

Caviste conseiller commercial

RNCP38261 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34588, 34513, 21540
Code(s) ROME	G1804, D1502, D1107, D1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/11/2023
Date d'échéance	15/11/2028

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE · SIRET : 13002280900011

CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE MORBIHAN · SIRET : 18560005300010

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
FACULTE DES METIERS CAMPUS DE LORIENT	13002280900219	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise le métier de caviste conseiller commercial. Créée en 1986, le dispositif visait initialement le métier de « sommelier », qui a évolué vers le métier de « caviste » en 1996. Le métier s'est professionnalisé depuis lors, grâce aux syndicats professionnels qui ne cessent de le promouvoir.

Le caviste sélectionne les vins, conseille et oriente ses clients dans leur choix. Il intervient dans des environnements variés : caves, bars à vins, restaurants traditionnels et gastronomiques, magasins spécialisés, rayon liquide des grands magasins, grandes et moyennes surfaces, petites entreprises, maisons de tourisme...

ACTIVITÉS VISÉES

La constitution d'une carte des vins après recherche et sélection auprès des fournisseurs?

La commercialisation des vins et la gestion des stocks?

L'accompagnement des clients dans le choix des vins et de l'accord vins-mets??

L'organisation d'événements de promotion autour des vins??

La gestion de l'activité d'une cave

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir le client d'une cave, physiquement ou téléphoniquement, en le saluant et engageant le dialogue, en s'adaptant au profil des personnes (néophyte, habitué, touriste, riverain,...), et en veillant au bon accès aux personnes à mobilité réduite (PMR), afin d'instaurer une relation de confiance

Recueillir le besoin du client en le questionnant sur sa recherche et son contexte, sur le type de vin ou de produit recherché et sur les préférences de consommation, en posant des questions ouvertes et en reformulant la demande, afin d'identifier les critères permettant d'orienter au mieux le client

Conseiller le client un ou plusieurs produits répondant à sa demande, en s'adaptant à ses critères et à ses goûts, en

détaillant les caractéristiques techniques du produit et en proposant des accords mets et vins afin de permettre au client de faire un choix d'achat

Présenter les caractéristiques des produits d'une cave (vignobles, cépages, type de production,...), en adaptant son discours du profil client (spécialiste, néophyte, habitué, touriste, riverain,...), en transmettant l'histoire des produits par le storytelling afin de donner le maximum d'informations au client et d'éclairer sa décision d'achat

Proposer des dégustations de produits de la cave aux clients, en sélectionnant les produits adaptés à la demande et aux goûts du client, en accompagnant le client dans la découverte et la reconnaissance des arômes, des saveurs et des textures et des caractéristiques de fabrication (cépages, terroirs, millésimes, méthodes de vinification...), afin d'aider le client à choisir des produits

Proposer un ou des produits complémentaires à la demande initiale du client, en identifiant des produits pouvant accompagner la demande du client (vin, bière, cidre, spiritueux, alimentaire, accessoires,...), en les présentant au client, en identifiant des accords mets-vin ainsi que des idées de cocktails, afin de satisfaire les besoins du client et de développer les ventes

Clore une vente avec un client, en encaissant les produits vendus, en proposant un programme de fidélité adapté ou en renseignant les achats dans la base de données client, et en prenant congé du client, en s'assurant de sa satisfaction, afin de finaliser les achats

Traiter les demandes diverses des clients, en recevant et transférant les réclamations au responsable de la cave, en répondant aux demandes d'achat en ligne afin de garantir la satisfaction des clients

Analyser la consommation du vin et des produits d'une cave, en identifiant les tendances nationales ou régionales et celles de la clientèle d'une cave, en identifiant les types de consommation, selon les lieux, les goûts et les budgets, afin d'orienter ses recherches de vins et autres produits

Analyser l'offre de vin présente sur le marché, en identifiant les domaines et producteurs pour chaque type de vin et de produit, et en les répertoriant par notoriété, tarif et cible, afin de pouvoir sélectionner les vins répondant aux attentes de la clientèle

