

Sommelier caviste

RNCP42833 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	221w, 334t
Formacode(s)	21511, 21540, 34513, 42739, 42760
Code(s) ROME	G1804, G1801, D1106, D1301, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/09/2026
Date d'échéance	30/09/2029

Certificateur(s)

I.E.S.A - INSTITUT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR EN ALSACE · SIRET : 83230575900025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Sommelier caviste est un professionnel spécialisé dans le vin, la bière et autres boissons alcoolisées ou non dont les principales missions sont :

- La gestion d'une cave à vins, bières et autres boissons alcoolisées ou non pour laquelle il est responsable de l'achat, du stockage, de la conservation et de la vente des vins dans son établissement (restaurant, hôtel, cave à vin, etc.).
- Le conseil à la clientèle sur les accords mets- vins, bières et autres boissons alcoolisées ou non,
- L'animation de dégustations de vins, bières et autres boissons alcoolisées ou non auprès de la clientèle
- L'animation commerciale et le marketing de son point de vente
- La gestion de son activité (stocks, réapprovisionnement ...)
- La formation du personnel de l'établissement (serveurs, cuisiniers) aux techniques de dégustation et d'accords.
- La prospection de nouveaux vins (bio nature, rencontre des vignerons, salons).

ACTIVITÉS VISÉES

- Création et ajustements d'une carte des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux
- Animation de la relation avec les fournisseurs
- Gestion des stocks de la cave en vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux
- Gestion administrative et financière de la cave en vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux
- Gestion opérationnelle des collaborateurs
- Animation commerciale y compris digitale des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux : dégustations, soirée découverte, promotions, événements...
- Conseil et vente en vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux à la clientèle y compris à distance
- Service en salle de restauration ou en bar des vins, bières et autres boissons alcoolisées ou non

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Participer à des dégustations et des salons professionnels autour des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux afin de rester informé sur les grandes tendances des marchés.
- Analyser les évolutions de l'offre des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux à partir de sources et de réseaux professionnels afin de pouvoir adapter sa carte aux nouvelles tendances et repérer les domaines et vignerons à prospecter.
- Analyser les attentes des différentes catégories de clientèle en fonction des lieux, la structure et la région de

consommation, de leur profil afin de présélectionner vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux susceptibles de satisfaire la demande.

