

Sommelier - caviste

RNCP39204 · 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
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/06/2024
Date d'échéance	27/06/2027

Certificateur(s)

FRANCK THOMAS FORMATION (FTF) · SIRET : 79929170300038

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation et 7 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACADEMIE DU VIN DE PARIS	80785261100027	Former
CAMPUS DE L'ESTHETIQUE ET DU SPA	65201188300061	Former
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION BOURGOGNE FRANCHE-COMTE	13002607300010	Former
DELEGATION DE LA COTE D'OR	13002607300028	Former
FRANCK THOMAS FORMATION (FTF)	79929170300038	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT LYFE I.D. - INNOVATION ET DEVELOPPEMENT	52898304200011	Former
LES 3 B	40173019700043	Former
VINOTELO	79788656100027	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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 nationale et internationale.

Le Sommelier - caviste est un expert en vin et produits nobles (liqueurs, saké, bière, thé, café ...) 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.

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 ...).

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse des besoins en vins et produits nobles

Composition de la cave

Analyse des besoins et des motivations du client

Proposition de vins et autres produits nobles aux clients

Analyse des différents profils de vins et de mets

Conseil en association mets-vins

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

Développement des actions de communication autour des vins et autres produits

Gestion opérationnelle quotidienne, financière et administrative

Gestion commerciale opérationnelle

Management opérationnel d'équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

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

Sélectionner les vins et autres produits, en prenant en compte les besoins et attentes des différents types de clientèle et les spécificités du lieu d'activités, 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 nouvelles tendances sur le marché et en tenant compte des évolutions des besoins de sa clientèle, afin de maintenir une offre de vins attractive et actualisée en relation avec le marché

Accueillir le client, en présentant l'établissement de vente et en utilisant l'argumentaire et le vocabulaire adéquat, afin de faciliter la compréhension du contexte par le client

Recueillir les besoins d'achat du client en vins et autres produits, en le questionnant sur ses besoins et attentes en matière de vins (préférences gustatives, budget, contexte...), afin de cibler la proposition adéquate

Proposer des vins et autres produits au client, en reformulant les besoins et en décrivant les caractéristiques des vins, afin de répondre aux besoins et attentes du client

Identifier les vins et autres produits susceptibles de créer une valeur ajoutée pour le client, en respectant ses besoins, ses attentes et le contexte, afin de lui proposer une offre complémentaire et de développer ses ventes additionnelles

Assurer le service du vin, en le conditionnant à la bonne température et en sélectionnant la verrerie adéquate, afin de permettre au client la meilleure expérience gustative

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

Identifier des types de vins susceptibles d'accompagner les mets du client, en respectant 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 le client sur les vins et autres produits, en utilisant une présentation structurée et détaillée en rapport avec le mets choisi par le client, afin de l'accompagner dans le choix des vins et autres produits concernés

Caractériser son offre de vins et autres produits à promouvoir, en analysant leurs spécificités et en se positionnant par rapport aux produits concurrents, 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 par rapport à l'offre présentée, afin d'identifier les actions de communication à mettre en œuvre et affiner des messages impactants

Choisir un ou des événements, en analysant leurs caractéristiques et les retombées économiques potentielles, afin d'atteindre la performance commerciale attendue

Réaliser des plans de préparation et d'action de l'événement, en élaborant des supports de communication dédiés ainsi que le matériel adapté, afin de promouvoir son offre de vins et autres produits au niveau national et international

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

Analyser les documents comptables, financiers et administratifs d'un établissement de vente de vins et produits nobles (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en respectant les ratios et le cadre réglementaire de la profession, afin de garantir sa pérennité

Analyser les documents administratifs et juridiques d'un établissement de vente de vins et produits nobles (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en respectant le cadre réglementaire de la profession, afin de prémunir son activité de tout risque juridique

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

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

Exercer une veille 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 commerciale

Assurer la formation du personnel pour le service, la dégustation et la commercialisation des vins et autres produits, en organisant des sessions d'information et en tenant compte des personnes en situation de handicap, afin de garantir une qualité constante dans la prestation délivrée aux clients

Coordonner les membres de son équipe, en animant des temps d'échange et en appliquant des techniques participatives et interactives, afin de les motiver pour atteindre les objectifs de vente de vins et autres produits

Blocs de compétences

RNCP39204BC01 — 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 profil, des lieux de consommation (restaurant, boutique, établissement de vente, particulier...), des tendances, des goûts et des budgets, afin d'orienter ses recherches de vins et autres produits

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

Sélectionner les vins et autres produits, en prenant en compte les besoins et attentes des différents types de clientèle et les spécificités du lieu d'activités, 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 nouvelles tendances sur le marché et en tenant compte des évolutions des besoins de sa clientèle, afin de maintenir une offre de vins attractive et actualisée en relation avec le marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite

Etude de cas

RNCP39204BC02 — Assurer la vente de vins et autres produits nobles

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir le client, en présentant l'établissement de vente et en utilisant l'argumentaire et le vocabulaire adéquat, afin de faciliter la compréhension du contexte par le client

Recueillir les besoins d'achat du client en vins et autres produits, en le questionnant sur ses besoins et attentes en matière de vins (préférences gustatives, budget, contexte...), afin de cibler la proposition adéquate

Proposer des vins et autres produits au client, en reformulant les besoins et en décrivant les caractéristiques des vins, afin de répondre aux besoins et attentes du client

Identifier les vins et autres produits susceptibles de créer une valeur ajoutée pour le client, en respectant ses besoins, ses attentes et le contexte, afin de lui proposer une offre complémentaire et de développer ses ventes additionnelles

