

**BC03 - Négocier une vente/achat de gemme, pièce joaillière en intégrant la dynamique du marché des gemmes - Bloc du titre "Gemmologue - expert", enregistré auprès de France Compétence sous le numéro RNCP35855****OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- C.3.1 Assurer une veille métier en gemmologie en analysant les évènements à l'origine des fluctuations des cours du marché du diamant et de l'or, l'évolution des tendances et en participant aux manifestations du secteur afin de situer la valeur des gemmes et des métaux précieux
- C.3.2 Rechercher et transcrire la traçabilité en fonction des principaux gisements dans le monde en identifiant les différentes étapes de transition des pierres pour repérer les différentes sources d'approvisionnement qui conditionnent le prix des gemmes.
- C.3.3 Négocier le prix de la gemme en cernant le besoin de son interlocuteur en préparant un questionnement et une argumentation adaptés à son profil et ses besoins pour trouver un prix conforme aux limites acceptables de la transaction.
- C.3.4 Proposer un plan marketing et une stratégie de communication en lien avec une Maison Joaillière ou de luxe pour répondre à un appel d'offres et défendre son projet à l'oral. Maîtriser les codes du luxe d'excellence à la française au travers de sa communication ou de son attitude.
- C.3.5 Acheter une gemme en sélectionnant les fournisseurs selon les caractéristiques des gemmes et les principaux lieux d'achat et des mines avec une argumentation adaptée pour trouver un prix conforme aux limites acceptables de la transaction

## PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un bac+2 ou d'un titre RNCP équivalent validé dans le domaine du marketing et de la communication
- Maîtriser les bases de l'utilisation d'un ordinateur
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion Internet

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Les dates d'entrée en formation sont ouvertes tout au long de l'année.
- L'inscription se fait à la suite d'un échange téléphonique avec l'un de nos conseillers.
- La formation se déroule **à distance**, via un accès personnel ouvert à l'apprenant sur notre plateforme e-learning (<https://formations.ade-university.fr/espace-apprenants/>) accessible 24h/24 via une connexion Internet.
- Après validation de l'inscription, les informations de connexion à son espace personnel sont envoyées à l'apprenant par email sous 24h. L'apprenant dispose ensuite d'un **délai de rétractation réglementaire de 14 jours** à compter de la date de son inscription. L'apprenant pourra accéder au contenu de sa formation via son espace personnel uniquement une fois ce délai réglementaire passé.

## DURÉE

La durée estimée de la formation est de **71 heures**.

**Le rythme d'apprentissage est libre** et l'apprenant dispose de 2 mois pour terminer la formation.

## CERTIFICAT DE RÉALISATION DE FORMATION

À la fin de la formation, un certificat de réalisation de formation est délivré à l'apprenant à condition qu'il ait terminé 80% de celle-ci. Ce certificat de réalisation de formation prend la forme d'un document PDF envoyé par e-mail à l'apprenant.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formation comporte différentes parties thématiques au sein desquelles des **leçons vidéos asynchrones** sont visionnées pour acquérir les différentes compétences.
- Un support de cours PDF (téléchargeable) est mis à disposition de l'apprenant.
- Pendant la durée de sa formation, l'apprenant bénéficie de deux types d'accompagnement :

Fiche Programme Formation Gemmologie BC03 - Version 1.7 mise à jour le 09/06/2023 - Par DDP



ADE Online - 20 rue Desbordes Valmore - 75116 Paris - France  
Tel : 05 54 54 42 27 - Email : [contact@ade-university.fr](mailto:contact@ade-university.fr)  
SAS au capital de 50 000€ - SIRET : 90024517600012 - Naf : 85.59B - NDA : 11756275275  
Site internet : [www.ade-university.fr](http://www.ade-university.fr)



- Un accompagnement pédagogique personnalisé animé par un formateur spécialisé au travers de **séances de mentorat synchrones**. Le nombre de séances accessibles dépend de la formule choisie par l'apprenant lors de son inscription à l'action de formation.
- Une **assistance technique** en cas de blocage informatique.

