

MC SOMMELLERIE

Grille récapitulative

Contrôle en cours de formation

NOM DU CANDIDAT :

Centre d'examen :

GRILLE RÉCAPITULATIVE DES NOTES

En Contrôle en cours de formation

E1 : ANALYSE SENSORIELLE, COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ET SERVICE DES BOISSONS		/80
S1 : ATELIER DE SERVICE DES BOISSONS	/ 24	
S2 : ATELIER D'ANALYSE SENSORIELLE	/ 24	
S3 : ATELIER DE COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	/ 32	
E3 ÉVALUATION DES ACTIVITÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL		/ 60
PARTIE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL	/ 36	
PARTIE ORALE	/ 24	

MC SOMMELLERIE

E1 : ANALYSE SENSORIELLE, COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ET SERVICE DES BOISSONS

S1. Atelier service des boissons

Contrôle en Cours de Formation

Nom du candidat :

<i>Critères évalués</i>	<i>Notes</i>
1 - MISE EN PLACE Choisir le matériel adapté Préparer sa console et son guéridon Organiser son poste de travail d'après les consignes Se présenter et avoir une tenue propre adaptée au milieu de travail	/ 2
2 - SERVICE D'UN VIN EFFERVESCENT Mettre en place sur table la verrerie adaptée Conditionner le vin et présenter la bouteille Ouvrir la bouteille, déguster le vin et apprécier la température et la qualité du vin Servir, en respectant la préséance et la quantité de vin dans les verres	/ 6
3 - PASSAGE D'UN VIN JEUNE EN CARAFE Présenter la bouteille, l'ouvrir, déguster le vin Passer en carafe dans le but d'aérer le vin Débarrasser le guéridon	/ 6
4 - DÉCANTATION Présenter la bouteille, l'ouvrir, déguster le vin Décanté, dans le but de séparer les dépôts du vin Présenter la bouteille et le bouchon au client Servir le vin en respectant les règles de préséance	/ 8
5 - RÉALISER Respecter le temps imparti Faire preuve de rapidité Faire preuve d'efficacité	/ 2
TOTAL	/ 24

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

MC SOMMELLERIE

E1 : ANALYSE SENSORIELLE, COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ET SERVICE DES BOISSONS

S2. Atelier d'analyse sensorielle de 2 vins

Contrôle en Cours de Formation

Nom du candidat :

ANALYSE SENSORIELLE	Points	Vin 1	Vin 2
PHASE VISUELLE - Analyser la robe du vin (Couleur, limpidité, intensité, brillance)	0,5		
- Tirer une conclusion			
PHASE OLFACTIVE - Analyser le nez du vin, son intensité, sa finesse	2		
- Définir et qualifier les arômes – intensité - finesse			
- Conclure			
PHASE GUSTATIVE - Apprécier les trois phases (attaque, milieu et finale)	4		
- Qualifier la structure, l'équilibre et l'harmonie			
- Définir les arômes de bouche			
- Quantifier la longueur en bouche			
- Conclure			
ETAT DU VIN - Donner un avis sur l'état actuel du vin	0,5		
DEVENIR DU VIN - Projeter son évolution	0,5		
SERVICE DU VIN - Définir la température de service idéale	0,5		
- Choisir une technique de mise en condition			
ACCORD METS/VINS - Proposer des plats en accord avec le vin	3		
MÉTHODOLOGIE - Déguster avec logique	1		
Total		/12	/12
TOTAL		/ 24	

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

MC SOMMELLERIE

**E1 : ANALYSE SENSORIELLE, COMMERCIALISATION EN FRANÇAIS ET EN
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ET SERVICE DES BOISSONS**

S3. Atelier commercialisation en français et en langue vivante étrangère

Contrôle en Cours de Formation

Nom du candidat :

<i>Sujet n°</i>
<i>Contexte</i>

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

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

MC SOMMELLERIE

E3 ÉVALUATION DES ACTIVITÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL

PARTIE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Contrôle en cours de formation

TOTAUX

EVALUATION DES COMPETENCES EN P.F.E : **SAVOIR FAIRE** MENTION COMPLEMENTAIRE SOMMELLERIE

Mettre une croix dans la case correspondante...

