

Sommelier conseil caviste

RNCP42644 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	221w, 334t
Formacode(s)	42739, 34513, 21540, 21511
Code(s) ROME	G1804, G1802, G1801, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/07/2026
Date d'échéance	17/07/2031

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 périmètre d'activité d'un Sommelier conseil caviste est relativement stable : il peut exercer en CHR (restaurants ou bars à vins), dans le commerce de détail spécialisé (cavistes), en vente directe/oenotourisme dans un domaine viticole ou encore dans la grande distribution. En revanche, ces secteurs ont connu, ces dernières années, des évolutions très significatives des attentes de leurs clientèle. Quand les clients se déplacent dans ces lieux, ils sont plus exigeants, souhaitant bénéficier d'un conseil plus personnalisé; ils sont curieux et ouverts à un large éventail de découvertes gustatives et veulent vivre une véritable expérience. En parallèle, ils sont plus attentifs à l'impact sur leur santé et sur l'environnement de leur consommation alimentaire, incluant de boissons.

Ces évolutions influent progressivement mais directement sur le métier de Sommelier conseil caviste. Jouant un rôle de repère dans un univers "produits" beaucoup plus large, il a également vu ses compétences de sélection et conseil enrichies par des compétences en animation commerciale, théâtralisation et communication. Par ailleurs, dans un contexte économique incertain marqué par une tension sur les coûts d'exploitation dans les secteurs concernés, il a un rôle critique à jouer en contribuant à la performance économique des établissements dans lesquels il travaille, par le biais de l'optimisation des achats et des stocks.

ACTIVITÉS VISÉES

Construction d'un cahier de charges pour la sélection de vins ou autres boissons

Évaluation et sélection des vins ou autres boissons

Gestion des fournisseurs et approvisionnements de vins et autres boissons

Organisation et suivi des stocks et de la conservation des vins ou autres boissons

Gestion économique et administrative en restaurant ou cave : administration des ventes, gestion de caisse

Relation clients de l'accueil jusqu'à la vente de vins et autres boissons en restauration et cave

Service des vins ou autres boissons à table ou lors d'un événement

Organisation d'opérations commerciales

Mise en valeur commerciale de l'offre de vins ou autres boissons

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Exploiter des données quantitatives et qualitatives sur les tendances du marché des vins ou autres boissons afin d'orienter les choix de gamme par l'actualisation des connaissances sur le marché.

Construire un cahier des charges pour la sélection de vins ou autres boissons afin de choisir des produits qui correspondent aux besoins commerciaux de l'entreprise.

Évaluer qualitativement des vins ou autres boissons par la mise en œuvre de la méthodologie de dégustation professionnelle afin d'apprécier et de décrire la qualité et le style des produits pour préparer le travail de sélection.

Sélectionner et faire évoluer une gamme de vins ou autres boissons afin de constituer et de maintenir une offre cohérente et adaptée au positionnement et aux orientations commerciales de l'établissement.

Développer le portefeuille de fournisseurs de vins ou autres boissons en s'appuyant sur des échanges commerciaux afin d'assurer la continuité et la cohérence de l'offre.

Organiser les approvisionnements en vins ou autres boissons afin de garantir la disponibilité des produits.

Gérer les stocks de vins ou autres boissons

afin d'optimiser le flux des marchandises.

Assurer le stockage physique des vins et autres boissons afin de préserver la qualité des produits et la sécurité des personnes.

Participer à l'administration des ventes afin d'assurer la fiabilité des données et la traçabilité des opérations commerciales.

Optimiser les marges pour assurer les objectifs de performance économique de l'activité.

Gérer la relation avec le client afin de créer les conditions favorables au conseil et à la vente.

Conseiller le client afin de favoriser l'acte d'achat.

Proposer des accords mets-vins ou autres boissons afin de valoriser l'expérience de dégustation.

Réaliser le service des vins et des boissons afin de garantir un service conforme et qualitatif.

Concevoir et organiser des opérations commerciales et événementielles autour des vins et autres boissons afin de promouvoir l'offre de l'établissement et de créer une expérience client mémorable.

Mettre en œuvre une communication commerciale afin de soutenir l'activité commerciale de l'établissement par la promotion de ses actions et de son offre.

