

Conseiller en sommellerie

RNCP31957 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	334t
Formacode(s)	21511, 21540, 34513, 42760, 42739
Code(s) ROME	G1804, D1301, G1801, A1413, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2023

Certificateur(s)

CAFA FORMATION · SIRET : 38903568400064

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACI PERFORMANCE	47956103700017	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller en sommellerie fait la sélection des produits à proposer à ses clients : les vins, les spiritueux et les eaux-de-vie. Avant de décider d'une négociation auprès des fournisseurs, il doit d'abord procéder à la dégustation. L'approvisionnement doit être en concordance avec le cadre, l'envergure, la notoriété et les exigences des clients. Il établit ainsi la liste des vins, après avoir fait leur évaluation et dressé leur année d'émission. Il doit assurer la gestion de tous les alcools disponible sur le marché. Il conseille également le client sur le vin qui accompagne les plats. Il est en capacité à servir ou à expliquer le service des vins aux clients.

Et d'un point de vue technique, il doit cerner les principes de cépages et de production de vins, connaître les grands crus et producteurs de vins de renommée ainsi que les différents types de vins et leurs caractéristiques respectives.

D'une manière générale, nous retrouvons des « Conseillers en Sommellerie » dans le personnel de la restauration, du négoce, de la production, du tourisme, des structures commerciales ou de la distribution dont les fonctions sont de sélectionner les vins, négocier les conditions financières, les présenter et les conseiller directement ou indirectement, auprès de la clientèle et des consommateurs.

Le conseiller en sommellerie est un expert en matière de vins, alcools, liqueurs, champagnes. Ses connaissances lui permettent de conseiller la clientèle en fonction de leurs goûts, de leurs envies et de leurs moyens. Il s'occupe également de la gestion des stocks dans l'entreprise. Il conseille les entreprises dans les vins qui figureront sur la carte du restaurant ou dans un lieu de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées :

- 1.-Rechercher et sélectionner des vins pour constituer des caves
 - Rechercher des vins pour constituer des caves
 - Evaluer des potentiels et des qualités de vins

- Négocier des prix d'achats de vins et d'alcools
- 2.-Déguster des vins et d'alcools
 - Déguster des vins et des alcools
- 3.-Gérer des caves et développer des offres commerciales
 - Conseiller des gestions de vins et des rangements de caves
 - Composer des cartes de vins et gérer des offres commerciales
- 4.-Conseiller des vins et des boissons alcoolisées
 - Cibler des demandes de clients, de revendeurs et de consommateurs
 - Conseiller des vins et des alcools à des clients
- 5.-Organiser des événements promotionnels et animer des dégustations de vins et de boissons alcoolisées
 - Préparer et organiser des événements promotionnels et de dégustations
 - Gérer des services et animer des dégustations de vins et d'alcools (verres, température, etc.)

Blocs de compétences

RNCP31957BC01 — Rechercher et sélectionner des vins et des spiritueux pour constituer des caves

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser la fréquentation des restaurants et des boutiques afin de rechercher des types et des styles de vins

Étudier des marchés et le positionnement des caves afin de développer les activités de commercialisation des vins

Cibler des types de vins adaptés à des restaurants ou des commerçants afin de les conseiller pour la composition de leurs caves

Connaître la géographie et les caractéristiques des différentes appellations pour réaliser des achats vins

Modalités d'évaluation :

Étude de cas, épreuve écrite 4h :

Le candidat étudie un sujet

(restaurant, cave, boutique, point de vente) sur lequel il dispose d'un dossier de présentation

(présentation générale, positionnement, implantation, concept, type de clientèle, cuisines, cartes de prix etc.) et d'un volume

déterminé pour la cave. Il doit à l'appui de ces éléments proposer

des vins, corriger des erreurs, proposer une stratégie

marketing, calculer des prix de reviens, de marge, proposer des produits pour les accords mets et vins.

Sanction

Le bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation.

Le bloc est également certifiable par la VAE

RNCP31957BC02 — Déguster des vins et des alcools

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer le candidat sur ses capacités de dégustation de vins et d'alcools. Lors de cette épreuve, il est évalué sur l'identification des caractéristiques des vins (au nez et lors de dégustations), sur ses capacités à commenter, à exposer par écrit et à interpréter les caractéristiques des vins goûtés. L'évaluation porte également sur la capacité du candidat à identifier les origines de vins et d'alcools

Modalités d'évaluation

Application pratique à l'écrit : Le candidat dispose de 120 minutes pour 12 ateliers d'analyse sensorielle détaillés comme suit :

- 4 identifications de cépages
- 2 identifications de régions viticoles
- 2 identifications de défauts majeurs
- 1 commentaire descriptif sur un vin rouge et sur un vin blanc
- 1 identification de millésime au travers d'une série en verticale proposée
- 2 identifications de spiritueux ou de boissons alcoolisées au travers d'une approche aromatique

Sanction

Le bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation.

Le bloc est également certifiable par la VAE

RNCP31957BC03 — Conseiller des vins et des boissons alcoolisées

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

Évaluer le candidat sur ses connaissances et sa capacité à analyser des situations, des informations pour orienter des clients et conseiller des choix de vins.

- Proposer, conseiller des vins adaptés à des utilisations en fonction de critères déterminés.