		POINT FORT						
		3pts	2pts	1pt	POINT FAIBLE 0pt			
		ACQUIS SATISFAISANT	ACQUIS INSUFFISANT	ACQUIS INSUFFISANT	ACQUIS INSUFFISANT			
ORGANISER	O1	DETERMINER LES BESOINS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS DU MATERIEL DE SOMMELLERIE, DE COMMERCIALISATION, DE PRESENTATION.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	O2	PARTICIPER AU COMITE DE DEGUSTATION.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	O3	PARTICIPER A L'ANALYSE DES SUPPORTS DE VENTE.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	O4	PARTICIPER A L'ORGANISATION DES CAVES CENTRALE ET DU JOUR..		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CONTROLER	C1	RECEPTIONNER ET CONTROLER LES LIVRAISONS. Verifier le bon de livraison. Comparer le bon de commande et celui de livraison. Identifier les produits. Assurer le stockage. Formuler les réserves.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	C2	CONTROLER LES VENTES JOURNALIERES. Rechercher et choisir les informations nécessaires.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	C3	CONTROLER ET INVENTORIER LES STOCKS DE BOISSONS. Qualitatif et quantitatif.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
REALISER	R1	DEGUSTER LES BOISSONS ET ARGUMENTER : Procéder à une analyse sensorielle.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	R2	ACTUALISER LES SUPPORTS DE VENTE : Mettre à jour les supports de vente, en fonction des stocks existants. Adapter les supports de vente aux nouveaux produits et aux manifestations ponctuelles.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	R3	EFFECTUER LES DIFFERENTES MISES EN PLACE : Réassortir le stock. Respecter les consignes de rotation des stocks		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	R4	PRENDRE LES COMMANDES DES BOISSONS, LES CONDITIONNER, EN ASSURER LE SERVICE.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	R5	ASSURER LES OPERATIONS DE FIN DE SERVICE.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COMMUNIQUER	Q1	S'INTEGRER : Identifier les particularismes de l'établissement, Se présenter, dialoguer, s'adapter.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Q2	SE PRESENTER ET ACCUEILLIR LE CLIENT, Eventuellement dans une langue étrangère. Assurer la satisfaction du client jusqu'à son départ.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Q3	CONSEILLER LA CLIENTELE : Evaluer et prendre en compte les attentes de la clientèle. Orienter ses choix. Argumenter.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Q4	OPTIMISER LES VENTES ET FIDELISER LA CLIENTELE : Personnaliser la relation client / sommelier. Susciter l'intérêt des clients.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Q5	ANIMER UN POINT DE VENTE : Promouvoir les produits		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

NOM ET SIGNATURE DU TUTEUR :

TOTAL GENERAL SUR 51 points :

DATE :

NOM ET PRENOM DE L'ENSEIGNANT :

MC SOMMELLERIE

EVALUATION DES COMPETENCES EN P.F.E: **SAVOIR ETRE** MENTION COMPLEMENTAIRE SOMMELLERIE

Mettre une croix dans la case correspondante...

		POINT FORT	ACQUIS	SATISFAISANT	INSUFFISANT	POINT FAIBLE	TOTAUX :
		3pts	2pts	1pt	0pt		
ORGANISER	O1	EFFECTUER SON TRAVAIL SANS ATTENDRE LES ORDRES ET DEMANDER CONSEIL A BON ESCIENT.				
	O2	RESPECTER LES HORAIRES ET FAIRE PREUVE DE PONCTUALITE				
	O3	ORGANISER SON POSTE D'APRES DES CONSIGNES ET PLANIFIER SON TRAVAIL.				
REALISER	R1	FAIRE PREUVE DE MOTIVATION ET DE DYNAMISME				
	R2	EXECUTER CORRECTEMENT DES ACTES PROFESSIONNELS D'APRES DES INSTRUCTIONS.				
	R3	FAIRE PREUVE DE RAPIDITE ET D'EFFICACITE.				
COMMUNIQUER	C1	SE PRESENTER ET AVOIR UNE TENUE PROFESSIONNELLE ADAPTEE.				
	C2	S'INTEGRER A L'EQUIPE.				
	C3	GARDER LA MAITRISE DE SOI EN SACHANT SE DOMINER				
	C4	ACCEPTER ET S'ADAPTER A UNE REMARQUE OU CRITIQUE, EN TIRER PROFIT.				
	C5	FAIRE PREUVE DE DISCRETION				
APPRECIER	A1	POSER DES QUESTIONS POUR COMPRENDRE.				
	A2	OBSERVER ET FAIRE PREUVE DE CURIOSITE PROFESSIONNELLE.				
MOTIVATION PERSONNELLE		APPRECIATION PERSONNELLE DU MAITRE DE STAGE				

NOM ET SIGNATURE DU TUTEUR :

DATE :

TOTAL SUR 49 points =

NOM ET PRENOM DE L'ENSEIGNANT :

