



# ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

## 5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#) « Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b>	
<i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>BLOC 1 Constituer une offre de vins et autres boissons *</b>			
<b>A1</b> Création d'une gamme de vin et autres boissons à proposer dans une carte de restaurant ou dans une	<b>C1.1</b> Analyser les tendances du marché en utilisant les données issues de bases de données spécifiques au secteur pour identifier l'offre de vins et autres boissons adaptées à la diversité de la clientèle.	<b>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle réalisée en centre de formation (durée : 2 heures) :</b>  À partir de documents donnés par le centre de formation, le, la candidat.e rédige un rapport comprenant :	<b>CR1.1</b> Les sources utilisées sont diversifiées, fiables et actualisées (dossiers Bpifrance, Sopexa, France Agrimer...)  L'analyse quantitative et qualitative met en exergue les tendances actuelles de consommation du vin.

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

cave ou une vinothèque.		<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'analyse des informations données sur le marché</li> <li>- L'identification des attentes du client et les spécificités du lieu de vente</li> </ul>	Les préconisations (domaines, vigneron, origine...) tiennent compte des spécificités de la clientèle et de la région.
	<p><b>C1.2</b> Comparer les résultats du marché et les spécificités du public cible en présentant les points communs et les différences pour préconiser à la hiérarchie une gamme de vins et autres boissons respectant au maximum les principes d'éco-responsabilités.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La proposition d'une sélection de vins et autres boissons permettant de construire une offre cohérente et variée</li> <li>- Des choix argumentés et mis en relation avec l'analyse du marché</li> </ul> <p><b>Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle en centre de formation :</b></p>	<p><b>CR1.2</b> Le résultat de la comparaison de l'analyse des tendances du marché et les attentes de la clientèle est argumenté. La gamme proposée prend en compte les offres de vins possibles, la région, les prix acceptables...</p>
	<p><b>C1.3.</b> Choisir, sur la base de la gamme préconisée et en accord avec la hiérarchie les vins et autres boissons qui seront proposés à la vente pour rechercher les fournisseurs nationaux ou internationaux adaptés à l'offre et respectant les principes de la RSE.</p>	<p>En prenant appui sur le rapport rédigé précédemment le, la candidat.e justifie ses choix devant un jury de professionnel extérieur à l'organisme de formation.</p>	<p><b>CR1.3.</b> La connaissance des cépages et de l'histoire des vignobles permet une sélection en cohérence avec le lieu de vente, la région et le public cible</p> <p>Les critères de sélection des fournisseurs de vins et boissons comprennent des critères économiques, géographiques et RSE (les fournisseurs avec le logo vigneron engagés sont privilégiés).</p>



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

<p><b>A2</b> Sélection et achat des vins et boissons sélectionnés auprès des fournisseurs respectant les exigences définies avec la hiérarchie.</p>	<p><b>C1.4</b> Réaliser, chez les fournisseurs ou sur la base d'échantillons envoyés, une analyse organoleptique des vins et boissons sélectionnés en les dégustant pour vérifier la qualité et le respect des exigences définies afin de procéder à l'achat des produits retenus.</p>	<p><b>Mises en situations professionnelles pratiques individuelles réalisées en centre de formation dans les salles de dégustation :</b></p> <p><b>1/</b> Le, la candidat.e déguste à l'aveugle 4 vins de couleurs variées (rouge, rosé et blanc) et complète pendant la dégustation une fiche d'analyse sensorielle pour chacun des vins dégustés.</p> <p>Suite à un contexte donné par le centre de formation le, la candidat.e choisi 2 vins sur les 4 en présentant à l'écrit ses arguments.</p> <p><b>2/</b> Le, la candidat.e déguste à l'aveugle 4 vins rouges et complète une fiche d'analyse sensorielle pour chaque vin.</p> <p>Dans un second temps le surveillant de l'épreuve distribue à chaque candidat 2 fiches correspondant à 2 vins dégustés. Les fiches décrivent l'aspect organoleptique des vins.</p>	<p><b>CR1.4</b> Les techniques de dégustation sont maîtrisées. Les étapes sont respectées. Les observations de l'analyse sensorielle sont décrites avec précision dans un langage professionnel.</p> <p>Les produits retenus sont conformes aux exigences définies dans la sélection initiale (goûts, prix, région, labels, année...)</p>
---	--	---	---