Identifier les réseaux d'approvisionnements les plus adaptés à l'activité, à la localisation de l'établissement et son positionnement sur le marché, en définissant des critères d'achat cohérent avec l'offre souhaitée, en s'informant par des visites en salons professionnels, en privilégiant les circuits courts et les filières éco responsables dans la sélection des réseaux, afin de constituer l'offre et de garantir une démarche d'achat raisonnée et adaptée à l'activité

Sélectionner une gamme de produits cohérente par rapport au positionnement du point de vente et aux attentes des clients, en s'adaptant à l'évolution des tendances de consommation, afin de constituer une offre de vins et produits répondants aux attentes de la clientèle

Contribuer à la définition de la stratégie commerciale, en définissant des prix de vente adaptés à la clientèle (B to B et B to C), en calculant la marge sur une période (mois, trimestre, année) en montant et en pourcentage, en créant des outils de pilotage, en proposant des pistes d'amélioration du chiffre d'affaires ou de la marge afin de suivre l'évolution économique d'une cave

Réaliser des opérations de prospection de nouveaux clients, en analysant les profils de la clientèle actuelle, en appliquant la stratégie de prospection commerciale du point de vente, afin développer les ventes de vins et autres produits à un public plus large

Communiquer sur l'activité du point de vente auprès des publics de la cave, en créant des messages adaptés aux canaux de communication sélectionnés (journaux papiers et digitaux, réseaux sociaux numérique,...), en animant une communauté en ligne via les réseaux sociaux adaptés, dans le respect réglementation en vigueur concernant la consommation et la vente d'alcool, afin d'attirer une nouvelle clientèle et de fidéliser les clients

Organiser des événements (type after-work,...) sur le point de vente, en choisissant une thématique, en définissant un budget, en aménageant l'espace, en s'assurant de son accessibilité pour les personnes en situation de handicap, en respectant le cadre juridique lié à l'accueil d'un public, en suivant la performance de l'organisation de l'évènement afin de faire découvrir l'espace de vente aux prospects

Gérer les stocks et approvisionnements en suivant une méthode de déclenchement de commande, en s'appuyant sur l'inventaire permanent et l'inventaire physique et en utilisant un progiciel de gestion (ERP) afin de simplifier le fonctionnement global de la cave

Commander des produits d'une cave auprès de fournisseurs, en analysant la gestion des stocks, en sélectionnant des producteurs selon les types de produits (vins, spiritueux, bières, produits complémentaires d'épicerie...), en identifiant les tarifs et les marges de négociations tarifaires possibles, en demandant des devis, en négociant les prix, afin de proposer d'assurer l'approvisionnement des gammes de produits d'une cave

Assurer le suivi des fournisseurs en tenant à jour un fichier des livraisons, en classant les profils de fournisseur, en identifiant le circuit de production, en évaluant la pertinence des commandes et les relations avec les fournisseurs afin

d'optimiser la gestion des achats

Réceptionner les commandes de vins et autres produits de la cave en s'assurant de la conformité de la commande, en stockant les produits dans les endroits adéquats, afin d'organiser le rayonnage

Assurer la mise en rayon des vins et autres produits d'une cave, en présentant les produits par catégorie, par complémentarité et du positionnement souhaité, en s'assurant de leur accessibilité, afin de mettre en valeur les produits dans la cave et en vitrine

Analyser les indicateurs de performance, d'une structure (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en prenant en compte les données comptables, administratives et financières afin de vérifier l'atteinte des objectifs de développement définis par le caviste

Identifier et être en veille sur la législation fiscale (taux de TVA), la législation liée aux produits alcoolisés (licences, taxes, habilitation à servir des produits alcoolisés) et celles liées à la tenue d'un point de vente (règles d'affichage des prix)

Blocs de compétences

RNCP38261BC01 — Assurer la relation commerciale avec les clients d'une cave

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir le client d'une cave, physiquement ou téléphoniquement, en le saluant et engageant le dialogue, en s'adaptant au profil des personnes (néophyte, habitué, touriste, riverain,...), et en veillant au bon accès aux personnes à mobilité réduite (PMR), afin d'instaurer une relation de confiance

