

## CONVENTION DE FORMATION

### F6 « Stratégie de vente : identité de marque, réseaux de distribution, communication digitale et contraintes packaging »

Entre les soussignés :

**L'organisme de formation :**

Centre International Des Spiritueux - CIDS

39, rue Gaston Briand - 16130 SEGONZAC,

Enregistré sous le numéro \* **54160052816** \* auprès du Préfet de Région Poitou Charentes

**Et La société :** .....

Représentée par : Prénom, Nom : .....

Fonction : .....

ADRESSE : .....

.....

en application des articles L.6353-1 et suivants du Code du Travail portant organisation de la formation professionnelle.

**Article 1 – Public concerné**

Tout professionnel de la filière des spiritueux qui souhaite développer ses ventes et accroître la visibilité de sa marque: producteurs, négociants, agents, sociétés de distribution, services marketing et commerciaux.

**Article 2 – Objectif**

Choisir le/les circuit(s) de distribution en France et à l'export pour optimiser la commercialisation de son/ses produit(s).

Se conformer à la loi Évin, au droit des marques, respecter l'étiquetage des boissons spiritueuses.

Intégrer la communication packaging, le digital et les contraintes de logistique pour une stratégie gagnante.

**Article 3 – Lieu, durée et date**

CIDS • 39 rue Gaston Briand BP 30037 • 16130 Segonzac

*(Établissement conforme à l'accès aux personnes handicapées)*

**4 jours** (28 heures), de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

- Du 23 au 26 janvier 2023
- Du 3 au 6 juillet 2023

## Article 4 – Programme et méthode pédagogique

### Jour 1 Réseaux de distribution en France

Matin

#### Distribution off trade

- Le marché des spiritueux en GMS
  - Les catégories et les marques principales, les éléments de mesure ;
  - Les enseignes et leur stratégie : les différentes listes de prix, le coût de la distribution.
- La distribution spécialisée : chaînes de caves, centrales d'achats, indépendants, épiceries fines et autres détaillants, internet: identification, mode de référencement et coût.

**Alexandra Bernet**

Consultante marketing

Après-midi

#### Distribution on trade/CHR

- Bars, établissements de nuit, restaurants :
  - Les différents approvisionnements possibles : direct, grossiste, centrale d'achats.

Prix de vente marchés et coût d'exploitation.

### Jour 2

Matin

#### Vendre à l'export

- Aspects culturels
- Marchés dits « ouverts » : Importateurs/distributeurs, grossistes, agents, revendeurs (détaillants). Focus sur le marché américain.
- Les marchés de monopole : Etats, distributeurs, agents
- Les marchés Duty Free et Travel Retail : boarder stores, aéroports, ferry, airlines, diplomates
- Marchés du e-commerce : vente en direct ou market place

**Damien Bertrand**

Consultant Export de spiritueux

Conseiller du commerce extérieur

Après-midi

#### Packaging & Logistique

- Les différents éléments des emballages des vins & spiritueux
- Les contraintes liées au grand export
- Normes et standards d'expédition
- Exemples de mise en application

**Jérôme Fruchard**

Responsable formation FS Pack

### Jour 3 Droit

#### Introduction au droit des marques

- Définition de la marque
- Conditions de validité d'une marque désignant des boissons alcooliques
- L'impact de la loi Évin sur la validité des marques

**Olivier Poulet**

Avocat spécialisé

Vins et Spiritueux

#### Étiquetage des boissons spiritueuses

- Définition et catégorie des boissons spiritueuses
- Champ d'application des règles : pays de production vs pays de commercialisation
- Règles d'étiquetages applicables : mentions obligatoires et mentions facultatives
- La dénomination de vente
- Liste d'ingrédients / Étiquetage nutritionnel / Les allergènes
- Les sanctions
- Cas pratiques

## Publicité en faveur des boissons alcooliques en France

- Définition et Champ d'application de la loi Evin
- Les supports autorisés. Les contenus autorisés
- Les sanctions
- Cas pratiques

## Jour 4

Matin

### Identité de marque et packaging

But, codes, identité de marque, boîte à outils

**Céline Delcourt**  
Designer spiritueux

Après-midi

### Communication / Marketing digital

Votre produit est votre meilleur ambassadeur mais comme tout bon ambassadeur, il lui faut des renforts.

**Elodie Poisson**  
Associé Agence de communication

Horizon de ces renforts :

- Réseaux sociaux (...)
- Site web (...)
- Packaging, merchandising (...)
- Internet des objets (...)
- Exemples, cas concrets, mythes et réalité, les solutions d'avenirs ...

### Méthode pédagogique

Exposés, cas pratiques et dégustations de produits en illustration.