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

		<p>Le, la candidat.e trouve au minimum 1 des 2 vins et rédige sa réponse en argumentant.</p>	
	<p><b>C1.5</b> Négocier, dans le respect des réglementations commerciales, les conditions d'achats avec les fournisseurs français ou étrangers pour assurer la disponibilité des produits de la gamme choisie en fonction du positionnement de l'établissement.</p>	<p><b>A partir d'un jeu de rôle</b></p> <p><b>1/</b> Une personne issue du centre de formation (formateur, membre de la direction...) représente le vendeur. Le, la candidat.e endosse le rôle d'acheteur et négocie l'achat de vins et autres boissons selon des objectifs fixés dans un document donné au candidat avant le jeu de rôle.</p> <p><b>2/</b> Le, la candidat.e a 20 minutes pour préparer sa négociation.</p> <p><b>3/</b> Un jury extérieur au centre de formation observe et évalue la prestation du candidat à l'aide d'une grille d'évaluation transmise par le centre formateur avant le début du jeu (20 minutes)</p>	<p><b>CR1.5</b> La négociation prend en compte les conditions d'achats suivantes : le prix d'achat HT, le prix de vente producteur, la marge envisagée, les quantités minimales et maximales, les conditions de livraison et de paiement.</p> <p>Les particularités des achats internationaux sont utilisées avec justesse (incoterms, paiements internationaux, déclarations douanières, taxes...)</p> <p>Les techniques de négociations sont adaptées aux spécificités du fournisseur avec succès (personnes étrangères, en situation de handicap...) et sont respectueuses des parties prenantes.</p> <p>Les produits achetés et les conditions d'achats sont conformes à la réglementation commerciale.</p>



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

	<p><b>C1.6</b> Mettre en place des partenariats avec les fournisseurs adaptés au positionnement de l'établissement et respectueux des principes d'éco responsabilité pour pérenniser la carte et éviter les ruptures de stocks.</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle réalisée en centre de formation (durée 1 heure) :</b></p> <p>À partir de fiches synthétiques présentant plusieurs fournisseurs potentiels et d'un contexte de travail, le, la candidate explique les raisons de son choix de partenaires.</p>	<p><b>CR1.6</b> Les partenaires choisis sont en cohérence avec les stratégies (économiques, commerciales, sociales, écoresponsables) de l'établissement. L'image de marque de la structure est gardée.</p> <p>Les critères de sélection sont pertinents et en cohérence avec l'image de l'établissement et la clientèle cible.</p> <p>Les engagements fixés respectent les impératifs de chacune des parties.</p>
	<p><b>C1.7</b> Concevoir la carte des vins et des boissons respectant le type de cuisine, la situation géographique, le positionnement de l'établissement, les vignerons et partenariats choisis pour optimiser les ventes et fidéliser la clientèle.</p>	<p><b>Etude de cas à résoudre en centre de formation individuellement :</b></p> <p>Le, la candidat(e) conçoit une carte des vins en tenant compte du contexte (positionnement, type de cuisine, situation géographique, fournisseurs, etc...) exposé.</p>	<p>La carte élaborée respecte les contraintes du contexte donné.</p> <p>Elle est diversifiée et attractive.</p> <p>Elle comprend une description synthétique des vins et boissons proposées permettant à tous les publics d'avoir une explication des boissons présentées.</p>