Dans les deux cas, l'apprenant pourra faire sa demande d'accompagnement directement via son accès personnel sur notre plateforme <https://formations.ade-university.fr/accompagnement/> ou en contactant notre équipe pédagogique par email [contact@ade-university.fr](mailto:contact@ade-university.fr) ou téléphone 05.54.54.42.27.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tout au long de sa formation, l'apprenant pourra évaluer ses acquis au travers de :

- **Questionnaires** (type QCM) à l'issue de chaque partie thématique pour tester sa compréhension des connaissances théoriques.

À la fin de la formation, un certificat de réalisation de formation est délivré à l'apprenant à condition qu'il ait terminé 80% de celle-ci. Ce certificat de réalisation de formation prend la forme d'un document PDF envoyé à l'apprenant par e-mail.

## CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

La formation vise l'acquisition du **Bloc 03 de la certification Gemmologue Expert** : "Négocier une vente/achat de gemme, pièce joaillière en intégrant la dynamique du marché des gemmes" délivrée par le groupe EAC - ING et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles sous la fiche [35 855](#).

Dès la formation terminée, les informations nécessaires à **l'inscription à l'épreuve de certification** seront communiquées à l'apprenant.

L'acquisition du bloc de compétence "Négocier une vente/achat de gemme, pièce joaillière en intégrant la dynamique du marché des gemmes" permet la délivrance d'un certificat de compétences par le certificateur.

En cas de non réussite, une attestation de fin de formation avec les résultats sera remise à l'apprenant.

**Suite du parcours :** Un bloc de compétences ne permet pas d'équivalence ou de passerelle au sein de ADE Online. Cependant les apprenants souhaitant acquérir le titre de Gemmologue-Expert inscrit au RNCP sous la fiche 35855 pourront postuler à l'Institut National de Gemmologie.



## PROGRAMME DE LA FORMATION

<b>PARTIE 1 : INTRODUCTION</b> <i>C3.2 et C3.4</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Présentation du métier de gemmologue</li> <li>● La réglementation et le vocabulaire liés au secteur</li> <li>● L'origine des pierres et leurs provenances géographiques</li> </ul>
<b>PARTIE 2 : LES TECHNIQUES DE RECONNAISSANCE</b> <i>C3.3 et C3.5</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● L'observation à l'œil et à la loupe</li> <li>● Propriétés optiques des pierres gemmes</li> <li>● Les autres instruments : polariscope, réfractomètre et la balance</li> <li>● Méthodologie pour identifier la nature d'une pierre</li> </ul>
<b>PARTIE 3 : LES PIERRES FINES, ORGANIQUES ET ORNEMENTALES</b> <i>C3.1, C3.3 et C3.5</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Quelques pierres fines : L'Aigue-Marine, l'Héliodore, la Morganite, l'Améthyste, la Citrine, l'Amétrine, les Tourmalines, les Topazes et la Tanzanite</li> <li>● Présentation d'une pierre ornementale : le Jade</li> <li>● Présentation d'une pierre organique : Le Jais</li> </ul>
<b>PARTIE 4 : LES PIERRES PRÉCIEUSES</b> <i>C3.1, C3.3 et C3.5</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Le Saphir</li> <li>● Le Rubis</li> <li>● L'Émeraude</li> <li>● Le Diamant et ses critères de gradation les "4C"</li> </ul>
<b>PARTIE 5 : COMPRENDRE L'UNIVERS DE LA JOAILLERIE</b> <i>C3.1 et C3.4</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Présentation bijouterie, joaillerie et haute joaillerie</li> <li>● Les métaux précieux : l'or, l'argent, le platine et le rhodium</li> <li>● Utilité et usages des poinçons de maître et de titre</li> <li>● Les différents alliages et leurs utilisations</li> <li>● Les grandes maisons Joaillières et leurs pièces emblématiques</li> </ul>
<b>PARTIE 6 : LE NÉGOCE DES PIERRES GEMMES EN PRATIQUE</b> <i>C3.2 et C3.5</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Présentation de la démarche du négociant</li> <li>● Comment acheter / vendre les pierres gemmes</li> <li>● La réglementation et le marché des gemmes</li> <li>● Comment faire expertiser une pierre en laboratoire</li> <li>● Témoignages d'acheteurs</li> </ul>