Concevoir un discours promotionnel structuré autour d'un vin ou autre boisson, d'un producteur ou d'une appellation, afin d'enrichir l'expérience client lors d'un événement ou d'une animation commerciale, par la théâtralisation de l'offre proposée.

Mettre en valeur l'offre de vins et autres boissons dans l'espace de vente ou de service afin de renforcer l'attractivité de l'établissement.

Blocs de compétences

RNCP42644BC01 — Construire une gamme de vins, bières, spiritueux ou autres boissons en adéquation avec les objectifs et les besoins de l'établissement

LISTE DE COMPÉTENCES

Exploiter des données quantitatives et qualitatives sur les tendances du marché des vins ou autres boissons, à partir de sources professionnelles, en tenant compte de l'offre existante de l'établissement et des attentes émergentes, afin d'orienter les choix de gamme par l'actualisation des connaissances sur le marché.

Construire un cahier des charges pour la sélection de vins ou autres boissons, en s'appuyant sur des données quantitatives et qualitatives sur les tendances du marché et en tenant compte du positionnement de l'établissement, afin de choisir des produits qui correspondent aux besoins commerciaux de l'entreprise.

Évaluer qualitativement des vins ou autres boissons par la mise en œuvre de la méthodologie de dégustation professionnelle (analyse visuelle, olfactive et gustative, dégustation comparative, synthèse), en restituant ses conclusions avec un vocabulaire technique adapté, afin d'apprécier et de décrire la qualité et le style des produits pour préparer le travail de sélection.

Sélectionner et faire évoluer une gamme de vins ou autres boissons, préalablement dégustés et évalués, en répondant à un cahier des charges défini en amont, afin de constituer et de maintenir une offre cohérente et adaptée au positionnement et aux orientations commerciales de l'établissement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle simulée écrite individuelle

Mise en situation professionnelle simulée pratique et écrite, individuelle

RNCP42644BC02 — Gérer des approvisionnements et des stocks de vins ou autres boissons et optimisation de la rentabilité de l'établissement

LISTE DE COMPÉTENCES

Développer le portefeuille de fournisseurs de vins ou autres boissons en s'appuyant sur des échanges commerciaux, en tenant compte des orientations de l'établissement et des contraintes d'approvisionnement, afin d'assurer la continuité et la cohérence de l'offre

Organiser les approvisionnements en vins ou autres boissons à partir des niveaux de stocks, des historiques de vente et des besoins identifiés, en passant commande en tenant compte des délais fournisseurs, les capacités de stockage et les contraintes logistiques, afin de garantir la disponibilité des produits

Gérer les stocks de vins ou autres boissons en réalisant des inventaires, en assurant la traçabilité des entrées et sorties, et en appliquant les règles de rotation des produits, afin d'optimiser le flux des marchandises

Assurer le stockage physique des vins et autres boissons en mettant en œuvre des techniques de conservation adaptées aux spécificités des produits, en réalisant les opérations de manutention et de port de charges dans le respect des règles de gestes et postures, et en intégrant les pratiques de gestion des déchets, afin de préserver la qualité des produits et la sécurité des personnes

Participer à l'administration des ventes en traitant les documents commerciaux, en mettant à jour les données clients et en extrayant des indicateurs commerciaux simples à partir des outils disponibles, dans le respect des procédures internes et des obligations réglementaires en vigueur, afin d'assurer la fiabilité des données et la traçabilité des opérations commerciales

Optimiser les marges en calculant les prix de vente à partir de l'analyse des coûts d'achat et logistiques, en tenant compte de la concurrence, pour assurer les objectifs de performance économique de l'activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle pratique et écrite, individuelle

Étude de cas pratique écrite, individuelle

RNCP42644BC03 — Accompagner et conseiller les clients dans leurs démarches d'achat et de consommation de vins ou autres boissons

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer la relation avec le client, y compris en situation de handicap, en adoptant une posture commerciale professionnelle et en mobilisant des techniques de communication et de questionnement adaptées, afin de créer les conditions favorables au conseil et à la vente.

Conseiller le client en mobilisant des connaissances produits relatives aux caractéristiques organoleptiques, aux styles, aux origines et aux modes d'élaboration des vins, bières, spiritueux et autres boissons, et en sélectionnant les arguments adaptés au client, afin de favoriser l'acte d'achat.