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

<p><b>A3</b> Vérification des approvisionnements, stockage et utilisation du système d'information interne au lieu de vente.</p>	<p><b>C1.8</b> Contrôler quantitativement et qualitativement les livraisons des vins et boissons lors de la réception des commandes en utilisant un système d'information et/ou les documents internes mis en place pour détecter les écarts et garantir la traçabilité.</p> <p><b>C1.9</b> Stocker les vins et boissons en cours d'utilisation et reçues lors des livraisons en adaptant les conditions aux différents produits (vins, champagne pour favoriser leur évolution naturelle et préserver les propriétés jusqu'au moment de la dégustation</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle reconstituée pratique individuelle réalisée dans le caveau d'application du centre de formation lors de la livraison d'une commande par l'un des fournisseurs du caveau :</b></p> <p>Devant un jury de professionnel extérieur au centre de formation, Le, la candidat.e :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vérifie la réception des produits jusqu'à sa consignation lors d'une livraison.</li><li>• Consigne ses commentaires dans un document écrit.</li><li>• Stocke dans la cave centrale les boissons réceptionnées</li></ul>	<p><b>CR1.8 et CR1.9</b> Les contrôles sont effectués dans leur totalité et adaptés aux marchandises reçues (capsules CRD, documents obligatoires, quantité, étiquetage...).</p> <p>Le détail de la livraison et du rangement des bouteilles est consigné avec justesse dans les outils de traçabilité interne à l'entreprise (physiques ou numériques). Il est conforme aux exigences des différentes boissons et aux réglementations.</p> <p>Les écarts sont identifiés et analysés avec exactitude. Les solutions proposées sont réalistes.</p> <p>Les techniques de conservation des vins et autres boissons sont utilisées avec maîtrise (hygrométrie, obscurité, température...)</p>
--	---	--	--

\*autres boissons désigne : ABV, ABA, eaux-de-vie, liqueurs et crèmes eaux et boissons non alcoolisées



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
<b>BLOC 2 Présenter et Commercialiser les vins et autres boissons*</b>			
<b>A1</b> Mise en valeur des produits de la gamme existante auprès des clients selon la structure (en cave, en restauration traditionnelle ou gastronomique, en grande surface).	<b>C2.1</b> Accueillir le client en se présentant et en le questionnant en français et/ ou en anglais sur ses préférences, pour identifier ses attentes en matière de vin et autres boissons afin de le conseiller.	<b>Dans le caveau d'application, création d'un stand d'animation avec 5 vins différents donnés par le centre de formation. Une personne issue du centre de formation (formateur, membre de la direction...) représente le, la client.e</b>  <b>Sur la base d'un jeu de rôle le, la candidat.e :</b>	<b>CR2.1</b> L'accueil valorise l'établissement et ses prestations. Il est adapté au contexte de la structure (cave, restaurant haut de gamme, bar à vin...). La tenue professionnelle est irréprochable.  La présentation personnelle est courte et compréhensible par tous les publics présents (situation de handicap, diversité culturelle...).

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

		<p><b>1/</b> Accueil, questionne et détermine les attentes du client</p> <p><b>2/</b> Reformule les besoins et les attentes.</p> <p><b>3/</b> Présente les vins en français et en anglais en mettant en valeur les spécificités des produits.</p> <p>Un jury extérieur au centre de formation évalue la prestation du, de la candidat.e au moyen d'une grille d'évaluation donnée par le centre de formation.</p>	<p>Le questionnement est structuré selon la méthode du Quintilien (QQOQCCP).</p> <p>La pratique de l'écoute active est effective. Les techniques de reformulation sont utilisées à bon escient.</p> <p>Les attentes du client sont cernées et permettent une proposition produit adaptée en termes de style, budget, quantité, goût...</p> <p>L'anglais est fluide (niveau B2 CECRL)</p>
	<p><b>C2.2</b> Présenter aux clients, en français et en anglais la carte ou la gamme existante en mettant en valeur les meilleurs produits et les nouveaux crus et en adaptant sa présentation aux personnes en situation de handicap, pour faire découvrir les nouveautés et répondre aux attentes du public présent.</p>		<p><b>CR2.2</b> La présentation des produits est claire et répond aux attentes du client. L'argumentaire est précis et accessible à tous les clients et mobilise des connaissances en matière de cépages (ampélographie), d'histoire des vignobles...</p> <p>La méthode est le support de présentation est adaptée aux personnes en situation de handicap (Carte adaptée au handicap visuel,</p>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759





## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

			<p>présentation écrite pour le handicap auditif...).</p> <p>Le vocabulaire professionnel en français, comme en anglais est maîtrisé et adapté au public cible.</p> <p>L'anglais est maîtrisé au niveau B2.</p>
	<p><b>C2.3</b> Conseiller le client sur l'accord d'un vin ou d'une autre boisson en fonction des mets et/ou d'un évènement, en utilisant ses connaissances en combinaisons de saveurs pour lui faire vivre une expérience client réussie et le fidéliser.</p>	<p><b><i>Dans la brasserie d'application de l'école, mise en situation pratique reconstituée durant un déjeuner où deux membres du jury évaluateur (extérieurs au centre et sans lien avec le, la candidat.e) jouent le rôle des clients :</i></b></p> <p>Les clients sélectionnent une entrée et un plat de façon totalement aléatoire.</p> <p>Le, la candidat.e :</p> <p>1) conseille pour chacun d'eux un type de boisson adéquat.</p>	<p><b>CR2.3</b> Les accords proposés sont expliqués de manière détaillée en fonction des mets et des boissons choisis (couleur, arôme, saveurs, texture, mode de consommation...).</p> <p>La combinaison des accords est juste. Elle est adaptée à l'évènement pour lequel les vins et autres boissons seront consommés.</p>
<p><b>A2</b> Participation au service en salle dans un restaurant traditionnel ou gastronomique</p>	<p><b>C2.4</b> Effectuer le service des vins à table en respectant les règles de la profession pour permettre au client de vivre une expérience gustative optimale.</p>		<p><b>CR2.4</b> Les règles de la profession sont respectées de façon précise et méthodologique : ouverture, décantage, présentation du vin, respect des températures de services, dégustation puis service au verre.</p>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

		<p>2)effectue le service des vins et autres boissons choisies.</p> <p>3)effectue les opérations de fin de service.</p>	<p>Les commentaires valorisent l'appréciation sensorielle du vin servi.</p> <p>Le service est adapté aux personnes en situation de handicap. Utilisation de verres ergonomiques.</p>
	<p><b>C2.5</b> Réaliser les opérations de fin de service (nettoyage, rangement du matériel, du mobilier, des locaux spécifiques aux boissons...) en respectant les règles d'hygiène et de sécurité ainsi que les règles de conservation de vins et autres boissons pour faciliter la mise en place du lendemain.</p>		<p><b>CR2.5</b> Les produits d'entretien sont utilisés de façon rationnelle.</p> <p>Le rangement est fonctionnel.</p> <p>Les règles d'hygiène, de sécurité, de rangement et de conservation sont appliquées, dans leur globalité, avec maîtrise.</p>
<p><b>A3</b> Commercialisation du vin et autres boissons sur le lieu de vente ou à distance</p>	<p><b>C2.6</b> Proposer les vins et autres boissons susceptibles de satisfaire les attentes et les besoins du client lorsqu'il est sur le lieu de vente en analysant les critères de sélection qu'il nous aura</p>	<p><b>Mise en situation reconstituée pratique orale individuelle réalisée en centre de formation :</b></p> <p>Le candidat aura à sa disposition 10 références différentes de vin.</p>	<p><b>CR2.6</b> L'analyse des besoins du client est juste et les choix effectués sont conformes aux besoins et attentes du client.</p>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

