

Sommelier-conseil, caviste

RNCP35863 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	334t, 221w
Formacode(s)	21511, 21540, 34513, 42739
Code(s) ROME	G1804, D1301, G1801, D1502, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/09/2021
Date d'échéance	15/09/2026

Certificateur(s)

UNIVERSITE DU VIN · SIRET : 32424993700016

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS GEST DEVELOP CTRE FORMATION APPRENTI	32886010100042	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le vin est la boisson alcoolisée la plus consommée par les français (81% d'entre eux en consomment) et fait partie intégrante de « l'art de vivre à la française ». Le vin est consommé à domicile, dans le CHR (Restaurants, bars) ou lors d'événements professionnels ou touristiques). Ainsi la vente de vin concerne plusieurs marchés ayant des besoins en main d'œuvre: la restauration, les bars à thèmes, le commerce de détail (cavistes spécialisés ou grande distribution), les caveaux des structures viticoles ou touristiques.

Les marchés concernés ont de plus en plus besoin de spécialistes qui savent s'adapter aux nouvelles tendances, et ces évolutions rendent encore plus cruciale la montée en compétences des acteurs du marché, qu'ils soient salariés ou indépendants.

Du point de vue du consommateur, une aide à la sélection d'un vin et le besoin de conseils, de repères sur sa consommation optimale, restent une demande importante. C'est un des facteurs de choix d'un restaurant (le vin représentant 21% du chiffre d'affaires d'un restaurant avec service à table, en moyenne), d'un bar ou d'un caviste.

Du point de vue des employeurs, souvent à la tête de TPE/PME, le Sommelier-conseil, caviste est un acteur clé de la performance et de la rentabilité de son établissement, par la mise en place d'une offre attractive (gamme de vins) mais aussi rentable, grâce à une gestion rigoureuse de celle-ci.

ACTIVITÉS VISÉES

Création d'une gamme de vins, spiritueux et autres boissons

Achat et approvisionnement

Mise en valeur des produits d'une gamme

Association des vins et autres boissons avec des mets et des contextes de consommation particuliers (célébrations, saisons...)

Organisation du service à table

Merchandising, organisation et événementiel au sein d'un espace de vente

Étude du marché, des concurrents, définition d'une stratégie de développement
Mise en place d'outils de gestion (achat, vente, stocks)
Mise en place d'actions commerciales à destination de prospects et clients
Gestion des outils de vente de vin à distance,
intégrant la logistique associée

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Constitution d'une gamme et achat de vins, spiritueux et autres boissons
Vente et valorisation des vins et autres boissons
Gestion d'une petite unité commerciale dans le vin

Blocs de compétences

RNCP35863BC01 — Constitution d'une gamme et achat de vins, spiritueux et autres boissons

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer une gamme de vins et d'autres boissons cohérente, en mobilisant des connaissances sur le marché vitivinicole, la géographie viticole, la production de vin et autres boissons et en tenant compte des prix d'achat et de revente, pour répondre à la demande de la clientèle visée, en fonction de l'implantation géographique du lieu de vente et de son positionnement commercial (BtoB et/ou BtoC)

Évaluer une boisson sur des critères de qualité organoleptiques, en utilisant la méthode de dégustation analytique pour répondre à un cahier des charges donné

Sélectionner les

fournisseurs répondant au cahier des charges, afin d'assurer la disponibilité des produits de la gamme

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation :

Cette épreuve combine plusieurs méthodes d'évaluation : remise d'un projet écrit préparé pendant la formation, soutenance orale, épreuve pratique de dégustation.

Le candidat élabore une carte des vins (40 vins, 5 apéritifs, 5 digestifs) en répondant à un cahier des charges, il soutient son projet à l'oral, puis procède à une dégustation qu'il décrit/ commente à l'écrit et à l'oral.

La validation du bloc fait l'objet de la remise d'un certificat

RNCP35863BC02 — Vente et valorisation des vins et autres boissons

LISTE DE COMPÉTENCES

Présenter et valoriser un produit oralement face à un client, en s'appuyant sur des supports de communication écrites préparés auparavant, afin de démontrer la concordance entre le produit et sa demande et de conclure une vente.

Accorder un vin ou autre boisson avec un mets, une occasion ou une saison, pour le mettre en valeur et augmenter l'expérience client, afin de le fidéliser.

Organiser et assurer le service à table dans les règles de l'art du métier de sommelier pour mettre le client dans les conditions idéales de consommation.

