

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

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE D'ENSEIGNEMENT :

**Négociant – caviste :
vins et spiritueux hors France**

CODE DE L'U.E.:	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) :

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 (2 pages)

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

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

Repris en annexe n° 7 (1 page)

10. **Réservé 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 :Signature :

Instructions

(1) A compléter

(2) Réservé 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 »

U.E. : Négociant/caviste - vins et spiritueux hors 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 ;
- De négocier l'achat des vins et des spiritueux hors France ;
- De rédiger un tarif professionnel et de gérer une cave à vins ;
- D'utiliser les caractéristiques des vins et spiritueux hors France pour une vente professionnelle ;
- De maîtriser les techniques de dégustation des vins et des spiritueux ;
- De développer des compétences de communication, d'observation et de réflexion technique.

U.E. : Négociant/caviste - vins et spiritueux hors 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 principales appellations hors France;
- Définir et commenter les profils organoleptiques des grands pays viticoles hors France.

2.2. Titre pouvant en tenir lieu

Attestation de réussite de l'unité de formation « œnologie : Europe (hors France) code n°-----
----- et « œnologie : Monde (hors Europe) code n° -----
ou

du certificat de qualification option hôtellerie ou d'une 7^{ème} professionnelle option hôtellerie.

U.E. : Négociant/caviste - vins et spiritueux hors France**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...) ; 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,

- D'établir des fiches produits en fonction des diverses boissons hors France ;
- D'appliquer les caractéristiques des diverses boissons hors France à la vente professionnelle ;
- D'utiliser une technique professionnelle de dégustation d'un produit ;
- De proposer des boissons appropriées aux mets susceptibles d'accompagner judicieusement les mets décrits par le client ;
- De justifier ses propositions.

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

- Le niveau de communication professionnelle pour décrire les caractéristiques des divers pays (hors France) vus 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 hors 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

- D'adopter un comportement conforme aux normes d'hygiène et de sécurité, de la législation en vigueur et plus spécifiquement comme négociant-caviste ;
- D'appliquer les règles de bonnes pratiques en usage chez un négociant-caviste ;

En technologie

- Expliciter le rôle du négociant/caviste propre aux boissons européennes (hors France) et du Nouveau Monde ;
- Décrire le processus nécessaire pour mener à bien une dégustation professionnelle sur les boissons européennes (hors France) et du Nouveau Monde ;
- Gérer un négoce de boissons européennes (hors France) et du Nouveau Monde ;
- Déterminer les caractéristiques des boissons européennes (hors France) et du Nouveau Monde et en déduire les accords préconisés ;
- Énoncer et décrire schématiquement les grandes étapes d'élaboration des différentes boissons européennes (hors France) et du Nouveau Monde (apéritif, alcool, liqueur).

En laboratoire

- Décrire les caractéristiques organoleptiques d'une boisson en vente chez un négociant/caviste en boissons européennes (hors France) et du Nouveau Monde ;
- Evaluer le niveau qualitatif et le potentiel de garde des diverses boissons vues au cours ;
- Expliquer la technique d'élaboration du produit et son origine géographique ;
- Conseiller lors de la dégustation d'une boisson européenne (hors France) ou du Nouveau Monde des accords judicieux avec des mets.

U.E. : Négociant/caviste - vins et spiritueux de France

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.

U.E. : Négociant-caviste - vins et spiritueux de France

TABLEAU DE CONCORDANCE RELATIF A L'UNITE D'ENSEIGNEMENT

Date de dépôt :

Date d'application :

Date d'approbation :

Date limite de certification :

Code régime 1 provisoire	Code domaine de formation et/ou Code domaine études supérieures	Intitulé régime 1 provisoire	Code régime 1 définitif /provisoire	Code domaine de formation et/ou/ Code domaine études supérieures	Intitulé régime 1 définitif / provisoire