

Sommelier - caviste

RNCP35867 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	334t, 221w
Formacode(s)	21511, 21540, 34513, 42760, 42739
Code(s) ROME	G1804, D1301, G1801, D1502, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/09/2021
Date d'échéance	15/09/2024

Certificateur(s)

FRANCK THOMAS FORMATION (FTF) · SIRET : 79929170300038

FRANCK THOMAS FORMATION (FTF) · SIRET : 79929170300012

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation et 13 à former.

Organisme	SIRET	Habilitatio n
CAMPUS DE L'ESTHETIQUE ET DU SPA	6520118830006 1	Former
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION BOURGOGNE FRANCHE-COMTE	1300260730001 0	Former
COMPETENCES PRO	3896175640005 6	Former
COMPETENCES PRO	3896175640006 4	Former
COMPETENCES PRO	3896175640007 2	Former
COMPETENCES PRO	3896175640009 8	Former
COMPETENCES PRO	3896175640010 6	Former
ECOLE D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE DE MEURTHE ET MOSELLE	8828001960001 7	Former
ENSEIGNEMENT FORMATION TOURISME	3236882420006 0	Former
ENSEIGNEMENT FORMATION TOURISME	3236882420009 4	Former

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35867-sommelier-caviste/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le sommelier caviste est un expert en vin et produits nobles (liqueurs, saké, bière, thé, café, cigares...) pour le compte de restaurants, de cavistes, négociants ou autres acteurs de la filière vin (B to B) ou de particuliers en points de vente (caves), bars à vins, restaurants et grandes surfaces notamment (B to C).

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

Il peut être amené à gérer une équipe et une activité.

Depuis plusieurs années, le métier de sommelier-caviste est impacté par des mutations diverses : évolution des habitudes alimentaires de la société, consommation responsable, concurrence étrangère, introduction des outils numériques, oenotourisme...

La certification «Sommelier-Caviste» apporte l'ensemble des compétences requises à l'exercice du métier de sommelier-caviste sur un marché international.

Outre le vin, la certification apporte aussi des compétences de commercialisation sur des produits complémentaires dits « nobles » : boissons alcoolisées françaises et étrangères (eaux de vie, liqueurs, cocktails, saké, bière...) et produits (thé, café, cigare...).

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse des besoins des différents types de clientèle

Analyse de l'offre des vins disponibles sur le marché

Sélection des vins et autres produits chez les fournisseurs

Adaptation de la carte des vins

Gestion des stocks d'une cave à vins

Accueil du client au sein de l'établissement

Recueil et analyse des besoins du client en vins et autres produits (préférences, budget, contexte...)

Proposition d'un vin au client en réponse à sa demande

Service du vin

Proposition d'une offre de produits complémentaire à la demande du client

Analyse des différents types de vins

Association des types de vins et mets

Analyse des saveurs des mets et vins

Accompagnement des clients dans le choix de leur vin

Positionnement de l'offre de vins et autres produits à promouvoir sur le marché

Analyse des actions de promotion et de communication de la concurrence autour des vins et autres produits

Sélection des événements de promotion et de communication autour des vins et autres produits

Préparation de l'événement de communication et de promotion autour des vins et autres produits

Elaboration de nouveaux concepts d'événements de promotion et de communication autour des vins et autres produits

Gestion comptable, financière et administrative de la structure

Gestion commerciale de la structure

Mise en conformité des produits avec la réglementation commerciale

Formation et gestion d'une équipe de vente de vins et autres produits

Management de l'équipe de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Elaborer une offre de vins et autres produits nobles

Assurer la vente de vins et autres produits nobles

Conseiller et faire découvrir des vins et autres produits nobles

Promouvoir l'offre de vins et autres produits nobles sur les marchés français et internationaux
Gérer et développer une activité de sommelier-caviste

Blocs de compétences

RNCP35867BC01 — Elaborer une offre de vins et autres produits nobles

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les besoins des différents types de clientèle, en tenant compte de leur identité, des lieux de consommation (restaurant, boutique, point de vente, particulier...), des sensibilités et des budgets, afin d'orienter ses recherches de vins et autres produits

Analyser l'offre des vins disponibles sur le marché, afin d'identifier des domaines et des vigneron pour l'achat de types de vins et autres produits en tenant compte de leur réputation, des tarifs et de l'enveloppe budgétaire des différents types de clientèle

Sélectionner les vins et autres produits, selon les besoins et attentes des différents types de clientèle, afin de constituer une offre de vins et autres produits répondant à leurs attentes

Rechercher des opportunités concernant des vins à fort potentiel, en identifiant les tendances sur le marché, afin de maintenir une offre de vins attractive et actualisée par rapport aux tendances du marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit

Analyse sensorielle (dégustation de vin)
avec fiche d'analyse sensorielle
à renseigner

RNCP35867BC02 — Assurer la vente de vins et autres produits nobles

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les stocks d'une cave à vins, en tenant compte de la capacité de vieillissement des vins et de la qualité de leur millésime, afin d'identifier les bouteilles à conserver et commercialiser, les stocks à écouler et les besoins d'approvisionnement

