

S-6070/6

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE  
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT  
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE D'ENSEIGNEMENT :

**Négociant – Caviste :  
vins et spiritueux de France**

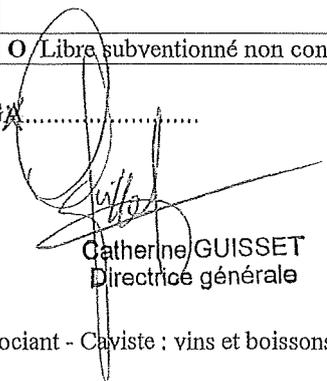
CODE DE L'U.E.: 41 15 01 U21 E1	CODE DU DOMAINE DE FORMATION: 401
---------------------------------	-----------------------------------

La présente demande émane du réseau :

<input checked="" type="checkbox"/> organisé par la Fédération Wallonie-Bruxelles	<input type="checkbox"/> Libre subventionné confessionnel
<input type="checkbox"/> Officiel subventionné	<input type="checkbox"/> Libre subventionné non confessionnel

Identité du responsable du réseau : (1) DGA.....

Date et signature (1) : le 9 Juin 2022



Catherine GUISSET  
Directrice générale

Enseignement secondaire – Négociant - Caviste : vins et boissons spiritueuses de France

1. Finalités de l'Unité d'enseignement : reprises en annexe n° 1 (1 page)

2. Capacités préalables requises : reprises en annexe n°2 (1 page)

3. Niveau et classement de l'unité d'enseignement :

Enseignement secondaire de	<input type="radio"/> du niveau inférieur	<input checked="" type="radio"/> du niveau supérieur
	<input checked="" type="radio"/> transition	<input type="radio"/> qualification

4. Acquis d'apprentissage : repris en annexe n° 3 (1 page)

5. Programme du ou des cours : repris en annexe n°4 (1 page)

6. Constitution des groupes ou regroupement : repris en annexe n° 5 (1 page)

7. Chargé(s) de cours : repris en annexe n° 6 (1 page)

8. Horaire minimum de l'unité d'enseignement :

<u>Dénomination du (des) cours (1)</u>	<u>Classement du (des) cours</u>	<u>Code U</u>	<u>Nombre de périodes</u>	<u>Code fonction</u>
Hygiène et sécurité	CT	B	4	10822
Négociant-Caviste : Technologie	CT	B	70	10822
Négociant-Caviste : Laboratoire	CT	§	70	10822
<u>Part d'autonomie</u>		P	36	
Total des périodes			180	

9. Tableau de concordance (à approuver par le Conseil général)

Repris en annexe n° 7 (1 page)

10. Réserve au Service de l'inspection de l'enseignement de promotion sociale:

a) Observation(s) de l'(des) Inspecteur(s) concerné(s) relative(s) au dossier pédagogique [annexe(s) éventuelle(s)] :

b) Avis de l'Inspecteur coordonnateur relative au dossier pédagogique :

ACCORD PROVISOIRE (4) - ~~PAS D'ACCORD~~ (4)

En cas de décision négative, motivation de cette dernière :

Date : 30/06/2022.....Signature :

Instructions

(1) A compléter

(2) Réserve à l'administration

(3) Il s'agit du code du domaine de formation au sens de l'A.G.C.F. du 8 septembre 1997 déterminant les domaines de formation dans l'enseignement de promotion sociale : ce code est proposé par le réseau et avalisé par l'inspection.

(4) Biffer la mention inutile ou cocher la mention utile

(5) Voir annexe 27 - tableau des codes « U »

Signature numérique de Hans

Isaac

DN : cn=Hans Isaac, o, ou,  
email=hans.isaac@cfwb.be, c=BE

Date : 2022.06.30 19:15:20 +02'00'

Hans Isaac

**U.E. : Négociant- Caviste : vins et spiritueux de France****1. Finalités de l'Unité d'enseignement****1.1. Finalités générales**

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette unité de formation doit :

- Concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire ;
- Répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et, d'une manière générale, des milieux socio-économiques et culturels.

**1.2. Finalités particulières**

Cette unité d'enseignement vise à permettre à l'étudiant de :

- Définir le rôle et les qualités du métier de négociant-caviste ;
- Négocier l'achat des vins et des spiritueux de France ;
- Rédiger un tarif professionnel et de gérer une cave à vins ;
- Utiliser les caractéristiques des vins et spiritueux de France pour une vente professionnelle ;
- Maîtriser les techniques de dégustation des vins et des spiritueux ;
- Développer des compétences de communication, d'observation et de réflexion technique.