- Sélectionner en réalisant une analyse organoleptique des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux afin de les proposer à la vente.
- Concevoir la carte des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux en prenant en compte les appellations, les terroirs, les cépages, les millésimes, et le positionnement de l'établissement (type de cuisine, situation géographique...) et les attentes des différents types de clientèle de façon à la satisfaire
- Négocier des conditions d'achat (tarifs, disponibilité, délai...) avec les fournisseurs régionaux, nationaux ou étrangers sélectionnés dans le respect des réglementations commerciales des produits retenus afin d'obtenir les meilleurs crus aux meilleurs prix et garantir la disponibilité des produits de la gamme.
- Mettre en place des partenariats avec les fournisseurs adaptés au positionnement de l'établissement et respectueux des principes d'éco responsabilité afin d'assurer à moyen terme les approvisionnements des produits aux meilleurs prix et éviter les ruptures de stocks.
- Gérer les stocks des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux en réalisant un inventaire à partir d'un logiciel de gestion de la cave pour assurer la disponibilité des produits et éviter les ruptures.
- Stocker les vins et bières alcoolisés ou non en adaptant les conditions aux différents produits pour favoriser leur évolution naturelle et préserver leur propriétés jusqu'au moment de la dégustation ou de la vente.
- Contrôler quantitativement et qualitativement les livraisons des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux lors de la réception des commandes en utilisant les documents internes mis en place pour détecter les écarts, garantir la traçabilité et effectuer si nécessaire une réclamation auprès des fournisseurs.
- Organiser le stockage en cave des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux reçues lors des livraisons ou en cours d'utilisation en les classant par type, région, appellation, millésime, durée de conservation de manière à faciliter leur accès et leur accessibilité.
- Contrôler la qualité de la cave en relevant notamment sa température, son humidité, sa lumière, son aération, afin de garantir la parfaite conservation des vins et bières alcoolisés ou non.
- Se renseigner régulièrement auprès de la profession en matière de réglementation des ERP (accessibilité, taille du local, nombre de personnes pouvant être admises dans l'établissement...) pour s'assurer que les locaux utilisés sont conformes à l'activité de sommelier-caviste.
- Gérer les ventes à distance en utilisant un outil de gestion des commandes (interne et externe) pour contrôler la conformité des expéditions aux exigences des livraisons.
- Établir le bilan des ventes de la journée, à l'aide des tableaux de bord de suivi de l'activité, en se basant sur des documents de type inventaire, pour actualiser les états de stocks et assurer le réassort.
- Analyser les éléments comptables, financiers et administratifs de la structure en mettant en place un tableau de suivi afin de mettre en place des actions d'amélioration nécessaires susceptibles d'assurer la pérennité de l'activité.
- Former et sensibiliser les collaborateurs aux bonnes pratiques professionnelles afin d'assurer le service en salle et le conseil au client dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité et de prévention des risques professionnels, et de garantir durablement la qualité, la sécurité et la conformité de la prestation.
- Communiquer en français et en anglais à l'écrit et à l'oral avec les équipes (de salle, de vente...) en s'adaptant aux spécificités de chacun (handicap, culture étrangère, apprenti...) pour la transmission des consignes et en organisant des moments d'échanges réguliers afin d'organiser le travail.
- Créer l'offre commerciale (gamme de produits, prix de vente, marges) en surveillant les évolutions de l'offre des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux sur le marché de façon à déployer la stratégie commerciale de la structure.
- Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales traditionnelles adaptées au public cible y compris en situation de handicap, à la région et au positionnement de la structure, au sein d'une démarche inclusive globale, pour atteindre les objectifs commerciaux fixés.
- Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales numériques en utilisant les réseaux sociaux afin de communiquer son offre et ses caractéristiques auprès d'une clientèle potentielle régionale, nationale et internationale.
- Organiser des animations commerciales dédiées aux vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux (soirée découverte de produits, de brasserie, de vignobles ou de producteurs, soirée dégustations verticales ou horizontales ...) en prenant en compte les caractéristiques clientèle visée afin de faire découvrir la gamme.
- Accueillir le client y compris en situation de handicap en présentant l'établissement, l'équipe et en le questionnant en français et/ en anglais sur ses préférences afin d'établir une relation de confiance.
- Recueillir le besoin du client en l'interrogeant en français et/ en anglais sur ses attentes, ses préférences, ses goûts, le contexte (événement particulier ou pas) afin de le guider dans ses choix.

- Présenter aux clients, en français et en anglais, la carte ou la gamme existante en adaptant sa présentation aux différents types de clients y compris aux personnes en situation de handicap, afin de répondre à ses besoins.
- Conseiller le client sur les vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux susceptibles d'accompagner son repas et d'être en harmonie avec les différents plats choisis en analysant l'équilibre des saveurs, la complémentarité, les accords et ainsi créer une association mets-boissons idéale.
- Effectuer le service à table des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux dans le respect des règles et des pratiques (choix des verres, présentation du produit, ouverture des bouteilles dégustation, service, carafage ...) pour garantir la satisfaction du client.
- Réaliser les opérations de fin de service (nettoyage, rangement du matériel, du mobilier, des locaux spécifiques aux boissons...) en respectant les règles d'hygiène et de sécurité ainsi que les règles de conservation de vins et bières alcoolisés ou non pour faciliter la mise en place du lendemain.

