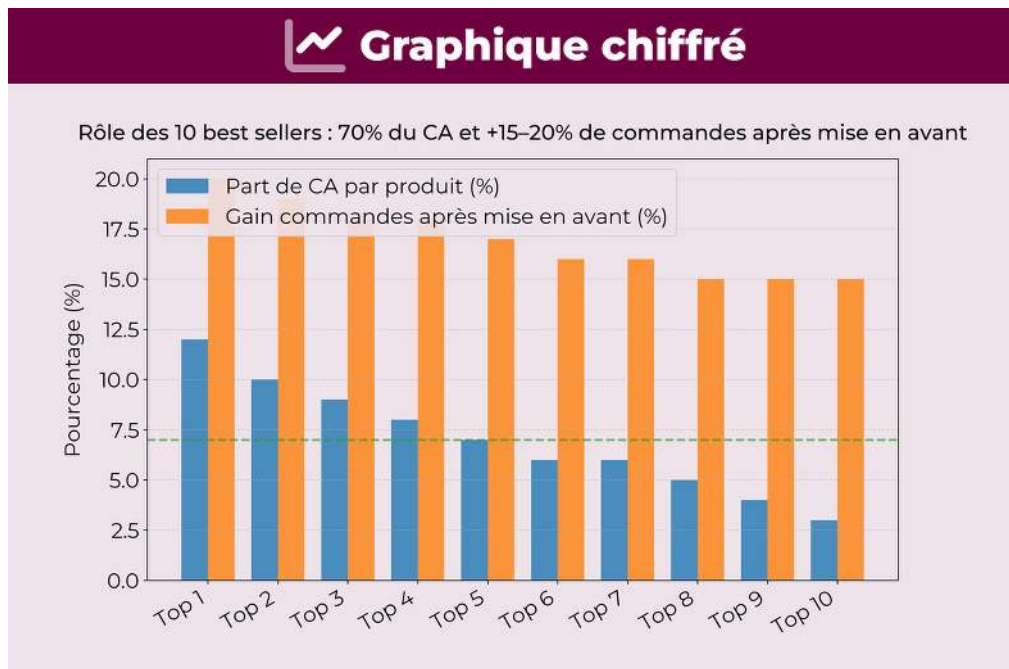
- Chiffre d'affaires par jour et par produit
- Unités vendues par référence
- Panier moyen et taux de fréquentation

#### Comparer les périodes :

Compare toujours 3 périodes minimum, par exemple 7 jours, 30 jours et 12 mois, pour repérer saisonnalités, effets promotionnels ou ruptures d'approvisionnement.

#### Astuce terrain :

Regarde d'abord les 10 produits qui représentent 70% du CA, tu gagnes du temps et tu identifies rapidement les leviers prioritaires.



### 2. Calculer et interpréter les marges :

#### Notion de marge brute :

La marge brute, c'est ce qui reste après avoir payé le coût d'achat des produits vendus. Elle sert à couvrir les charges fixes et à dégager un bénéfice. C'est l'indicateur central pour un sommelier.

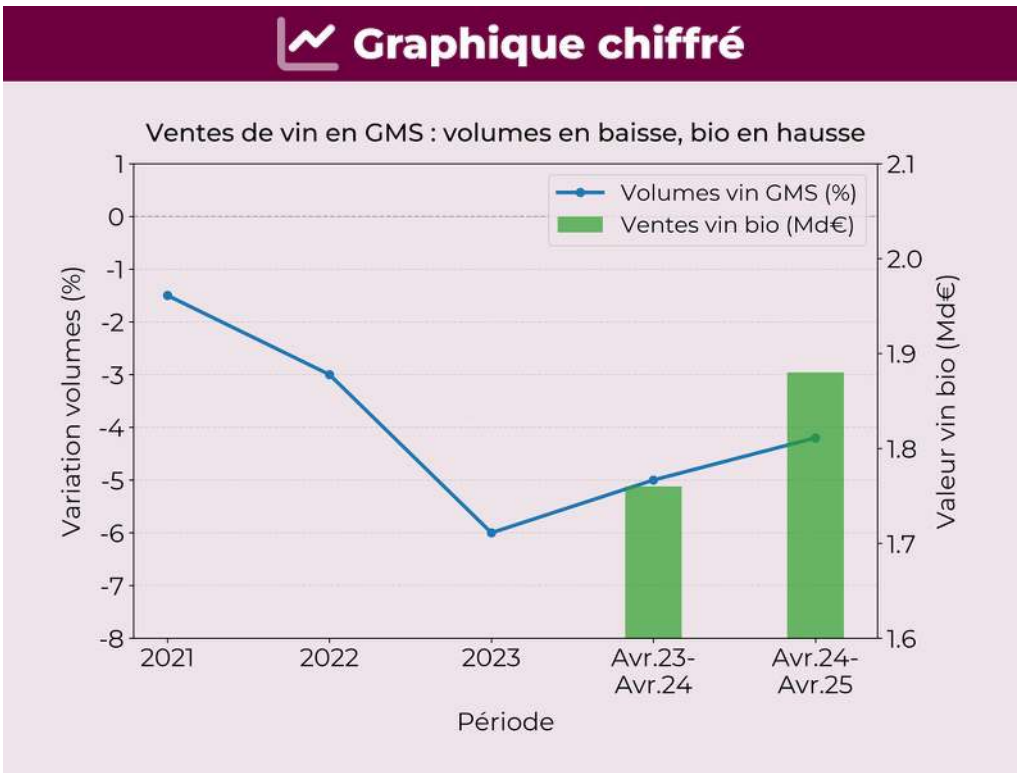
**Indicateurs clés :**

Voici les indicateurs simples à suivre chaque semaine et chaque mois, ils te permettent d'interpréter la santé commerciale de la cave ou du restaurant.