**U.E. : Négociant- Caviste : vins et spiritueux de France****2. Capacités préalables requises****2.1. Capacités**

- Commenter la dégustation d'un vin en utilisant le vocabulaire organoleptique approprié,
- Développer les notions de structure et d'équilibre d'un vin en fonction de sa constitution,
- Définir la notion de terroir viticole et appliquer cette notion à celle de millésime ;
- Etablir les différents schémas de vinification en vin rouge, blanc, rosé et spéciale ;
- Appliquer les accords préférentiels « mets – vins » ;
- Situer géographiquement les différentes appellations d'Origine Contrôlée Française régionales et communales ;
- Définir et commenter les profils organoleptiques des grandes régions viticoles françaises.

**2.2. Titre pouvant en tenir lieu**

Attestation de réussite de l'unité de formation « œnologie : France – climat méditerranéen et continental 1 » code 411416U21E2 et « œnologie : France – climat océanique et continental 2 » code 411417U21E2

ou

du certificat de qualification de niveau secondaire supérieur avec option restaurateur-hôtelier ou d'une 7ème professionnelle option hôtellerie

#### **4. Acquis d'apprentissage**

**Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant devra prouver qu'il est capable :**

En disposant du matériel nécessaire (photos, cartes géographiques, ouvrages spécialisés, informations recueillies sur Internet, poste de travail adapté...), sur base d'une situation fournie par le chargé de cours, dans le respect des normes de sécurité, d'hygiène et d'environnement ; en utilisant le vocabulaire de la profession et en développant des compétences de communication et d'esprit critique,

- Etablir des fiches produits en fonction des diverses boissons françaises ;
- Réaliser une vente professionnelle en se référant aux caractéristiques des diverses boissons de France ;
- Utiliser une technique professionnelle de dégustation d'un produit ;
- Proposer des boissons appropriées susceptibles d'accompagner judicieusement les mets décrits par le client ;
- Gérer une cave et déterminer les prix à la vente des différents produits proposés ;

**Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivant :**

- Le niveau de communication professionnelle pour décrire les caractéristiques des régions de France vues dans le cadre de l'unité de formation ;
- La finesse d'une analyse professionnelle lors de la dégustation d'une boisson ;
- Le niveau de justesse dans l'accord des mets et boissons vis-à-vis à la clientèle ;
- Le niveau de qualité langagière spécifique au métier de négociant/caviste.

**U.E. : Négociant - Caviste : vins et spiritueux de France****5. Programme**

L'étudiant sera capable :

**Pour toutes les activités d'enseignement de cette unité d'enseignement :**

En disposant du matériel nécessaire (photos, cartes géographiques, ouvrages spécialisés, informations recueillies sur Internet, poste de travail adapté...) ; dans le respect des normes de sécurité, d'hygiène et d'environnement ; en utilisant le vocabulaire de la profession et en développant des compétences de communication et d'esprit critique,

**En hygiène et sécurité**

- Adopter un comportement conforme aux normes d'hygiène et de sécurité, de la législation en vigueur en tant que négociant-caviste ;
- Appliquer les règles de bonnes pratiques en usage chez un négociant-caviste.

**En technologie**

- Expliciter le rôle du négociant/caviste propre aux boissons françaises ;
- Décrire le processus nécessaire pour mener à bien une dégustation professionnelle sur les boissons françaises ;
- Gérer un négoce de boissons françaises (stocks, tarifs, commandes...) ;
- Déterminer les caractéristiques des boissons élaborées de France et proposer des accords traditionnellement préconisés ou plus originaux allant dans le sens des nouveautés du métier ou des souhaits exprimés par les clients ;
- Énoncer et décrire schématiquement les grandes étapes d'élaboration des différentes boissons françaises (apéritif, alcool, liqueur...).

**En laboratoire**

- Décrire les caractéristiques organoleptiques d'une boisson en vente chez un négociant/caviste en boissons françaises ;
- Evaluer le niveau qualitatif et le potentiel de garde des diverses boissons françaises ;
- Expliquer la technique d'élaboration du produit et son origine géographique en France ;
- Conseiller lors d'une dégustation d'une boisson française des accords judicieux avec des mets.

**6. Constitution des groupes ou regroupement**

Aucune recommandation particulière.

**U.E. : Négociant -Caviste : vins et spiritueux de France**

**7. Chargé(s) de cours**

Le chargé de cours sera un enseignant ou un expert.

L'expert devra justifier de compétences particulières issues d'une expérience professionnelle actualisée en relation avec le programme du présent dossier pédagogique.