Recueillir le besoin du client en le questionnant sur sa recherche et son contexte, sur le type de vin ou de produit recherché et sur les préférences de consommation, en posant des questions ouvertes et en reformulant la demande, afin d'identifier les critères permettant d'orienter au mieux le client

Conseiller le client un ou plusieurs produits répondant à sa demande, en s'adaptant à ses critères et à ses goûts, en détaillant les caractéristiques techniques du produit et en proposant des accords mets et vins afin de permettre au client de faire un choix d'achat

Présenter les caractéristiques des produits d'une cave (vignobles, cépages, type de production,...), en adaptant son discours au profil client (spécialiste, néophyte, habitué, touriste, riverain,...), en transmettant l'histoire des produits par le storytelling afin de donner le maximum d'informations au client et d'éclairer sa décision d'achat

Proposer des dégustations de produits de la cave aux clients, en sélectionnant les produits adaptés à la demande et aux goûts du client, en accompagnant le client dans la découverte et la reconnaissance des arômes, des saveurs et des textures et des caractéristiques de fabrication (cépages, terroirs, millésimes, méthodes de vinification...), afin d'aider le client à choisir des produits

Proposer un ou des produits complémentaires à la demande initiale du client, en identifiant des produits pouvant accompagner la demande du client (vin, bière, cidre, spiritueux, alimentaire, accessoires,...), en les présentant au client, en identifiant des accords mets-vin ainsi que des idées de cocktails, afin de satisfaire les besoins du client et de développer les ventes

Clore une vente avec un client, en encaissant les produits vendus, en proposant un programme de fidélité adapté ou en renseignant les achats dans la base de données client, et en prenant congé du client, en s'assurant de sa satisfaction, afin de finaliser les achats

Traiter les demandes diverses des clients, en recevant et transférant les réclamations au responsable de la cave, en répondant aux demandes d'achat en ligne afin de garantir la satisfaction des clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle, simulation d'un acte de vente

Entretien de vente?: le candidat accueille, conseille et accompagne le client d'une cave pour ses achats. Il présente un vin et un plat puis tire au sort un mets et propose un accord qui convient en argumentant. Il propose un ou des produits de cave complémentaires à la demande initiale du client

2 mises en situation professionnelle reconstituée sous forme d'épreuve orale :

- le candidat choisit des produits d'une cave et les présente en anglais. Après la présentation, l'évaluateur pose des questions sur les produits présentés, en prenant le rôle d'un client
- le candidat déguste trois vins à l'aveugle et propose son analyse?: il reconnaît les caractéristiques des vins

RNCP38261BC02 — Contribuer au développement de l'offre de produits d'une cave

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la consommation du vin et des produits d'une cave, en identifiant les tendances nationales ou régionales et celles de la clientèle d'une cave, en identifiant les types de consommation, selon les lieux, les goûts et les budgets, afin d'orienter ses recherches de vins et autres produits

Analyser l'offre de vin présente sur le marché, en identifiant les domaines et producteurs pour chaque type de vin et de produit, et en les répertoriant par notoriété, tarif et cible, afin de pouvoir sélectionner les vins répondant aux attentes de la clientèle

Sélectionner une gamme de produits cohérente par rapport au positionnement du point de vente et aux attentes des clients, en s'adaptant à l'évolution des tendances de consommation, afin de constituer une offre de vins et produits répondants aux attentes de la clientèle

Identifier les réseaux d'approvisionnements les plus adaptés à l'activité, à la localisation de l'établissement et son positionnement sur le marché, en définissant des critères d'achat cohérent avec l'offre souhaitée, en s'informant par des visites en salons professionnels, en privilégiant les circuits courts et les filières éco responsables dans la sélection des réseaux, afin de constituer l'offre et de garantir une démarche d'achat raisonnée et adaptée à l'activité

Contribuer à la définition de la stratégie commerciale, en définissant des prix de vente adaptés à la clientèle (B to B et B to C), en calculant la marge sur une période (mois, trimestre, année) en montant et en pourcentage, en créant des outils de pilotage, en proposant des pistes d'amélioration du chiffre d'affaires ou de la marge afin de suivre l'évolution économique d'une cave

Réaliser des opérations de prospection de nouveaux clients, en analysant les profils de la clientèle actuelle, en appliquant la stratégie de prospection commerciale du point de vente, afin développer les ventes de vins et autres produits à un public plus large.