Proposer des accords mets-vins ou autres boissons en tenant compte du contexte de restauration ou de vente et en s'appuyant sur les caractéristiques sensorielles des mets et des boissons (équilibres gustatifs, intensité et complexité aromatiques, textures, couleurs, etc.), afin de valoriser l'expérience de dégustation.

Réaliser le service des vins et des boissons en appliquant les techniques professionnelles de préparation, d'ouverture, de carafage ou de décantation et de contrôle de la température en respectant les usages de l'établissement et les règles d'hygiène et de sécurité, afin de garantir un service conforme et qualitatif.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle simulée individuelle pratique / orale

Contrôle de connaissances écrit individuel (comprenant des questions fermées et ouvertes) sur les produits

RNCP42644BC04 — Animer et développer l'activité commerciale autour des vins et autres boissons en cohérence avec le positionnement de l'établissement

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir et organiser des opérations commerciales et événementielles autour des vins et autres boissons en planifiant les actions, en tenant compte du positionnement de l'entreprise, du public visé - y compris les personnes en situation de handicap - et des contraintes organisationnelles, afin de promouvoir l'offre de l'établissement et de créer une expérience client mémorable.

Mettre en œuvre une communication commerciale en produisant des contenus accessibles et adaptés à tous, le cas échéant avec l'appui d'outils numériques incluant des logiciels d'intelligence artificielle, et en les diffusant sur les

canaux de communication physiques ou numériques existants, dans le respect de la réglementation applicable, afin de soutenir l'activité commerciale de l'établissement par la promotion de ses actions et de son offre.

Concevoir un discours promotionnel structuré autour d'un vin ou autre boisson, d'un producteur ou d'une appellation, en mobilisant les techniques de storytelling, de dégustation et ses connaissances produits afin d'enrichir l'expérience client lors d'un événement ou d'une animation commerciale, par la théâtralisation de l'offre proposée.

Mettre en valeur l'offre de vins et autres boissons dans l'espace de vente ou de service en réalisant l'agencement des produits et la mise en scène de l'offre, en tenant compte des opérations commerciales en cours, des pratiques de l'entreprise et des contraintes de sécurité et d'accessibilité, afin de renforcer l'attractivité de l'établissement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation réelle d'animation et de développement commercial

Epreuve individuelle écrite et de mise en situation professionnelle simulée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Commerce de détail spécialisé en vins: cavistes
- CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants)
- Grande distribution
- Oenotourisme

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Sommelier

Sommelier-conseil en restauration

Sommelier-conseil dans un bar à vins

Sommelier-conseil indépendant

Sommelier-conseil caviste (chez un caviste indépendant ou franchisé, épicerie, petite et moyenne distribution)

Caviste indépendant ou franchisé

Sommelier-conseil caviste dans un caveau de vente d'un domaine viticole, d'une cave coopérative, d'une maison de négoce, d'un groupement de producteurs

Sommelier-conseil caviste en ligne (e-commerce)

Chef de rayon vins en grandes et moyennes surfaces de distribution

Ambassadeur de marque/Brand ambassador

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Bien que l'exercice des métiers visés par la certification ne soit pas soumis à une obligation de diplôme ou d'agrément préalable, ces métiers impliquent la vente et la manipulation de boissons alcoolisées, ce qui relève d'un cadre réglementaire strict.

Obligations réglementaires applicables :

- Vente d'alcool – Licences
- Réglementation des cartes des vins
- Loi Évin – Publicité sur l'alcool
- Prévention santé & sécurité au travail
- Obligations de sécurité des établissements recevant du public (ERP)
- Règlement général sur la protection des données (RGPD)
- Règlement relatif à l'hygiène des denrées alimentaires

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 continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, 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

4 membres, avec une Parité employeur /salarié. 50% des membres du jury sont extérieurs à l'Université du Vin

Base légale

Date de décision	17/07/2026
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/07/2031
Date de dernière délivrance possible	17/07/2035

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	65	1	96 %	63 %
2023	61	0	85 %	65 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35863

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35863, RNCP38261, RNCP39204

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42644/>

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 08/2028

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