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE

ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

Période du :au

RÉCAPITULATIF DE L'ÉVALUATION EN ENTREPRISE :

TOTAL GRILLE DES SAVOIR-ETRE / 49

TOTAL GRILLE DES SAVOIR-FAIRE / 51

TOTAL GENERAL / 100

NOTATION DE LA P.F.E. / 36

(TOTAL GENERAL divisé par 100 multiplié par 36)

MC SOMMELLERIE

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE

PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

FICHES D'ÉVALUATION DU STAGIAIRE

Période du :au

ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

Professeur de sommellerie :

ENTREPRISE

(Raison Sociale)

Représentée par :

M., Mme, Melle : _____

Fonction : _____

L'ÉLÈVE

Nom : _____

Prénom : _____

Classe : _____

Diplôme préparé M.C.S.

Session _ /

LE RESPONSABLE DE LA FORMATION EN ENTREPRISE

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

CONSEILS D'UTILISATION DES DOCUMENTS

Vous voudrez bien trouver, **pages 6/9 et 7/9**, deux grilles d'évaluation importantes pour la formation en entreprise de l'élève qui vous est confié.

Leur contenu respecte scrupuleusement les exigences du référentiel de la

MENTION COMPLÉMENTAIRE SOMMELLERIE.

Afin d'uniformiser la notation de tous les stagiaires, il est indispensable :

- de remplir soigneusement ces deux documents, en cochant la case correspondant aux compétences évaluées,
- et de reporter les points correspondants en fin de ligne.

Face à cette responsabilité de formation et d'évaluation, il conviendrait, pour le tuteur, de faire l'inventaire de tous les objectifs dès l'arrivée du stagiaire dans l'entreprise, de procéder à une analyse du travail effectué de façon ponctuelle, au fur et à mesure de l'évolution de la période, d'opérer de telle sorte qu'au terme de la formation, tous les objectifs aient été bien mis en œuvre, de faire, en fin de période de formation en entreprise, le bilan des apprentissages et des applications, ceci en prévision de l'évaluation finale.

E3 ÉVALUATION DES ACTIVITÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL

Partie orale

Contrôle en Cours de Formation

Nom du candidat :

MODALITES :

Le dossier constitué par le candidat comprend :

- une partie administrative qui regroupe les documents permettant de vérifier la conformité à la réglementation des périodes de formation en entreprise (attestations de stages, nature des entreprises d'accueil).
- des fiches descriptives de situations professionnelles :
 - fiche n° 1 : présentation de l'entreprise (forme juridique, localisation, organigramme, clientèle, etc....).
 - fiche n° 2 : animation d'un point de vente

Le candidat présente une action commerciale mettant en avant les vins ou autres boissons servis dans l'entreprise. Cette action détaillée met en évidence les objectifs de l'entreprise, les moyens mis en œuvre pour les atteindre et le résultat. Le candidat présente le calendrier de l'action, les moyens retenus, une analyse simple des résultats, puis explique les points positifs et négatifs de cette action.

- fiche n° 3 : réception et contrôle des marchandises

Le candidat présente une action de réception et contrôle de marchandises, telle qu'elle se pratique dans l'entreprise. Il étudie les moyens mis en œuvre et analyse la technique utilisée.

En conclusion, il apporte un avis sur cette phase de contrôle et son incidence sur la gestion des stocks de l'entreprise.

Critères d'évaluations	Points	Note
Lisibilité et structure du dossier	1	
Description des activités présentées, des contraintes et des résultats obtenus	2	
Utilisation des termes professionnels	2	
Bilan personnel	3	
Capacité à présenter son activité professionnelle	8	
Aptitude à analyser des situations professionnelles, à faire part des problèmes ou des contraintes rencontrées et en tirer un bilan personnel succinct	4	
Aptitude à communiquer avec le jury	4	
TOTAL sur 24		

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

Service des boissons :

2 - Ouverture et service d'un vin effervescent (CCF) - document d'aide à l'évaluation