Organiser l'espace de vente dans différents contextes pour inciter à l'achat

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation:

Épreuve de mise en situation simulée écrite, orale et pratique « sommellerie et mise en situation client »

- Durée totale 45 minutes pour les épreuves orales et pratiques- 15 jours de préparation pour l'épreuve écrite.

Au cours de cette épreuve décomposée en 5 étapes, le candidat montrera son habilité à valoriser un produit en situation de vente et de service.

La validation du bloc fait l'objet de la remise d'un certificat

RNCP35863BC03 — Gestion d'une petite unité commerciale dans le vin

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le marché pour identifier la clientèle cible et élaborer une stratégie adaptée.

Déterminer les prix de vente et des marges des produits,
pour assurer la rentabilité de l'entreprise.

Construire, actualiser et interpréter des outils de gestion

(suivi chiffres d'affaires, suivi des coûts d'achats, suivi des stocks) pour assurer la pérennité de l'entreprise, éviter les

ruptures de stocks ou des sur-stocks,
et procéder à des actions correctives le cas échéant.

Mettre en œuvre des actions marketing adaptés aux publics-cibles identifiés pour atteindre des objectifs commerciaux (transformer des prospects en clients, mettre en avant et pousser la vente d'un produit, augmenter le nombre de visites et achats en boutique...).

Choisir et animer un outil de vente à distance et des partenaires en logistique pour mettre en avant ses produits (front office) et gérer les commandes des clients (back office), en tenant compte des coûts et services proposés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation : Cette épreuve combine 2 méthodes d'évaluation écrites: une étude des cas (3h) et un questionnaire de validation des connaissances (20 min)

La validation du bloc fait l'objet de la remise d'un certificat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La restauration avec service à table: restauration traditionnelle, restauration gastronomique, restaurants à thème, bistronomie, « caves à manger »...

Les bars : bars à vins, bars à thèmes, ...

Le commerce de détail :

cavistes indépendants, « chaînés », ou en ligne

Petite, moyennes ou grandes surfaces alimentaires avec un rayon vins

Caveaux de vente directe des domaines, caves coopératives viticoles, des entreprises de négoce ou structures œnotouristiques

La prestation de services: conseil-vente aux entreprises et aux particuliers (constitution de cave), promotion/animation pour des interprofessions viticoles, des agences de communication spécialisées dans le vin.

Suivant le secteur d'activité, la taille de l'entreprise susceptible d'employer les titulaires de la certification varie: auto entreprise, entreprise unipersonnelle, TPE, PME, PMI, grandes entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Sommelier ou Chef sommelier en restaurant ou bar à vins ; Sommelier-conseil indépendant ; Sommelier-conseil ; caviste (salarié chez un caviste, au caveau de vente d'une structure vitivinicole, dans une épicerie fine, en petite et moyenne distribution ou en ligne) ; Caviste indépendant ou franchisé

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaires médians (mensuels)	1 796 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) 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)	137 044
Jugés difficiles à recruter	40 %
Emplois saisonniers	57 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires 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 continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire:

- d'un diplôme de Niveau 4
- ou

d'un CAP Hôtellerie-Restauration et justifier d'une première expérience dans ce secteur

- ou justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur de la restauration ou du négoce de vins.

Pour les étudiants étrangers, il est indispensable de comprendre, parler et maîtriser le français au moment de l'inscription en raison des efforts de compréhension demandés (niveau B2).

Pour le parcours de formation proposé en anglais, il est indispensable de comprendre, parler et maîtriser l'anglais au moment de l'inscription en raison des efforts de compréhension demandés (niveau B2)

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

Il est constitué de 4 membres, avec une Parité employeur /salarié.

50% des membres du jury sont extérieurs à l'Université du Vin.

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	9 020 €
Selon la branche	4 000 € – 9 020 €
Prise en charge	Branches concernées
9 020 €	Valeur par défaut · 203 branches
8 200 €	CPNE de l'agriculture, CPNE des MFR, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
7 593 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
6 491 €	CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie
4 000 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé

Base légale

Date de décision	15/09/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/09/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	59	0	95 %	74 %
2018	60	0	92 %	80 %
2017	56	0	93 %	78 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP6913

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42644

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.universite-du-vin.com/sommelier-conseil-caviste/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35863/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	132
Parcours menés à terme	87
Taux d'achèvement	66 %
Période	02/2022 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	149
Montant total engagé	928 641 €
Coût moyen par dossier	6 232 €
Durée moyenne	540 h
Période	09/2021 – 08/2026
Reste à charge titulaire	43 %
France compétences	37 %

France Travail	17 %
Entreprise	1 %
Régions	1 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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