Communiquer sur l'activité du point de vente auprès des publics de la cave, en créant des messages adaptés aux canaux de communication sélectionnés (journaux papier et digitaux, réseaux sociaux numérique,...), en animant une communauté en ligne via les réseaux sociaux adaptés, dans le respect réglementation en vigueur concernant la consommation et la vente d'alcool, afin d'attirer une nouvelle clientèle et de fidéliser les clients.

Organiser des événements (type after-work,...) sur le point de vente, en choisissant une thématique, en définissant un budget, en aménageant l'espace, en s'assurant de son accessibilité pour les personnes en situation de handicap, en respectant le cadre juridique lié à l'accueil d'un public, en suivant la performance de l'organisation de l'évènement afin de faire découvrir l'espace de vente aux prospects

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle inversée sous forme d'épreuve écrite et orale : le candidat, pour le compte d'un commanditaire producteur, a pour mission de vendre des produits à des caves, des restaurants, voire des coopératives, en jouant le rôle d'un agent commercial, de chercher un fournisseur pour sélectionner un secteur de prospection. Un tableau de bord via Excel est à fournir et à présenter à l'oral?: rdv avec les structures, achat des produits, prospection, suivi des dates, nombre de produits vendus...

Mise en situation professionnelle sous forme d'épreuve écrite : un contexte lié à une cave fictive est présenté au candidat, avec une base de données client et une stratégie de prospection. Le candidat propose des actions de prospection, définit des prospects et le public visé, propose des opérations de communication autour d'un évènement et réalise des supports pour promouvoir l'évènement auprès de prospects

RNCP38261BC03 — Participer à la gestion d'une cave

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer les stocks et approvisionnements en suivant une méthode de déclenchement de commande, en s'appuyant sur l'inventaire permanent et l'inventaire physique et en utilisant un progiciel de gestion (ERP) afin de simplifier le fonctionnement global de la cave

Commander des produits d'une cave auprès de fournisseurs, en analysant la gestion des stocks, en sélectionnant des producteurs selon les types de produits (vins, spiritueux, bières, produits complémentaires d'épicerie...), en identifiant les tarifs et les marges de négociations tarifaires possibles, en demandant des devis, en négociant les prix, afin de proposer d'assurer l'approvisionnement des gammes de produits d'une cave

Assurer le suivi des fournisseurs en tenant à jour un fichier des livraisons, en classant les profils de fournisseur, en identifiant le circuit de production, en évaluant la pertinence des commandes et les relations avec les fournisseurs afin d'optimiser la gestion des achats

Réceptionner les commandes de vins et autres produits de la cave en s'assurant de la conformité de la commande,

en stockant les produits dans les endroits adéquats, afin d'organiser le rayonnage

Assurer la mise en rayon des vins et autres produits d'une cave, en présentant les produits par catégorie, par complémentarité et du positionnement souhaité, en s'assurant de leur accessibilité, afin de mettre en valeur les produits dans la cave et en vitrine

Analyser les indicateurs de performance, d'une structure (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en prenant en compte les données comptables, administratives et financières afin de vérifier l'atteinte des objectifs de développement définis par le caviste

Identifier et être en veille sur la législation fiscale (taux de TVA), la législation liée aux produits alcoolisés (licences, taxes, habilitation à servir des produits alcoolisés) et celles liées à la tenue d'un point de vente (règles d'affichage des prix)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas?gestion des stocks sous forme d'épreuve écrite : à partir d'un suivi de stock d'un article, le candidat analyse la rotation des stocks et propose la mise en application d'une méthode de déclenchement de commande

Etude de cas gestion des achats, sous forme d'épreuve écrite : à partir d'une structure fictive, le candidat propose un réseau d'approvisionnement et effectue le choix d'un fournisseur pour un produit. Des bons de commandes et des bons de livraison sont présentés au candidat, il vérifie la conformité et la correspondance. Le candidat propose une organisation du stock reçu et justifie ses choix, suivant un contexte d'une cave

