

Sélectionner, servir, déguster et commercialiser du saké

RS6512 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	221, 312, 334
Formacode(s)	34513
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	09/02/2024
Date d'échéance	09/02/2027

Certificateur(s)

DEV - A · SIRET : 51217887200051

DEV - A · SIRET : 51217887200044

DEV - A · SIRET : 51217887200036

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
MISSIONEO	48952727500031	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification s'adresse aux professionnels qui travaillent sur le marché des boissons, tant dans le secteur CHR (Cafés, Hôtels, Restauration) que dans celui de la commercialisation.

L'objectif de la certification consiste à acquérir des compétences pour maîtriser les 4 aspects primordiaux qui concernent le saké japonais : la dégustation, la sélection, les gestes du service et ses techniques de commercialisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Phase 1

: Déguster et analyser les caractéristiques d'un ou plusieurs sakés

C1 Déterminer la classification d'un saké par dégustation à l'aveugle afin de reconnaître les différents styles et pouvoir associer un saké à sa catégorie, sans avoir les informations données au préalable, et percevoir les caractéristiques principales d'un saké (vieillessement ou non, défauts et/ou qualités du saké) en se basant sur les connaissances théoriques et les exercices pratiques auparavant réalisés.

C2 Adapter les sakés en fonction de mets et de plats. Le candidat doit sélectionner, proposer et mettre en bonnes conditions des sakés en fonction de la nourriture proposée afin de valoriser à la fois les mets et la boisson, en situation professionnelle, en accordant via la complémentarité ou l'opposition les mets et les sakés.

Phase 2 : Proposer et servir le saké à un client

C3 Déterminer et décrire les profils de sakés en fonction de la classification et des critères du client, conseiller le client, puis sélectionner le saké adapté au profil de la clientèle en fonction de ses attentes et habitudes de consommation afin de faciliter son choix final, en respectant ses goûts et préférences, en prenant en compte le profil du client via des questions et des observations pertinentes destinées à cerner ses attentes, en tenant compte de la situation de handicap éventuelle du client.

C4 Mettre à la bonne température les sakés en fonction de leur type et de leur profil gustatif via la méthode

traditionnelle de chauffe du saké, en respectant les techniques de services traditionnelles tout autant que les règles de sécurité, puis déterminer le contenant convenant à la température obtenue et en contrôlant et supervisant les durées et conditions de conservation des sakés, en se basant sur la typicité du saké en question, afin de présenter le saké dans les conditions optimales de service, en tenant compte de la situation de handicap éventuelle du client.

Phase 3 : Construire et réaliser une offre commerciale de sakés

C5 Construire une offre en fonction d'une demande scénarisée, afin de proposer un ensemble cohérent de cuvée, tout en intégrant des contraintes données (budgétaires, liées à des types de saké, géographiques...), en sélectionnant parmi l'offre disponible des cuvées aux critères préalablement définis.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La loi du 10 janvier 1991 relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme, dite loi Évin

La réglementation relative à l'étiquetage du vin est recensée sur le site de la DGCCRF, notamment la fiche pratique : Vin étiquetage : savoir lire les étiquettes (economie.gouv.fr)

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Des documents présentant les grandes lignes théoriques du saké sont envoyés en amont de la formation. Leur lecture est un prérequis indispensable pour participer à la formation. Le dispositif s'adresse à des professionnels qui travaillent sur le marché des boissons, tant dans le secteur CHR (Cafés, Hôtels, Restauration) que dans celui de la commercialisation.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir participé à la formation ULTIMATE SAKE dans sa totalité.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est constitué de deux membres, représentants du champ professionnel visé. Ces membres sont extérieurs à l'organisme de formation :

- professionnels de la vente de saké
- serveurs, sommeliers et autres professionnels du service des sakés.

Aucun membre de l'organisme de formation ayant participé à la formation ne peut être membre de ce jury.

Base légale

Date de décision	09/02/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	09/02/2027
Date de dernière délivrance possible	09/08/2027

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6512/>

Où se former

Formations référencées	8
Organismes	1

Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 500 € – 5 000 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	27
Parcours menés à terme	26
Taux d'achèvement	96 %
Période	11/2024 – 06/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	24
Montant total engagé	46 000 €
Coût moyen par dossier	1 917 €
Durée moyenne	20 h
Période	09/2024 – 04/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	7 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.