

S-6078

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

DOSSIER PEDAGOGIQUE
(Document 8 ter)¹

SECTION

Intitulé de la section:
NEGOCIANT-CAVISTE

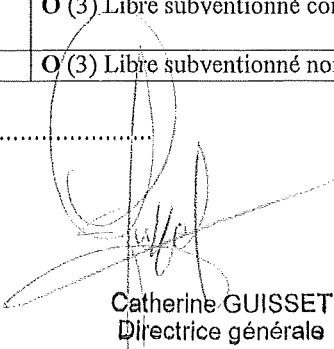
CODE DE LA SECTION: (2) 41 15 00 S20E1

La présente demande émane du réseau:

<input checked="" type="checkbox"/> (3) organisé par la Fédération Wallonie-Bruxelles	<input type="checkbox"/> (3) Libre subventionné confessionnel
<input type="checkbox"/> (3) Officiel subventionné:	<input type="checkbox"/> (3) Libre subventionné non confessionnel:

Identité du responsable pour le réseau:(1)

Date et signature (1) : le 9 Jan 2022



Catherine GUISSET
Directrice générale

¹Article 11 de l'A.G.C.F du 15 mai 2014 relatif aux dossiers pédagogiques des sections et unités d'enseignement de l'enseignement de promotion sociale.

1. Finalités de la section: reprises en annexe n° 1 (.1 page) (1)

2. Classement de la section :

Enseignement secondaire du:	O (3) premier degré	O (3) deuxième degré	X (3) troisième degré	O (3) quatrième degré
-----------------------------	---------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------

3. Titre délivré à l'issue de la section: (1)

Certificat de qualification de négociant-caviste spécifique à l'enseignement secondaire supérieur de promotion sociale.....

4. Modalités de capitalisation: repris en annexe n° 2 (.1 page) (1)

4.1. Organigramme de la section

4.2. S'il échet, délai maximum entre la délivrance des attestations de réussite et leur prise en compte pour la participation à l'épreuve intégrée:

5. Unités constitutives de la section :

<u>Intitulés</u> (1)	<u>Classement des U.E.</u> (1)(5)	<u>Code des U.E.</u> (6)	<u>Domaine de formation</u> (4)	<u>Unités déterminantes</u> (1)	<u>Nombre de périodes</u> (1)	<u>U.A.A.², s'il y échet</u> (1)
Initiation à l'étude des vins	ESST	411409U21E2	401		25	
Œnologie : France – climat méditerranéen et continental	ESST	411416U21E2	401		80	
Œnologie : France – climat océanique et continental	ESST	411417U21E2	401		80	
Œnologie : vins d'Europe (hors France)	ESST	411418U21E2	401		80	
Œnologie : vins du Monde (hors Europe)	ESST	411419U21E2	401		80	
Négociant-caviste – vins et spiritueux de France	ESST	411501U4E1	401	X	180	
Stage négociant-caviste : France	ESST	411502U4E1	401		90/20	
Négociant-caviste – vins et spiritueux hors France	ESST	411503U4E1	401	X	180	
Stage négociant-caviste : hors France	ESST	411504U4E1	401		90/20	
Epreuve intégrée de la section négociant-caviste	ESSQ	411500U22E1	401		30/30	

TOTAL DES PERIODES DE LA SECTION	
A) nombre de périodes suivies par l'élève (1)	915
B) nombre de périodes professeur (1)	775

6. Profil professionnel³

Repris en annexe n° 3 (..page(s) (1)

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

Repris en annexe n° 4 (...page(s) (1)

² L'unité d'acquis d'apprentissage dont relève l'U.E.

³ Article 8, 9°, de l'A.G.C.F. du 15 mai 2014.