| Élément             | Formule                                                        | Interprétation                              |
|---------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Chiffre d'affaires  | Prix de vente total                                            | Revenu généré                               |
| Coût d'achat        | Somme des factures fournisseurs                                | Montant réel dépensé                        |
| Marge brute         | Chiffre d'affaires - Coût d'achat                              | Montant disponible pour charges et bénéfice |
| Taux de marge brute | $\text{Marge brute} \div \text{Chiffre d'affaires} \times 100$ | Pourcentage de rentabilité des ventes       |
| Panier moyen        | $\text{Chiffre d'affaires} \div \text{Nombre de ventes}$       | Valeur moyenne d'une transaction            |

**Seuils et interprétation pratique :**

Pour une cave, un taux de marge brute entre 60 et 75% est courant selon le positionnement. Si tu es sous 55% il faut agir rapidement sur les achats ou le mix produits.



### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu achètes une bouteille 6 €, tu la vends 24 €, la marge brute est de 18 €, soit 75% de taux de marge. Ce type de calcul te permet d'identifier les références rentables et celles à remplacer.

## 3. Actions pour améliorer et suivre la performance :

### Actions correctives prioritaires :

- Réduire les références peu vendues, remplacer par des alternatives à meilleure marge
- Promouvoir les produits à forte marge via accords menu ou mise en avant
- Négocier prix ou délais avec 1 à 2 fournisseurs clés chaque trimestre

### Suivi et fréquence :

Fais un rapport hebdomadaire des 10 meilleures références et un bilan mensuel pour la marge globale. Utilise un tableau simple avec CA, coût, marge et évolution en pourcentage.

### Mini cas concret :

Contexte, étapes et résultat chiffré pour que tu voies ce que tu dois livrer en stage.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Contexte : cave d'entraînement avec CA de 20 000 €/mois, taux de marge brute 58%.

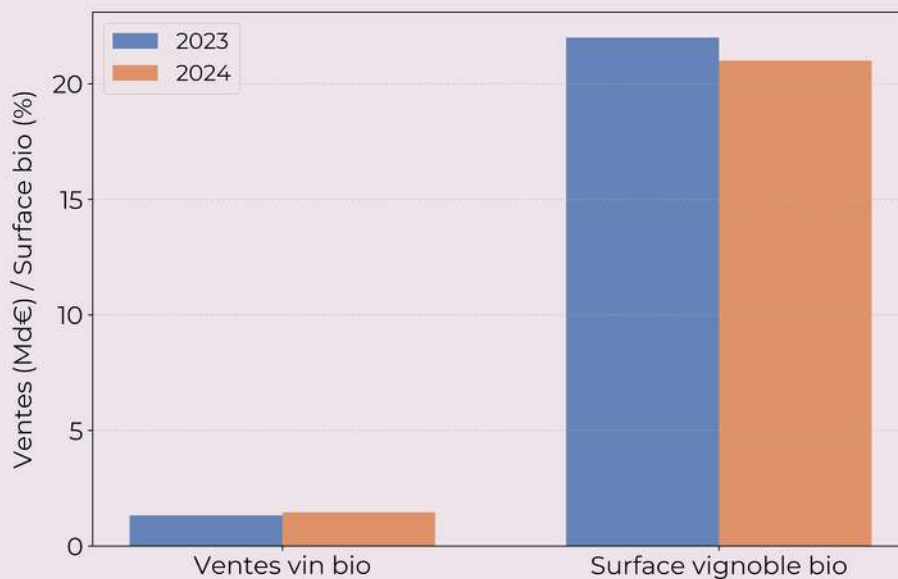
Étapes : analyse top 20 références, retrait de 6 références non performantes, promotion de 4 vins à marge élevée, négociation d'un rabais fournisseur de 3%.

### Résultat et livrable attendu :

Après 3 mois le CA est passé à 21 000 €/mois, le taux de marge brute à 64%, la marge brute mensuelle a augmenté de 1 840 €. Livrable : dashboard d'une page avec top 10 références, marge %, plan d'actions sur 3 mois et objectif chiffré.

## Graphique chiffré

Dynamique du vin bio : demande vs vignoble (2023-2024)



### Astuce de stage :

Présente toujours ton tableau en 1 page, dirigeants et chef aiment les chiffres clairs, c'est ce qui fera valider tes propositions rapidement.

### Check-list opérationnelle :

- Exporter les ventes brutes hebdomadaires, date et référence
- Calculer coût d'achat et marge par référence
- Classer les produits en A/B/C selon CA et marge
- Établir 3 actions prioritaires à 30 jours
- Mettre à jour le tableau de bord mensuel

## i Ce qu'il faut retenir

Pour piloter ta cave, tu dois **analyser les ventes** en valeur et volume, repérer les jours et horaires forts, puis comparer au moins 3 périodes (7 j, 30 j, 12 mois) pour voir saisonnalité, promos et ruptures.

- Commence par les 10 produits qui font 70% du CA, puis suis unités, panier moyen et fréquentation.
- Calcule la **marge brute** et le **taux de marge brute** ; en cave, vise souvent 60 à 75%, et réagis vite si tu passes sous 55%.

- Agis : retire les références faibles, pousse celles à forte marge, négocie 1 à 2 fournisseurs par trimestre et mets à jour ton **tableau de bord**.

Fais un rapport hebdo sur les meilleures références et un bilan mensuel sur la marge globale. En stage, livre une page claire avec top ventes, marge %, plan d'actions à 3 mois et objectifs chiffrés.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.