Accueillir les clients, de manière adaptée au type d'établissement et en utilisant l'argumentaire et le vocabulaire adéquat,

afin d'instaurer un climat de confiance avec le client

Recueillir les besoins d'achat du client en vins et autres

produits, en faisant preuve d'écoute, afin de cibler la proposition adéquate

Proposer des vins et autres produits au client, en reformulant ses besoins et en décrivant leurs caractéristiques, afin de

répondre aux besoins et attentes du client

Assurer le service en conditionnant le vin à la bonne température

et en sélectionnant la verrerie adéquate, afin de permettre la meilleure expérience gustative du vin pour le client

Identifier les vins et autres produits susceptibles de créer une valeur ajoutée pour le client, au vu de ses besoins, de ses attentes et du contexte, afin de lui proposer une offre complémentaire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit

Mise en situation professionnelle reconstituée, à l'oral devant le Jury (jeux de rôle)

RNCP35867BC03 — Conseiller et faire découvrir des vins et autres produits nobles

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les différents types de vins, en prenant en compte leur nom, leur domaine d'origine et leur millésime confirmé par la dégustation, afin de définir les caractéristiques de ces vins

Identifier des types de vins susceptibles d'accompagner des

mets, en prenant appui sur les principes d'accord mets-vins, afin de réaliser une association mets-vins réussie

Repérer les qualités d'un vin et d'un plat, en analysant la nature de leurs saveurs, afin de mieux les accorder
Conseiller les clients sur les vins et autres produits, en apportant son expertise technique et en utilisant une présentation structurée, afin de les accompagner dans le choix des vins et autres produits concernés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit

Analyse sensorielle (dégustation de vin) avec fiche d'analyse sensorielle à renseigner

RNCP35867BC04 — Promouvoir l'offre de vins et autres produits nobles sur les marchés français et internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier l'offre de vins et autres produits à promouvoir et déterminer les produits concurrents, en analysant leurs spécificités, afin de réaliser un diagnostic de la zone de chalandise et de ses possibilités

Recenser les actions de communication et de promotion existantes sur le marché des vins et autres produits, en analysant leur contenu, leur qualité et leur pertinence, afin d'identifier les actions de communication à mettre en œuvre et affiner une ligne éditoriale claire

Evaluer l'impact attendu d'événements sur des performances commerciales, en analysant leurs caractéristiques et les retombées économiques potentielles, afin de choisir les événements les plus adaptés à la promotion des vins et autres produits

Préparer l'événement, en élaborant des supports de communication dédiés, afin de promouvoir son offre de vins et autres produits au niveau national et international

Elaborer des concepts d'actions de communication et de promotion, en utilisant les outils de communication digitale, afin de présenter son offre de vins et autres produits sur les marchés nationaux et internationaux visés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit

RNCP35867BC05 — Gérer et développer une activité de sommelier caviste

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les documents comptables, financiers et administratifs d'une structure (cave, restaurant, domaine viticole, société

de négoce en vin...), en respectant les ratios et la réglementation de la profession, afin de garantir sa pérennité

Identifier les évolutions et les variations des cours de vins sur les marchés, en suivant les offres tarifaires des différents fournisseurs, afin de définir et d'actualiser les prix de vente des vins et autres produits

S'informer sur la réglementation commerciale en vigueur, en consultant les bases d'informations officielles, afin de garantir une offre de vins et autres produits conforme à la réglementation

Assurer la formation du personnel pour le service, la dégustation et la commercialisation des vins et autres produits, en organisant des sessions d'information, afin d'assurer une qualité constante dans la prestation délivrée aux clients

Encadrer les membres de son équipe, en appliquant des techniques participatives et interactives, afin de les motiver pour atteindre les objectifs commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit
Mise en situation professionnelle reconstituée, à l'oral devant le Jury (jeux de rôle)

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

Caviste ; Sommelier ; Sommelier-caviste ; Chef sommelier ; Commis sommelier ; Chef caviste ; Chef de rang ; Vendeur en vins et spiritueux ; Dégustateur ; animateur de vente ; Agent de promotion des ventes en vins et spiritueux ; animateur de vente en vins et spiritueux ; Chargé d'œnotourisme ; Gérant de bar à vins

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
Salaire médian (mensuel)	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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification est accessible à toute personne majeure. La sélection des candidats se fait sur entretien avec CV et lettre de motivation.

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

Le jury est exclusivement composé de 5 professionnels en activité (dont 80% externes à FTF) :

1 président professionnel extérieur à l'établissement

3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement

Le Directeur de Franck Thomas Formation

Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.

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	9 061 €
Selon la branche	8 000 € – 9 465 €
Prise en charge	Branches concernées
9 061 €	Valeur par défaut · 199 branches
9 465 €	CPNE Casinos, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
9 430 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
9 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
9 400 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
9 052 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
8 620 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 446 €	CPNEFP Import-Export
8 050 €	CPNE de l'industrie hôtelière
8 000 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé

Base légale

Date de décision	15/09/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/09/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	10	0	75 %	—
2018	56	0	81 %	39 %
2017	18	0	100 %	64 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP26998

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39204

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35867/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1 222
Parcours menés à terme	972
Taux d'achèvement	80 %
Période	02/2022 – 05/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 364
Montant total engagé	2 571 765 €
Coût moyen par dossier	1 885 €
Durée moyenne	62 h
Période	11/2021 – 09/2024
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	3 %
France Travail	1 %
Entreprise	1 %
Régions	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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