Critères d'évaluation à observer		Candidat n°
MISE EN PLACE		
- Utiliser un plateau pour le transport du matériel - Adapter la verrerie nécessaire au service du vin - Retirer la verrerie inutile de la table des clients	1	
- Disposer sur le guéridon : Un verre différent de ceux des clients - une soucoupe pour présenter le bouchon	1	
- Approcher le stand à vin si disponible : Ce porte seau permet de gagner de la place en évitant de monopoliser un guéridon. Dans ce cas, le matériel nécessaire à l'ouverture du vin doit se trouver à proximité du poste de travail	1	
MISE EN TEMPERATURE ET CONDITIONNEMENT DU VIN		
- Mettre la bouteille dans un seau à rafraîchir - Adapter la quantité de glaçons et d'eau dans le seau à rafraîchir en fonction du vin choisi et de la température initiale du vin.	3	
PRESENTATION DE LA BOUTEILLE		
- Prendre la bouteille par le goulot, laisser égoutter légèrement, sans secouer la bouteille, ni l'essuyer. Présenter la bouteille avec précaution à la personne qui l'a commandée. + Pour lire l'étiquette, le client ne doit pas se retourner	3	
- Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime et le nom du propriétaire ou du négociant, à haute et intelligible voix	1	
OUVERTURE DE LA BOUTEILLE		
- Laisser la bouteille hors du seau, inciser la collerette à l'aide de la lame du tire-bouchon et la mettre dans sa poche ou sur un petite assiette On peut aussi ouvrir la bouteille dans le seau.	1	
- D'une main saisir le col de la main gauche (pour un droitier) tout en conservant par sécurité le pouce au-dessus du bouchon.		
- Détordre la boucle du muselet, en écarter les "branches", moment où il faut maintenir fermement l'ensemble bouchon muselet. Il faut s'assurer que le bouchon ne soit pas prêt à quitter la bouteille. Si tout risque semble écarté, ôter complètement collerette et muselet, sinon les laisser en place... (cela peut donner une meilleure prise dans le cas de bouchon difficile).	1	
- Saisir le corps de la bouteille par la base en maintenant la prise sur le col et le bouchon. La prise sur le bouchon s'effectue par deux ou trois doigts, le ou les autres doigts maintiennent la prise sur le col pour éviter toute surprise.	1	
- Sentir le bouchon, le poser sur la soucoupe Essuyer le goulot	1	
- Avec élégance et discrétion, incliner légèrement la bouteille et se servir un peu de vin pour le contrôler (une légère rotation du haut du corps suffit).	1	
SERVICE		
- Présenter le bouchon, servir un peu de vin au client qui a commandé et solliciter son avis (un regard peut suffire)	1	
- Servir en respectant le confort du client <u>sans prendre le verre à la main</u> et tenir la bouteille par le corps dans le prolongement du bras, et non par le fond, tout en laissant l'étiquette apparente	3	
- <u>Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté (selon la préséance).</u>	2	
- Servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et annoncer dénomination, millésime à chaque convive dans le cas d'une grande table.	1	
- <u>Respecter la quantité de vin à servir dans les verres</u> , en fonction de leur forme et du nombre de clients à servir. Choisir plutôt de servir de petites doses régulièrement afin de conserver une température fraîche.	3	
- Pour un gain de temps ou un problème d'effervescence trop abondant, assurer le service en deux temps pour laisser à la mousse le temps de retomber et éviter tout débordement. Remettre discrètement la bouteille dans le seau ... et surtout <u>ne pas la retourner une fois vide....</u>	1	
DÉBARRASSAGE DU GUÉRIDON		
- Sur un plateau rassembler son matériel et le débarrasser. Assurer le suivi du service.	1	
- Faire preuve d'efficacité et de rapidité.	3	
TOTAL :	30	

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

A REPORTER
TOTAL / 5
.....

Service des boissons :

3 – Passage en carafe d'un vin jeune (CCF) - document d'aide à l'évaluation

Critères d'évaluation à observer

		Candidat N°
MISE EN PLACE		
- Utiliser un plateau pour transporter le matériel	0,5	
- Prévoir un verre pour le contrôle du vin, une soucoupe pour le bouchon et un dessous de carafe.	0,5	
- <u>Choisir et vérifier une carafe "large", éventuellement un seau à rafraîchir pour maintenir le vin à bonne température.</u>	6	
PRÉSENTATION, OUVERTURE DE LA BOUTEILLE ET VÉRIFICATION DU VIN		
- Présenter la bouteille aux clients, si possible par la droite, étiquette face à eux, en mentionnant l'appellation, le millésime et le nom du producteur.	2	
- Couper la capsule sous la bague (niveau inférieur), la mettre dans sa poche ou sur une petite assiette.	1	
- Essuyer le goulot de la bouteille, avec le linceul si il est propre ou une serviette en papier.	0,5	
- Retirer le bouchon, sans percer le miroir, en tenant fermement la bouteille au niveau de l'épaule et du goulot. La bouteille ne doit pas tourner.	3	
- Sentir le bouchon, le poser sur la soucoupe et le présenter au client qui a commandé la bouteille.	3	
- Essuyer le goulot.	0,5	
- <u>Verser un centilitre dans le verre de dégustation</u> , sentir si le vin ne présente aucun défaut ; se décaler d'un quart de tour par rapport à la table des clients.	3	
- Goûter pour vérifier la bonne température de service du vin.	1	
AÉRATION DU VIN		
- Prendre la carafe d'une main, la bouteille de vin de l'autre main, en la tenant par le corps et verser dans le but d'une aération optimum	6	
- Vérifier la dextérité et l'aisance du candidat.	3	
TOTAL	30	

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

A REPORTER
TOTAL / 5
.....