### Article 5 – Tarifs et modalités de paiement

**Prix formation :** 1 540 € net\*/personne  **Prise en charge OCAPIAT (subrogation de paiement)**

\*Non soumis à TVA

*Repas du midi non inclus. Possibilité de déjeuner avec le groupe de stagiaires (formules autour de 15 € par repas) en réglant directement au restaurateur.*

Cette formation est éligible au budget « développement des compétences » et imputable au titre de la participation de l'année 2023 de l'entreprise requérante. **Le règlement s'effectue au moment de l'inscription soit par chèque soit par virement bancaire. Si c'est un chèque, il sera encaissé le jour de la formation.**

### Article 6 – Le stagiaire

Le Centre International des Spiritueux forme le stagiaire suivant :

PRÉNOM, NOM : ..... TEL : .....

FONCTION : ..... EMAIL : .....

### Article 7 – Nature et sanction de la formation

Adaptation et développement des compétences.

Évaluation des acquis en fin de formation via un QCM. Les copies sont conservées par le CIDS.

Certificat de réalisation.

Contrôle d'assiduité : feuille d'émargement

### Article 8 – Évaluation de la formation

Évaluation de la satisfaction « à chaud », sous forme de questionnaire.

### Article 9 – Garantie de participation

Article 2.3 extrait de nos CGV en annexe :

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session, le CIDS se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités, et de la reporter à une date ultérieure.

Effectif : entre 5 et 12 personnes

### Article 10 – Date limite d'inscription et prise d'effet

L'inscription doit avoir lieu **au plus tard 10 jours** avant la date de la formation.

La présente convention prend effet à compter de sa signature par l'entreprise requérante pour la date et la durée visée à l'article 3.

La signature du présent document vaut approbation de nos conditions générales de vente fournies en annexe.

Segonzac,  
Pour l'organisme de formation,  
**Quitterie FOURQUET,**  
Directrice



**CENTRE INTERNATIONAL DES SPIRITUEUX**  
BP 30037 - 39 rue Gaston Briand  
16130 SEGONZAC - FRANCE  
Tél. 05 45 83 63 30 - [www.centre-spirits.org](http://www.centre-spirits.org)  
SIRET : 439 608 928 00024 - Code APE 9499Z

Date, signature et cachet

## 1. Conditions d'inscription

Toute inscription doit être accompagnée :

- Soit du règlement de la formation à l'ordre du CIDS
- Soit d'une prise en charge validée par votre OPCO avec subrogation.

## 2. Remplacements / Annulations / Reports

2.1 Tout stage commencé est dû en totalité. De même si le participant ne s'est pas présenté, son absence n'entraîne aucun remboursement. Le CIDS offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant.

2.2 Le Client conserve un délai de **10 jours ouvrés** avant le début du stage pour se rétracter par écrit. À l'expiration de ce délai, si le Client annule sa participation, un minimum de 30 % des frais de formation seront à sa charge.

2.3 Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, le CIDS se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités, et de la reporter à une date ultérieure. À défaut que le Client puisse participer à cette nouvelle session, il pourra demander le remboursement de sa formation.

## 3. Règlement de la formation

3.1 Le règlement doit être effectué à l'inscription pour un autofinancement et à réception de la facture pour les autres cas.

3.2 En cas de prise en charge partielle par l'OPCO du Client, la différence sera directement facturée par le CIDS au Client.

## 4. Obligations du stagiaire et/ou du cocontractant de l'organisme de formation

4.1 Si la formation est organisée par l'employeur dans les locaux de l'entreprise, le salarié ou le stagiaire reste soumis au pouvoir de discipline de l'employeur. Si la formation est assurée dans les locaux du CIDS, le salarié doit en outre respecter le règlement intérieur du CIDS.

4.2 Le stagiaire s'oblige à fréquenter avec assiduité et régularité le stage de formation auquel il est inscrit.

Il s'oblige à signer en début et fin de chaque journée la feuille de présence mise à sa disposition. Le défaut ou le manque d'assiduité et de régularité sera sanctionné par un refus de délivrance de l'attestation de stage.

## 5. Force Majeure

Le CIDS ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement

reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable du CIDS.

## 6. Propriété intellectuelle

Le CIDS est seul titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations proposées à ses Clients. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique, orale, olfactif...) utilisés par le CIDS pour assurer les formations demeurent sa propriété exclusive. À ce titre, ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord express du CIDS. Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations ne respectant pas la législation en vigueur sont strictement interdites, quels que soient le procédé et le support utilisés, et constitueraient une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et 429 du code pénal.

## 7. Acceptation des CGV

La participation au stage de formation implique l'acceptation totale des conditions générales de vente par le Client, et le respect par le stagiaire de notre règlement intérieur (affiché en salle).

## 8. Communication

Le Client autorise expressément le CIDS à mentionner son nom, son logo et à en faire mention à titre de références sur ses supports de communication.

## 9. Loi applicable

Les présentes CGV sont régies par le droit français. Toute contestation ou litige est de la compétence du Tribunal de commerce d'ANGOULÊME, quel que soit le siège ou la résidence du Client. En aucun cas le Client ne pourra réclamer un montant supérieur à celui qu'il a payé.