

# Sommelier - caviste - ambassadeur en gastronomie

RNCP26998 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 4                          |
| Code(s) NSF             | 221w, 334t                        |
| Formacode(s)            | 21511, 21540, 34513, 42760, 42739 |
| Code(s) ROME            | G1804, D1301, G1801, D1502, D1106 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 04/10/2021                        |

## Certificateur(s)

FRANCK THOMAS FORMATION (FTF) · SIRET : 79929170300038

Franck Thomas Formation

FRANCK THOMAS FORMATION (FTF) · SIRET : 79929170300012

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le sommelier caviste-ambassadeur en gastronomie est un expert en vin (mais aussi spiritueux, bières, thé, café, et cigares) et en gestion des caves pour le compte de restaurant, de cavistes, ou d'autres acteurs de la filière vin et de particuliers.

Il travaille pour des domaines viticoles, des coopératives, des négociants, des entreprises de vente de vin. Il s'adresse à d'autres professionnels mais aussi aux particuliers en s'appuyant sur sa connaissance des réseaux de distribution.

Il intervient principalement dans la gestion des vins, de leur vieillissement et gère l'ensemble du cycle de commercialisation de l'achat auprès du vigneron à la vente des bouteilles en boutique, grandes surfaces, pour des restaurants ou lors de ventes directes aux consommateurs.

En tant qu'expert il est sollicité pour sélectionner des associations entre des vins ou des alcools et des mets. De par ses compétences, il élabore des cartes de vins, sélectionne les bouteilles en fonction des stocks de sa cave et positionne les tarifs de vente.

Selon les cas, il peut ainsi se spécialiser sur des régions, des produits ou des territoires, intervenir dans la promotion et la vente de produits de terroirs ou conseiller ses clients sur des itinéraires pour des dégustations et des découvertes de vins en les accompagnant des bons produits.

Véritable représentant de la gastronomie, du vin, des alcools, des thés, des cafés et des savoir-faire associés, c'est d'abord un commercial qui assure la promotion et la vente des différents produits. Il transmet la culture du vin et de divers produits nobles, en explique les spécificités à travers des conseils, des dégustations ou encore des événements de promotions ou de découverte.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les capacités à :

1. Rechercher et sélectionner des vins, des alcools, des produits nobles (thés, cafés, cigares, etc.), des accessoires pour les commercialiser,
2. Piloter des ventes, élaborer des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks,
3. Conseiller et faire découvrir des vins, des boissons alcoolisées, des cigares, des thés, des cafés à des particuliers,

des restaurants et à des revendeurs ,

4. Organiser des événements pour promouvoir des vins, des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits (thés, cafés, cigares) sur les marchés Français et internationaux,
5. Gérer et développer une activité de sommelier caviste ambassadeur en gastronomie.

## Blocs de compétences

### **RNCP26998BC01 — Rechercher et sélectionner des vins et des alcools et des produits nobles et des accessoires pour les commercialiser**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

- Analyser les besoins du client, sa situation, ses attentes concernant la cave en fonction de son identité et des consommations attendues (restaurant, boutique, point de vente, particulier, etc.)
- Analyser les informations disponibles sur un client pour orienter des sélections de types de vins, de cépages, de régions d'origines, d'âges de vins, etc.
- Analyser le marché de types de vins, contrôler les cours de bouteilles pour constituer des caves
- Composer une cave en sélectionnant des vins complémentaires et en anticipant des renouvellements de types de vins en fonction des consommations attendues
- Sélectionner des vins en se basant sur les envies des clients, sur leur sensibilité, imaginer ce qui va pouvoir plaire à des clients à partir d'informations sur leurs goûts
- Rechercher des opportunités concernant des vins à fort potentiels et accessibles à des clients
- Sélectionner des domaines et des vigneron pour l'acquisition de types de vins en fonction de leur réputation, des tarifs et de l'enveloppe budgétaire du client
- Composer une carte de vins homogène et expliquer les choix effectués dans le cadre de la composition de la carte
- Rechercher et cibler des types de vins adaptés à des commerces et des restaurants
- Justifier les types de vins sélectionnés dans la composition d'une cave en fonction des objectifs du client

##### Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite (rédiger un menu et une proposition commerciale, analyser un vin et des opportunités qui s'y rapportent, rédiger un bon de commande) portant sur la recherche et la sélection des vins, des alcools, des produits associés pour un client particulier, des produits nobles, une boutique ou un réseau de distribution.