8. 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)] : (1)

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

ACCORD PROVISOIRE (3) - ~~PAS D'ACCORD~~ (3)

En cas de décision négative, motivation de cette dernière :

Date : ~~21 juin 2017~~...30/06/2022..... Signature :

**Hans
Isaac**

Signature numérique de
Hans Isaac
DN : cn=Hans Isaac, o, ou,
email=hans.isaac@cfwb.be,
c=BE
Date : 2022.06.30 19:13:39
+02'00'

Instructions

- (1) A compléter
- (2) Réservé à l'administration
- (3) Biffer la mention inutile ou cocher la mention utile
- (4) 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
- (5) Soit ESIT, ESIQ, ESST ou ESSQ.
- (6) A compléter si les U.E. ont déjà été approuvées, sinon réservé à l'administration

<p style="text-align: center;">NEGOCIANT- CAVISTE</p> <p style="text-align: center;">ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR</p>
--

FINALITES DE LA SECTION :

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991, cette section doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale et culturelle ;
- ◆ 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.

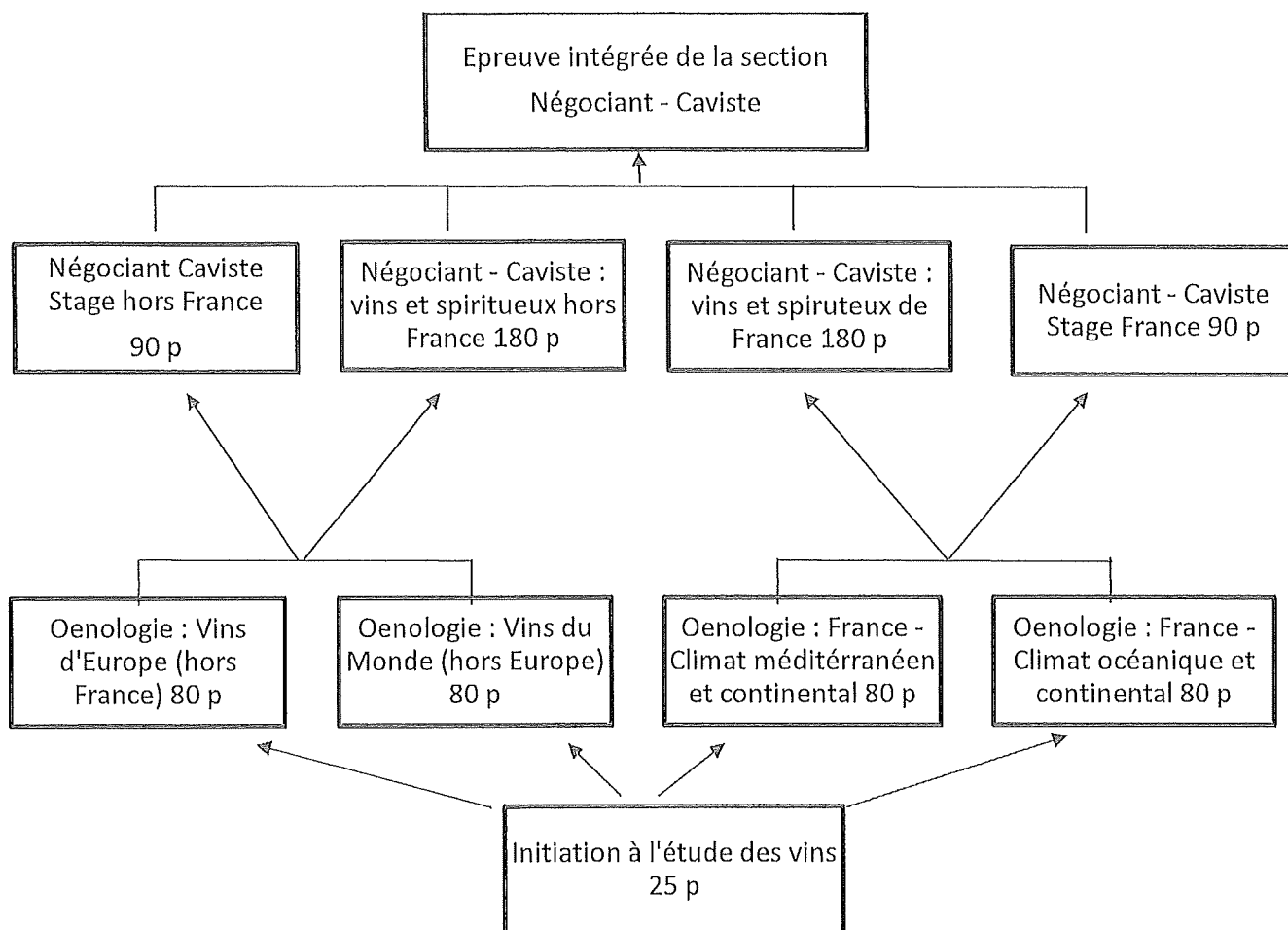
1.2. Finalités particulières

La section vise à permettre à l'étudiant *Négociant - Caviste* :