	<p>préalablement transmis pour faire une offre adaptée afin de concrétiser la vente.</p>	<p>Il devra conseiller le produit et faire une offre en fonction des souhaits et des objections exprimés par le jury évaluateur.</p>	<p>Les techniques de ventes sont maîtrisées.</p> <p>La proposition en termes de rapport qualité/prix, quantité et variété est adapté aux souhaits du client.</p>
	<p><b>C2.7</b> Organiser la participation à des évènements nationaux et internationaux de communication autour du vin et autres boissons en s'informant sur les calendriers annuels des salons et autres actions menées dans le domaine viti-vinicole et en allant jusqu'au processus d'organisation et d'inscription pour promouvoir l'offre produits et accroître la notoriété et les ventes.</p>	<p><b>Mise en situation réelle en groupe, à travers l'organisation d'un stand à un salon professionnel à proximité de l'établissement de formation (par exemple Salon des Vins, Fromages et Gourmandises de Furdenheim ou Foire aux Vins de Colmar).</b></p> <p>Le jury évaluateur est le responsable du salon qui complète une grille d'évaluation donnée par le centre de formation.</p>	<p><b>CR2.7</b> Les évènements choisis sont en accord avec la gamme de produit et le positionnement de la structure de vente.</p> <p>La planification des actions et outils nécessaires à la bonne réalisation de l'évènement est réaliste et comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le choix des boissons à transporter et la quantité.</li> <li>- la réservation du transporteur, en prenant en compte si nécessaire le dédouanement.</li> <li>- les documents de communication et de vente dans la langue appropriée.</li> <li>- le matériel pour faire les dégustations...</li> </ul>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

	<p><b>C2.8</b> Gérer les ventes à distance en utilisant un outil de gestion d'enregistrement des commandes en VAD (interne et externe) pour vérifier la conformité des expéditions avec les exigences de livraisons nationales et internationales (documents administratifs, facturations, DRM de fin de mois...).</p>	<p><b>A partir d'une étude de cas donnée par le centre de formation comprenant un contexte détaillé d'entreprise, des extractions de logiciel de VAD, un état des ventes du jour....</b></p> <p><b>Le, la candidat.e :</b></p>	<p><b>CR2.8</b> Les obligations nécessaires à l'expédition des ventes de vins à distance, sont respectées dans leur totalité et sont adaptées aux situations de ventes (factures, document d'expéditions pour le national et l'international, logistique nationale et internationale, emballages ...).</p>
<p><b>A4</b> Suivi des ventes et réapprovisionnement</p>	<p><b>C2.9</b> Etablir le bilan des ventes de la journée, à l'aide des tableaux de bords de suivi de l'activité, en se basant sur des documents de type inventaire, pour actualiser les états de stock et déclencher un éventuel réassort.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vérifie que les VAD sont conformes aux stocks et aux offres du site.</li> <li>- Liste les obligations (nationales et internationales) pour l'expédition de ces VAD</li> <li>- Réalise le bilan des ventes de la journée.</li> <li>- Propose et justifie les réassorts.</li> </ul>	<p><b>CR2.9</b> Les tableaux de bord de suivi des ventes sont complétés avec exactitude. La comparaison avec l'état des stocks est juste. La décision de réassort est justifiée.</p>

\*autres boissons désigne : ABV, ABA, eaux-de-vie, liqueurs et crèmes eaux et boissons non alcoolisées



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BLOC 3 Gérer et développer une activité indépendante dans le vin et autres boissons *</b>			
<b>A1</b> Mise en place d'une stratégie de pérennisation de l'activité indépendante dans le vin et autres boissons.	<b>C3.1</b> Effectuer une étude de faisabilité de l'activité, en réalisant une étude de marché, pour définir la proposition de valeur afin de convaincre les investisseurs potentiels.	<p><b>Mise en situation professionnelle écrite individuelle réalisée hors du centre de formation :</b></p> <p>Sur la base d'un contexte donné par le centre de formation et de recherches personnelles, le, la candidat.e :</p> <p>1) Vérifie la faisabilité du projet en réalisant une étude du marché.</p> <p>2) S'assure du respect des réglementations en vigueur.</p>	<p><b>CR3.1</b> L'étude de marché réalisée comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une étude documentaire justifiée sur la réglementation liée à la vente de vin et d'alcool ainsi que sur le fonctionnement du marché du vin.</li> <li>- Une étude qualitative comprenant les attentes des clients dans le contexte donné (région, spécificités de la cave...)</li> <li>- Une étude quantitative identifiant avec objectivité les clients et leurs achats potentiels.</li> </ul>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