### **RNCP26998BC02 — Piloter des ventes et élaborer des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

- analyser les stocks d'une cave en vins et autres produits, analyser des rythmes d'écoulement de stocks de bouteilles
- sélectionner des bouteilles à commercialiser et identifier des besoins d'écoulement de stocks
- estimer le nombre de bouteilles à mettre sur le marché en fonction des cours actuel et des tendances
- analyser une composition de cave d'un vignoble, comprendre la politique de gestion et de commercialisation des bouteilles et de pilotage des stocks
- analyser des marges sur des reventes de bouteilles en tenant compte du stockage et de la durée de conservation des bouteilles
- adapter les stratégies de commercialisation à des résultats constatés sur des marchés et auprès de restaurants et cibler des vins en fonction de goûts constatés de la clientèle
- recenser et analyser les bouteilles en stock, identifier des bouteilles à conserver et des stocks à écouler en fonction de l'intérêt
- sélectionner des vins à maturité et à consommer à proposer et à mettre en avant en fonction de stocks
- proposer la sélection des vins à un restaurant pour diversifier sa cave et renouveler des stocks et intégrer de nouveaux types et styles de vins
- élaborer des stratégies de commercialisation et de distribution de vins et de produits nobles
- promouvoir des vins originaux et proposer des vins nouveaux et à fort potentiel, sur des marchés internationaux

##### Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite (rédiger un support de vente, rédiger une proposition

commerciale argumentée) portant sur

le pilotage des ventes et l'élaboration des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks

Questionnaire de connaissances portant sur

le pilotage des ventes et l'élaboration des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks

Mise en situation professionnelle reconstituée orale (présentation

d'un plan d'action commerciale et la réalisation d'un acte de vente) portant sur

le pilotage des ventes et l'élaboration des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks

### **RNCP26998BC03 — Conseiller et faire découvrir des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- identifier les différences entre des types de vins à partir de leur nom et du domaine d'origine, de l'année et déterminer les caractéristiques de ces vins
- identifier des types de vins susceptibles d'accompagner des mets, à partir d'une présentation d'un plat.
- rechercher des harmonies dans des associations de goûts, marier des saveurs et des odeurs pour optimiser une expérience de dégustation
- accorder les vins avec des mets en appliquant les principes et les règles fondamentales d'œnologie
- mettre en valeur le vin au travers de plats et inversement relever des dégustations de plats en les mariant à des vins adaptés
- Goûter des plats, analyser des saveurs pour confirmer des intérêts d'association à des vins
- justifier ses choix, expliquer des choix de vins pour accompagner des plats et pour composer des menus

modalités d'évaluation :

Epreuve pratique d'accords mets et vins écrite (adapter les bons vins par rapport à une sélection de mets) en rapport avec la découverte des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers

Questionnaire en rapport avec la découverte des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers

Epreuve pratique d'accords mets et vins orale (à partir d'un mets dégusté, proposer le ou les meilleurs accords possibles) en rapport avec la découverte des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers

### **RNCP26998BC04 — Organiser des événements pour promouvoir des vins et des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits sur les marchés français et internationaux**

#### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- analyser des besoins promotionnels et commerciaux d'un client et d'un fournisseur et d'un vigneron et d'une marque
- recenser des événements existants susceptibles d'être utilisés pour la promotion de vins et autres produits
- cibler des salons en France et à l'étranger pour la promotion de produits de la vigne en fonction des marchés et pays ciblés
- rechercher des concepts d'événements intéressants et adaptés pour la promotion de vins et d'alcools
- imaginer des concepts d'événements pour promouvoir des régions et des territoires et des vins et de alcools
- rédiger des cahiers des charges d'événements promotionnels et commerciaux
- estimer des coûts de réalisation d'événements ou de participation à des événements
- estimer l'impact d'événements sur des performances commerciales
- élaborer une programmation événementielle dédiée à la promotion de vins et autres produits