Modalités d'évaluation

Epreuve orale : Conseiller de vins à des clients pour des situations données

Déroulement

2 Epreuves orales de mise en situation professionnelle.

- 1 épreuve de 25 minutes de conseil à la clientèle :

Le candidat doit conseiller le jury sur des choix d'accord « mets et vins » en liaison avec des situations professionnelles proposées par le jury et la carte des vins et des boissons qu'il aura préparées.

Les choix sont à justifier oralement et le candidat doit expliquer les raisons qui le poussent à associer un vin avec une situation.

- 1 épreuve de service des boissons de 15 mn selon un thème proposé par le jury. Le candidat doit montrer qu'il connaît les techniques de base de services des vins et des boissons.

Sanction

Le bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation.

Le bloc est également certifiable par la VAE

RNCP31957BC04 — Organiser des événements promotionnels et animer des dégustations de vins et de boissons alcoolisées

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

Évaluer le candidat sur sa capacité d'analyse d'une politique de commercialisation de vins et de boissons alcoolisées pour proposer des axes d'amélioration justifiés

Modalités d'évaluation

Rédaction et soutenance d'un mémoire

le candidat doit rédiger et présenter un mémoire sur :

- une offre et une politique de commercialisation rencontrée lors d'une expérience professionnelle (stage pratique)
- une proposition de gammes de prix cohérente (prix d'achat, marges, ratios, prix de revient...)
- Analyse d'une offre et d'une politique de commercialisation de vins
- carte des vins ou liste de vins
- analyse des offres « prix clientèle » proposées et cohérence par rapport aux prix du marché
- Cohérence de l'offre proposée en restaurant ou en magasin

Le candidat est encadré pour la rédaction de son mémoire. Après remise de l'écrit (entre 40 et 50 pages), une soutenance de 25 minutes se déroulera devant un jury de professionnels. 15 minutes seront dédiées aux questions du jury.

Sanction

Le bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation.

Le bloc est également certifiable par la VAE

RNCP31957BC05 — Gérer des caves et développer des offres commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

Évaluer le candidat sur sa capacité d'analyse d'une politique de commercialisation de vins et de boissons alcoolisées pour proposer des axes d'amélioration justifiés

Modalités d'évaluation

Rédaction et soutenance d'un mémoire

le candidat doit rédiger et présenter un mémoire sur :

- une offre et une politique de commercialisation rencontrée lors d'une expérience professionnelle (stage pratique)
- une proposition de gammes de prix cohérente (prix d'achat, marges, ratios, prix de revient...)
- Analyse d'une offre et d'une politique de commercialisation de vins

- carte des vins ou liste de vins
- analyse des offres « prix clientèle » proposées et cohérence par rapport aux prix du marché
- Cohérence de l'offre proposée en restaurant ou en magasin

Le candidat est encadré pour la rédaction de son mémoire. Après remise de l'écrit (entre 40 et 50 pages), une soutenance de 25 minutes se déroulera devant un jury de professionnels. 15 minutes seront dédiées aux questions du jury.

Sanction

Le bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation.

Le bloc est également certifiable par la VAE

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller en sommellerie travaille, le plus souvent, dans de grands restaurants, il est également au niveau de la restauration dite classique, dans les restaurants étoilés ou renommés. Parfois, et de plus en plus souvent désormais, dans un bistrot à vin, dans un restaurant de moindres prétentions mais dont le service des vins reflète un souci de recherche de qualité, dans les différentes régions viticoles. Partout où la nécessité d'un spécialiste pour la vente des vins se fait sentir.

Par extension le conseiller en sommellerie est également dans les boutiques à vins, dans les animations de magasins de grande distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- - sommelier
- - caviste
- - dégustateur
- - sommelier animateur de vente
- - responsable de rayon liquide

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).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Conditions de travail contraignantes, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 988 €

Familles professionnelles (FAP)	A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) E3X20 — Ouvriers peu qualifiés des industries agro-alimentaires · tension 4/5 (Élevée) E3X40 — Ouvriers qualifiés des industries agro-alimentaires · tension 5/5 (Très élevée) E5X70 — Techniciens des industries de process · tension 4/5 (Élevée) E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process · tension 5/5 (Très élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) S2X61 — Serveurs de cafés restaurants · tension 4/5 (Élevée) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	150 226
Jugés difficiles à recruter	42 %
Emplois saisonniers	55 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture E3X20 — Ouvriers peu qualifiés des industries agro-alimentaires E3X40 — Ouvriers qualifiés des industries agro-alimentaires E5X70 — Techniciens des industries de process E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins S2X61 — Serveurs de cafés restaurants S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration 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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

6 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
 - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement
- 50% représentants salariés/50% représentants employeurs
- Le Directeur de CAFA Formations
 - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 773 €
Selon la branche	7 200 € – 9 510 €
Prise en charge	Branches concernées

8 773 €	Valeur par défaut · 203 branches
9 510 €	CPNE Casinos, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
8 730 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 400 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
9 150 €	CPNE de l'industrie hôtelière
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2023

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38134

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31957/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	537
Parcours menés à terme	572
Taux d'achèvement	107 %
Période	02/2022 – 07/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	826
Montant total engagé	1 175 389 €
Coût moyen par dossier	1 423 €
Durée moyenne	197 h
Période	02/2020 – 12/2023
France compétences	87 %
France Travail	7 %
Reste à charge titulaire	5 %
Régions	1 %
Entreprise	0 %

Compte d'engagement citoyen	0 %
------------------------------------	-----

OPCO	0 %
-------------	-----

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