- ◆ de proposer des boissons et suggérer des accords traditionnellement préconisés ou plus originaux allant dans le sens des nouveautés du métier ou des souhaits exprimés par les clients ;
- ◆ de gérer la sélection des vins et autres boissons, ainsi que l'achat, les commandes et la rotation de ces produits, de même que gérer la cave ;
- ◆ de respecter l'environnement, les règles de sécurité, d'hygiène, d'ergonomie et de législation professionnelles ;
- ◆ de s'adapter aux évolutions de la profession du monde vinicole ;

Il est une personne de communication capable d'échanger des informations à caractère technique, en tenant compte des goûts du client, du budget et des impératifs commerciaux.

MODALITÉS DE CAPITALISATION



NEGOCIANT-CAVISTE

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR

Profil professionnel

I - CHAMP D'ACTIVITE

Le négociant-caviste est une personne capable de vendre à la clientèle, de façon autonome et responsable, des boissons. Il sera également capable de procéder à l'achat des boissons.

Il devra avoir un esprit ouvert en s'adaptant principalement à une clientèle variée.

Il devra en outre entretenir et actualiser ses connaissances en participant à des séminaires, des conférences, et des dégustations organisées par des producteurs.

II - TÂCHES

Grâce à sa maîtrise des connaissances professionnelles et en tenant compte des réglementations en vigueur, notamment en matière de prévention des accidents, de sécurité au travail, d'hygiène, de respect de l'environnement et de l'évolution du secteur, il exécute, les tâches suivantes :

- ◆ Organiser les opérations de réception, de contrôle et de stockage des vins et des boissons diverses ;
- ◆ gérer la cave à vins et boissons diverses : gestion des stocks, comptabilité des ventes ;
- ◆ Participer à l'élaboration du tarif des vins et autres boissons ;
- ◆ Conseiller le client sur le choix des boissons en fonction des mets.

III - DEBOUCHES

- ◆ Cavistes, négociants,
- ◆ Importateurs,
- ◆ Responsables du secteur boissons dans la grande distribution...

* le masculin est utilisé à titre épique

TABLEAU DE CONCORDANCE RELATIF A LA SECTION

« Négociant-Caviste »

Date d'approbation :

Date d'application obligatoire :

Date limite d'application :

Code de référence régime 1 provisoire	Code du domaine de formation	Intitulé régime 1 provisoire	Code de référence régime 1 provisoire	Code du domaine de formation	Intitulé régime 1 provisoire
411409U21E2		Négociant-Caviste			
411416U21E2	401	Initiation à l'étude des vins	411409U21E2		
411417U21E2	401	Œnologie : France- climat méditerranéen et continental 1	411416U21E2		
411418U21E2	401	Œnologie : France- climat océanique et continental 2	411417U21E2		
411419U21E2	401	Œnologie : Vins d'Europe (hors France)	411418U21E2		
	401	Œnologie : Vins du Monde (hors Europe)	411419U21E2		

41 AS 0 1 U M EA	401	Négociant Caviste : vins et spiritueux de France			
41 AS 0 2 U M EA	401	Stage négociant caviste – France			
41 AS 0 3 0 2 M EA	401	Négociant Caviste : vins et spiritueux hors France.			
41 AS 0 4 0 2 EA	401	Stage négociant caviste - hors France			
41 AS 0 0 2 2 EA	401	Épreuve Intégrée de la section : négociant - caviste			

Annexe 4 – Doc 8 ter - Modèle D.P.de section - Enseignement secondaire