Etude de cas gestion, sous forme d'épreuve écrite : à partir d'un cas fictif de cave, le candidat calcule les coûts d'achat d'une référence ou d'une famille de produit. Il en détermine les prix et calcule la marge. Il analyse la performance économique d'une structure donnée et propose des axes d'améliorations selon des objectifs définis

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

On peut identifier 4 grands types de contextes d'activités qui conditionnent le positionnement hiérarchique du caviste conseiller commercial, ainsi que son degré d'autonomie :

Salarié d'une chaîne ou d'une enseigne nationale / internationale de la distribution : selon la taille et l'organisation de l'entreprise où il exerce, le caviste conseiller commercial est rattaché à un responsable hiérarchique relevant du secteur alimentaire, vins, bières et produits spiritueux. Il peut être responsable du rayon

Salarié d'un commerce de proximité : le caviste peut travailler seul et être responsable du point de vente, ou alors, seconder le responsable

Le caviste peut également travailler dans le secteur de la restauration, pour le conseil, la vente et le service des vins et spiritueux : restaurants traditionnels, gastronomiques, mais aussi bars à vins, caves à manger. Il est alors amené à faire du service. Il aura dans ce cas l'occasion de conseiller les clients sur les meilleurs accords entre les mets et les vins

Travailleur indépendant : il gère en direct sa propre activité et sa clientèle. Le caviste peut travailler en qualité d'agent commercial. Travaillant sur un secteur géographique donné (département, région...), il assure le suivi et le développement de son portefeuille clients

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Caviste Conseiller commercial

Caviste conseil

Caviste

Sommelier-caviste

Responsable de cave

Responsable de rayon cave

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Bien qu'il n'existe pas de réglementation spécifique au métier de sommelier caviste, celui-ci est soumis à plusieurs lois et normes qui régissent ses divers aspects.

Dans le cadre de la régulation de la vente d'alcool, les sommeliers cavistes doivent respecter des lois spécifiques. La loi française Evin (loi n°91-32 du 10 janvier 1991¹⁴) est notamment prépondérante, interdisant la vente d'alcool aux mineurs et encadrant la publicité des boissons alcooliques. De plus, La vente de boissons alcooliques n'est plus autorisée dans ces établissements au moins 1 heure 30 avant la fermeture (2ème alinéa de l'article D. 314-1 du code du tourisme). Cette règle est d'effet glissant, c'est-à-dire qu'elle s'applique quel que soit leur heure de fermeture¹⁵.

Concernant l'hygiène et la sécurité, les sommeliers cavistes sont tenus de respecter des normes définies. Cela concerne par exemple la conservation appropriée des vins et alcools, le nettoyage des verres et des ustensiles de service et les mesures de sécurité lors de la manipulation des bouteilles et des verres. Des règles sont établies à cet égard par le Règlement Sanitaire International (RSI 2005) et le Code du travail français.

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)	Faible (2/5) 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)	1 883 €
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) 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)	43 275
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'une certification de niveau 3 (de type CAP, MC, BEP) en restauration ou en vente
Ou être titulaire d'un niveau 4 (de type baccalauréat)
Ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE

- 1 Président de jury : personnalité qualifiée du monde économique
- 2 professionnels qualifiés du secteur d'activité, représentatifs du métier cible
- 1 représentant de la CCI ou de l'OF n'ayant pas formé les apprenants

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	8 308 €
Selon la branche	7 822 € – 8 460 €

Prise en charge	Branches concernées
8 308 €	Valeur par défaut · 207 branches
8 460 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 232 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 200 €	CPNE des Vins et Spiritueux
7 822 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé

Base légale

Date de décision	15/11/2023
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/11/2028
Date de dernière délivrance possible	15/11/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	30	0	96 %	96 %
2021	32	0	87 %	60 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP28091

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/nos-centres-de-formation?Libelle=caviste&rayon=55&Themes=>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38261/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	6 900 € – 7 875 €
Durée	1085 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 à 09/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	13 800 €
Coût moyen par dossier	6 900 €
Durée moyenne	560 h
Période	07/2026 – 08/2026
France compétences	44 %
France Travail	39 %
Reste à charge titulaire	17 %

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