**PARTIE 7 : LE VOYAGE  
ET LE COMMERCE DES  
PIERRES DE COULEURS**  
*C3.1 et C3.2*

- La notion de chaîne de valeurs
- La question de la traçabilité et les questions éthiques
- Les problèmes géopolitiques liés à l'approvisionnement
- Deux acteurs incontournables : GIA et CIBJO
- Les différents salons et événements professionnels

### **CONCLUSION**

*Les références du type C3.X sous les parties font référence aux compétences du référentiel qui sont principalement abordées dans la partie en question. Vous pouvez retrouver la dénomination complète de chaque compétence dans la partie "Objectifs de la Formation" de cette fiche. Par exemple: C.3.3 fait référence à "Négocier le prix de la gemme en cernant le besoin de son interlocuteur en préparant un questionnement et une argumentation adaptés à son profil et ses besoins pour trouver un prix conforme aux limites acceptables de la transaction".*

## **LES FORMULES ET TARIFS ASSOCIÉS\***

<b>Excellence</b>	<b>Expertise</b>
<b>1 450 € ttc</b>	<b>2 450 € ttc</b>
<b>Accès à la plateforme et aux contenus</b>	<b>Accès à la plateforme et aux contenus</b>
vidéos de la formation pendant <b>1 an*</b>	vidéos de la formation de façon <b>illimitée*</b>
- Assistance pédagogique par e-mail sous 24h ouvrées	- Assistance pédagogique par e-mail sous 24h ouvrées
- Sessions privées d'1/2h à la demande avec un mentor par téléphone ou visioconférence: <b>5 sessions**</b>	- Sessions privées d'1/2h à la demande avec un mentor par téléphone ou visioconférence: <b>illimitées**</b>
- Epreuve de certification	- Epreuve de certification

\*Tarifs en cours pour l'année 2023

\*\* L'accès est valable à l'issue des deux mois de formation et pendant 10 ans, sauf si la société venait à cesser ses activités de formation professionnelle

\*\*\* L'accès aux sessions privées avec un mentor n'est possible que pendant les 2 mois de durée de la formation.

## **PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP**

Notre organisme est engagé dans une démarche handi accueillante. Les apprenants en situation de handicap pourront faire une demande d'adaptation de leur formation.

Fiche Programme Formation Gemmologie BC03 - Version 1.7 mise à jour le 09/06/2023 - Par DDP



**ADE Online** - 20 rue Desbordes Valmore -75116 Paris - France

Tel : 05 54 54 42 27 - Email : [contact@ade-university.fr](mailto:contact@ade-university.fr)

SAS au capital de 50 000€ - SIRET : 90024517600012 - Naf : 85.59B - NDA : 11756275275

Site internet : [www.ade-university.fr](http://www.ade-university.fr)



Les séquences de formation peuvent être relues autant de fois que nécessaire pour les apprenants ayant besoin de plus de temps, avec des pauses, par exemple. Les vidéos de la formation peuvent également être sous-titrées à la demande.

Afin de pouvoir étudier votre situation et l'adaptation nécessaire, prenez contact avec notre référente handicap Daphné de Peyerimhoff à l'adresse suivante : **handicap@ade-online.com** afin de nous faire part de vos attentes mais également de vos besoins en termes d'accompagnement et d'aménagements spécifiques.

## ACCÈS AUX INDICATEURS DE RÉSULTATS

Chaque année, ADE Online publie un Rapport Qualité qui contient les indicateurs de résultats de chaque formation. Lorsqu'une formation conduit à une certification professionnelle, ces indicateurs contiennent notamment les taux d'obtention des certifications concernées. Vous pouvez télécharger ce document depuis ce [lien](#), ou directement à l'adresse suivante: <https://www.ade-university.fr/rapport-qualite/>

## CONTACTEZ-NOUS !

Toute notre équipe est à votre écoute au

05 54 54 42 27 ou à [contact@ade-university.fr](mailto:contact@ade-university.fr)