Service des boissons : **4 – Décantage d'un vin sujet à une présence de dépôt**

(CCF) - document d'aide à l'évaluation

Critères d'évaluation à observer		Candidat N°
MISE EN PLACE		
- Utiliser un plateau pour le transport du matériel et Adapter la verrerie nécessaire au service du vin	1	
- Disposer sur le guéridon : Un verre différent de ceux des clients et Un bougeoir au centre du guéridon, une soucoupe pour présenter le bouchon, une petite serviette en papier pour essuyer le goulot	1	
• Une carafe adaptée au type de vin : Pour un vin encore jeune, prendre une carafe "large" ; pour une meilleure aération.. Pour un vin plus vieux, prendre une carafe plus étroite ; pour une faible aération....	3	
- Organiser son poste de travail d'après les consignes	2	
CONDITIONNEMENT DE LA BOUTEILLE		
- Choisir un support qui permettra la <u>décantation directe</u>	2	
- A la cave du jour ou centrale, faire glisser le support sous la bouteille (c'est le support qui va à la bouteille et non l'inverse) et la positionner délicatement	2	
PRÉSENTATION DE LA BOUTEILLE		
- Présenter la bouteille, avec précaution, à la personne qui l'a commandée. Pour voir l'étiquette, le client ne doit pas se retourner	1	
- Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime et le nom du propriétaire ou du négociant, à haute et intelligible voix	0,5	
OUVERTURE DE LA BOUTEILLE ■ Au cours de cette phase, la bouteille ne doit pas tourner !		
- Poser la bouteille de telle manière qu'elle soit prête à être <u>débouchée sans autre manipulation</u>	2	
- Couper proprement la capsule sous la bague, avec le couteau sommelier, inutile de la retirer entièrement (législation)	0,5	
- Essuyer le goulot de la bouteille avec la petite serviette en papier	0,5	
- Centrer la vrille, piquer et visser sans transpercer le miroir du bouchon en tenant compte de sa longueur	0,5	
- Retirer le bouchon délicatement, sans faire de bruit, le dévisser, le contrôler en le sentant discrètement et le poser sur la soucoupe. - Essuyer le goulot à nouveau	1	
- Avec élégance et discrétion, incliner légèrement la bouteille et <u>se servir un peu de vin pour le contrôler</u> (une légère rotation du haut du corps suffit).	1	
DÉCANTATION		
- Allumer la bougie avec une allumette, en la grattant vers soi, l'éteindre sans souffler dessus, la remettre dans sa boîte.	1	
- Notre matériel de travail étant supposé propre, il ne convient pas de passer du vin dans la carafe., mais cette façon de procéder ne peut être sanctionnée, sauf si le vin goûté est remis dans la carafe ! Décanter le vin en le versant doucement le long des parois de la carafe, sans prendre appui.	5	
- La lumière de la flamme permettra de voir arriver le dépôt à l'épaule de la bouteille, de ralentir et de stopper la décantation (la bougie peut être allumée avant les opérations de débouchage)	4	
SERVICE DES VINS		
- Servir, <u>sans prendre le verre du client à la main</u>	2	
- Présenter le bouchon, servir un peu de vin au client qui a commandé et solliciter son avis (un regard peut suffire) et servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et annoncer dénomination, millésime à chaque convive dans le cas d'une grande table	1	
- Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté (selon la préséance) - Nettoyer la goutte entre chaque convive)	1	
DÉBARRASSAGE DU GUÉRIDON		
- Éteindre la bougie, <u>sans souffler dessus et sans enfoncer la mèche dans la cire chaude</u> ce qui compromettra les prochaines tentatives d'allumage !	2	
- Sur un plateau, rassembler son matériel et le débarrasser. • Assurer le suivi du service	1	
- Faire preuve d'efficacité et de rapidité	5	
TOTAL	40	

Noms des évaluateurs	Qualité	Signature

A REPORTER
TOTAL / 5
.....

PROJET