Modalités d'évaluation :

Réaliser un dossier de projet événementiel en rapport avec l'organisation d'événements pour promouvoir des vins et des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits sur les marchés français et internationaux

Présenter à l'oral la pertinence des choix en rapport avec l'organisation d'événements pour promouvoir des vins et des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits sur les marchés français et internationaux

**RNCP26998BC05 — Gérer et développer une activité de sommelier caviste ambassadeur en gastronomie**

**LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- imaginer et élaborer un projet d'implantation et de lancement d'une activité de sommelier caviste
- sélectionner des secteurs et des types de vins et d'alcools et de produits à commercialiser
- cibler des clientèles en fonction du concept et des orientations souhaitées concernant l'activité
- identifier et privilégier des réseaux et des circuits de distribution de vins et d'alcools
- sélectionner des producteurs et des types de vins pour des marchés
- détailler les produits et les prestations qui seront proposés
- établir des budgets prévisionnels d'activités et illustrer des perspectives de rentabilité
- définir une stratégie marketing et de communication en lien avec une activité de sommelier caviste
- anticiper des évolutions d'une activité de sommelier caviste en fonction du ou des marchés ciblés

Modalités d'évaluation :

A partir d'un sujet évènementiel, présenter une étude de marché, un bilan prévisionnel, définir un seuil de rentabilité (écrit ou oral) en rapport avec la gestion et le développement une activité de sommelier caviste ambassadeur en gastronomie

**Secteur d'activité et type d'emploi**

**SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Le métier s'exerce dans une grande diversité d'établissements : caves, bars à vins, restaurants traditionnels et gastronomiques, magasins spécialisés, rayon liquide des grands magasins, grandes et moyennes surfaces, petites entreprises, maisons de tourisme...Des déplacements sont à prévoir chez les fournisseurs et dans les domaines viticoles, mais également chez les clients ou prospects de façon occasionnelle ou quotidienne.

**TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

- Sommelier/Sommelière-Conseil caviste
- Chef caviste
- Vendeur/vendeuse en vins et spiritueux
- Dégustateur/dégustatrice
- Animateur/animatrice de vente
- Agent/Agente de promotion des ventes en vins et spiritueux
- Animateur/Animatrice de vente en vins et spiritueux
- Responsable de rayon liquide ou produits régionaux

**RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ**

A compléter (Reprise)

**Marché du travail**

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5. |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi                           |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 1 796 €                                                                                                |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée)<br>R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)<br>R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)<br>S2X61 — Serveurs de cafés restaurants · tension 4/5 (Élevée)<br>S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée)<br>S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 137 044                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 40 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 57 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires<br>R3X80 — Maîtrise des magasins<br>R4X92 — Cadres du management des magasins<br>S2X61 — Serveurs de cafés restaurants<br>S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration<br>S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration                                                                                                                                                      |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Il est composé de 5 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
  - 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement
  - Le Directeur de Franck Thomas Formation
- à parité employeurs et salariés

### COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Il est composé de 5 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
- 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement
- Le Directeur de Franck Thomas Formation à parité employeurs et salariés

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2021

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP35867

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26998/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 5                 |
| Parcours menés à terme | 21                |
| Taux d'achèvement      | 420 %             |
| Période                | 02/2022 – 01/2023 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 883               |
| Montant total engagé     | 667 031 €         |
| Coût moyen par dossier   | 755 €             |
| Durée moyenne            | 28 h              |
| Période                  | 01/2020 – 01/2022 |
| France compétences       | 92 %              |
| France Travail           | 5 %               |
| Reste à charge titulaire | 3 %               |

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