Assurer le service du vin, en le conditionnant à la bonne température et en sélectionnant la verrerie adéquate, afin de permettre au client la meilleure expérience gustative

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée orale (jeux de rôle)

RNCP39204BC03 — Conseiller une offre de 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, afin de définir les caractéristiques de ces vins

Identifier des types de vins susceptibles d'accompagner les mets du client, en respectant 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 le client sur les vins et autres produits, en utilisant une présentation structurée et détaillée en rapport avec le mets choisi par le client, afin de l'accompagner dans le choix des vins et autres produits concernés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle reconstituées écrites

RNCP39204BC04 — Promouvoir l'offre de vins et autres produits nobles sur les marchés français et internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser son offre de vins et autres produits à promouvoir, en analysant leurs spécificités et en se positionnant par rapport aux produits concurrents, 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 par rapport à l'offre présentée, afin d'identifier les actions de communication à mettre en œuvre et affiner des messages impactants

Choisir un ou des événements, en analysant leurs caractéristiques et les retombées économiques potentielles, afin d'atteindre la performance commerciale attendue

Réaliser des plans de préparation et d'action de l'événement, en élaborant des supports de communication dédiés ainsi que le matériel adapté, afin de promouvoir son offre de vins et autres produits au niveau national et international

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite

RNCP39204BC05 — Gérer et développer une activité de sommelier-caviste

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les documents comptables, financiers et administratifs d'un établissement de vente de vins et produits nobles (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en respectant les ratios et le cadre réglementaire de la profession, afin de garantir sa pérennité

Analyser les documents administratifs et juridiques d'un établissement de vente de vins et produits nobles (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en respectant le cadre réglementaire de la profession, afin de prémunir son activité de tout risque juridique

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

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

Exercer une veille 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 commerciale
Assurer la formation du personnel pour le service, la dégustation et la commercialisation des vins et autres produits, en organisant des sessions d'information et en tenant compte des personnes en situation de handicap, afin de garantir une qualité constante dans la prestation délivrée aux clients
Coordonner les membres de son équipe, en animant des temps d'échange et en appliquant des techniques participatives et interactives, afin de les motiver pour atteindre les objectifs de vente de vins et autres produits

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les sommeliers-cavistes peuvent travailler dans des entreprises de différentes tailles, allant des petits cavistes indépendants aux grandes chaînes de distribution. Il est un professionnel fréquemment employé dans les restaurants gastronomiques, aussi bien en France qu'à l'international, bénéficiant de l'excellente réputation des sommeliers français, souvent suite à une première expérience dans un restaurant réputé. En France, où plus de 600 restaurants ont reçu une étoile, même des établissements de moindre envergure cherchent à offrir un service de qualité et font appel aux compétences des sommeliers. C'est pourquoi la demande pour ces experts du vin est forte.

En dehors du contexte des restaurants, le sommelier caviste peut exercer son art dans les caves, les bars à vins, les épiceries fines et même dans les grandes surfaces, où son rôle sera de conseiller les clients. Les sommeliers ayant acquis de l'expérience peuvent se tourner vers des postes de représentation ou d'expertise en vins

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Sommelier-caviste
- Sommelier
- Chef sommelier
- Commis sommelier
- Caviste
- Chef caviste
- Chef de rang
- Vendeur/vendeuse en vins et spiritueux
- Dégustateur/dégustatrice
- Animateur/animateur de vente
- Agent/Agente de promotion des ventes en vins et spiritueux
- Animateur/Animatrice de vente en vins et spiritueux
- Chargé d'œnotourisme
- Responsable de rayon liquide ou produits régionaux
- Consultant (ou chef de projets) en vins et ou gastronomie
- Responsable commercial dans la sommellerie

RÈGLEMENTATIONS 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 1991) est notamment prépondérante, interdisant la vente d'alcool aux mineurs et encadrant la publicité des boissons alcooliques. De plus, ils doivent se conformer au décret n° 2007-1388 du 27 septembre 2007, qui définit les horaires de fermeture des établissements vendant de l'alcool.

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.

En termes de normes commerciales, les sommeliers cavistes opérant dans le commerce de détail sont sujets à des réglementations spécifiques. Elles incluent des dispositions relatives à l'étiquetage des produits (conformément au règlement européen INCO n°1169/2011), la gestion des stocks, la facturation et les relations avec les fournisseurs.

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 4 à 5 sur 5.
Salaire médian (mensuel)	2 202 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	7 800
Jugés difficiles à recruter	40 %
Emplois saisonniers	31 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le dispositif est accessible à toute personne majeure.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, 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, ou son représentant dûment habilité

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 Négoc 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	27/06/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/06/2027
Date de dernière délivrance possible	27/06/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	199	0	95 %	80 %
2021	103	0	96 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35867

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP28091, RNCP35863, RNCP35867, RNCP37384

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://franckthomas.fr/devenez-sommelier-caviste-ambassadeur-en-gastronomie-formation-professionnelle/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39204/>

Où se former

Formations référencées	38
Organismes	4
Régions couvertes	13
Prix indicatif	780 € – 9 945 €
Durée	14 – 518 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	21
Organismes gestionnaires (CFA)	3

Organismes formateurs	4
Régions couvertes	10
Départements couverts	19
Organismes certifiés Qualiopi	4
Sessions	de 10/2025 à 12/2027

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	872
Parcours menés à terme	692
Taux d'achèvement	79 %
Période	09/2024 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	983
Montant total engagé	1 923 527 €
Coût moyen par dossier	1 957 €
Durée moyenne	63 h
Période	07/2024 – 09/2026
France compétences	92 %
Reste à charge titulaire	6 %
Entreprise	1 %
OPCO	1 %
Régions	0 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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