		<p>3)Etablit un Canvas.</p> <p>4)Crée l'offre commerciale qu'il, elle souhaite proposer au public cible identifié dans l'étude de marché.</p> <p>5)Propose une stratégie marketing communication et élabore un flyer.</p>	<p>La proposition de valeur (synthèse de l'étude de marché) fait apparaître de façon claire et convaincante la manière propre à la structure de répondre aux besoins des clients.</p> <p>Les obligations légales d'exercice de l'activité (licences de ventes d'alcool et/ou de consommation...) sont prises en compte.</p>
	<p><b>C3.2</b> Actualiser ses connaissances en matière de réglementation des ERP, pour s'assurer que le local choisi respecte les règles d'un ERP conformant à l'activité de caviste, à la taille du local au nombre de personnes pouvant être admises dans l'établissement.</p>	<p>6)Etablit un prévisionnel financier sur 3 ans.</p>	<p><b>CR3.2</b> La liste des obligations réglementaires est conforme aux derniers textes de la législation et est exhaustive.</p>
	<p><b>C3.3</b> Déterminer le business model de la structure en utilisant l'outil Canvas, pour expliquer comment la structure va créer de la valeur et être rentable au travers de l'ensemble des actions nécessaires au développement de l'entité.</p>		<p><b>CR3.3</b> Les 9 éléments du modèle Canvas sont complétés de façon concise et précise.</p> <p>Les éléments clefs du projet sont clairement identifiés et cohérents entre eux.</p>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99

Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)

SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

<p><b>A2</b> Mise en œuvre des actions de développement commercial de la structure de la vente de vins et autres boissons.</p>	<p><b>C3.4</b> Créer l'offre commerciale en déterminant la gamme de produits, les prix de ventes, les marges pour mettre en place la stratégie commerciale de la structure en accord avec la hiérarchie.</p>		<p><b>CR3.4</b> L'offre proposée est en cohérence avec la segmentation du marché, la concurrence et le positionnement de la structure. Elle est attractive et compétitive.</p> <p>Les calculs de prix de vente et de marge sont justes.</p> <p>Les coefficients multiplicateurs appliqués sont conformes aux habitudes du secteur.</p>
	<p><b>C3.5</b> Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales traditionnelles et numériques adaptées au public cible, à la région et au positionnement de la structure, au sein d'une démarche inclusive globale, pour atteindre les objectifs commerciaux fixés selon les résultats de l'étude du marché.</p>		<p><b>CR3.5</b> Le choix des canaux de communication est varié et adapté au contexte de la structure.</p> <p>Il comprend du marketing traditionnel (flyer, PLV, offres promotionnelles...) et des actions digitales (présence sur les réseaux sociaux, animation d'une page LinkedIn, posts professionnels, site vitrine...).</p>



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

			<p>Les supports de communication et leurs réalisations sont adaptés aux personnes en situation de handicap :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation d'un outil inclusif pour la création du site (Ex Craft CMS)</li> <li>- Design contrasté pour la lisibilité</li> <li>-interface responsive adaptée</li> <li>...</li> </ul> <p>Les actions choisies sont en conformité avec le budget prévu.</p> <p>La planification des actions couvre l'ensemble de l'année et permet d'identifier la saisonnalité des ventes.</p>
<p><b>A3</b> Prévision et gestion comptable, financière et administrative de la structure.</p>	<p><b>C3.6</b> Chiffrer le prévisionnel financier de la structure sur 3 ans en utilisant un tableur Excel, afin d'avoir une lecture précise de la rentabilité du projet et de mesurer les besoins en financement.</p>		<p><b>CR3.6</b> Le prévisionnel comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le compte de résultat</li> <li>- Le calcul du seuil de rentabilité et le point mort</li> <li>- Les investissements</li> <li>- Le plan de financement</li> <li>- Le calcul du BFR</li> </ul>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99

Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)

SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759





## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

			<p>- Le tableau de trésorerie</p> <p>Les calculs sont justes et en cohérence.</p> <p>La rentabilité prévisionnelle du projet est appréciée sur chacun des exercices.</p> <p>L'utilisation de Excel est maîtrisée.</p> <p>Les formules sont exactes.</p>
	<p><b>C3.7</b> Analyser les éléments comptables, financiers et administratifs de la structure en mettant en place des tableaux de suivi (chiffres d'affaires, rentabilité, stocks...), pour respecter les obligations de la structure et assurer la pérennité de la structure afin de mettre en place les actions correctives nécessaires.</p>	<p><b>Résolution individuelle écrite d'une étude de cas réalisée en centre de formation (durée 2 heures) :</b></p> <p>Le, la, candidat.e étudie les éléments comptables, financiers et administratifs de la structure décrite dans l'étude de cas.</p> <p>Il, elle crée des tableaux de bords et les complète avec les éléments du cas.</p>	<p><b>CR3.7</b> Les bilans comptables et les comptes de résultats de la structure sont analysés avec justesse.</p> <p>L'analyse du stock et de sa rotation est évaluée séparément. La valorisation est juste.</p> <p>Les tableaux de bords prennent en compte avec justesse les impératifs de rendus des obligations fiscales et sociales. Les ratios analysés sont pertinents par rapport au secteur.</p>



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

			Les axes d'amélioration proposés sont réalistes et dans le respect des obligations de la profession.
<p><b>A4</b> Management d'une petite équipe dédiée à la commercialisation du vin et des autres boissons.</p>	<p><b>C3.8</b> Communiquer en français et en anglais à l'écrit et à l'oral en avec les équipes (de salle, de vente...) en s'adaptant aux spécificités de chacun (handicap, culture étrangère, néophyte...), pour transmettre les consignes afin de travailler efficacement et éviter les sources d'erreur.</p>	<p><b>Sur la base d'une étude de cas donnée par le centre de formation :</b></p> <p>Le, la candidat.e rédige en français et en anglais les consignes nécessaires pour mener à bien le contexte donné et propose un plan de formation aux collaborateurs selon les besoins évoqués dans le cas.</p>	<p><b>CR3.8</b> Les consignes transmises à l'écrit et à l'oral sont claires, pédagogiques et sans ambiguïté.</p> <p>Elles prennent en compte les spécificités des destinataires, sont adaptées et efficaces.</p> <p>Les règles de la communication écrite et orale sont utilisées avec maîtrise. L'anglais écrit et oral est de Niveau B2.</p>
	<p><b>C3.9</b> Former les équipes sur les principaux éléments de la commercialisation inclusive et du conseil en vin et autres boissons, en testant leurs connaissances et leur facilité d'adaptation, pour assurer une qualité constante dans la prestation délivrée aux clients.</p>	<p>Il justifie ses consignes et ses propositions de formation à l'oral devant un jury bilingue extérieur au centre de formation.</p>	<p><b>CR3.9</b> Le descriptif de formation proposé comprend les éléments essentiels à la connaissance du vin et autres boissons et à leur commercialisation dans une démarche inclusive.</p> <p>Les connaissances du vin et boissons sont utilisées avec pertinence.</p>

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759



## ACADEMIE INTERNATIONALE DES VINS

Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99  
[contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com)  
[www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)  
SIRET : 832 305 759 00025 25

			<p>Les éléments mis en exergue sont conformes aux objectifs de la formation.</p> <p>La formation préconisée est adaptée à la diversité des bénéficiaires (personnes d'origine étrangère, situation de handicap, formation à distance...).</p>
--	--	--	---

\*autres boissons désigne : ABV, ABA, eaux-de-vie, liqueurs et crèmes eaux et boissons non alcoolisées

Académie Internationale des Vins  
Centre d'affaires et de recherches Strasbourg-Landersheim  
4 route de Saessolsheim, 67700 Landersheim  
TEL : 03 88 75 06 99

Mail : [contact@aiva-eu.com](mailto:contact@aiva-eu.com) - Site : [www.aiva-eu.com](http://www.aiva-eu.com)

SIRET : 8323 0575 9000 25 - TVA Intracommunautaire : FR 34 832 305 759