Blocs de compétences

RNCP42833BC01 — Conception et constitution d'une gamme de vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Participer à des dégustations et des salons professionnels autour des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux afin de rester informé sur les grandes tendances des marchés.
- Analyser les évolutions de l'offre des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux à partir de sources et de réseaux professionnels afin de pouvoir adapter sa carte aux nouvelles tendances et repérer les domaines et vigneron à prospecter.
- Analyser les attentes des différentes catégories de clientèle (vins bio, nature...) en fonction des lieux, la structure et la région de consommation, de leur profil afin de présélectionner les vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux susceptibles de satisfaire la demande d'achat ou en restauration.
- Sélectionner en réalisant une analyse organoleptique des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux afin de les proposer à la vente ou à la restauration.
- Concevoir la carte des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux intégrant les enjeux de la transition écologique en prenant en compte les types de vins (bio, nature, traditionnel), de viticulture (durable), les appellations, les terroirs, les cépages, les millésimes, les circuits et le positionnement de l'établissement (type de cuisine, situation géographique...) et les attentes des différents types de clientèle de façon à la satisfaire
- Négocier des conditions d'achat (tarifs, disponibilité, délai...) avec les fournisseurs régionaux, nationaux ou étrangers sélectionnés dans le respect des réglementations commerciales des produits retenus afin d'obtenir les meilleurs crus aux meilleurs prix et garantir la disponibilité des produits de la gamme.
- Mettre en place des partenariats avec les fournisseurs adaptés au positionnement de l'établissement et respectueux des principes d'éco responsabilité et de l'environnement afin d'assurer à moyen terme les approvisionnements des produits aux meilleurs prix et éviter les ruptures de stocks.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Élaboration d'une carte de vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux + Présentation orale + Justification des choix
- Mise en situation professionnelle individuelle (étude de cas) + Présentation + Mise en situation

RNCP42833BC02 — Gestion opérationnelle d'une cave de vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Gérer les stocks des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux en réalisant un inventaire à partir d'un logiciel de gestion de la cave pour assurer la disponibilité des produits, éviter les ruptures, les gaspillages et les pertes.
- Stocker les vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux en adaptant les conditions aux différents produits pour favoriser leur évolution naturelle et préserver leurs propriétés jusqu'au moment de la dégustation, du service ou de la vente.
- Contrôler quantitativement et qualitativement les livraisons des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux lors de la réception des commandes en utilisant les documents internes mis en place pour détecter les écarts, garantir la traçabilité et effectuer si nécessaire une réclamation auprès des fournisseurs.
- Organiser le stockage en cave des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux reçues lors des livraisons ou en cours d'utilisation en les classant par type, région, appellation, millésime, durée de conservation de manière à faciliter

leur accès et leur accessibilité.

- Contrôler la qualité de la cave en relevant notamment sa température, son humidité, sa lumière, son aération, afin de garantir la parfaite conservation des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux.
- Se renseigner régulièrement auprès de la profession en matière de réglementations des ERP (accessibilité, taille du local, nombre de personnes pouvant être admises dans l'établissement...) pour s'assurer que les locaux utilisés sont conformes à l'activité de sommelier-caviste.
- Gérer les ventes notamment à distance en utilisant un outil de gestion des commandes pour contrôler la conformité des expéditions aux exigences des livraisons.
- Établir le bilan des ventes de la journée, à l'aide des tableaux de bord de suivi de l'activité, en se basant sur des documents de type inventaire, pour actualiser les états de stocks et assurer le réassort.
- Analyser les éléments comptables, financiers et administratifs de la structure en mettant en place un tableau de suivi afin de mettre en place des actions d'amélioration susceptibles d'assurer la pérennité de l'activité.
- Former et sensibiliser les collaborateurs aux bonnes pratiques professionnelles afin d'assurer le service en salle et le conseil au client dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité et de prévention des risques professionnels, et de garantir durablement la qualité, la sécurité et la conformité de la prestation.
- Communiquer en français et en anglais à l'écrit et à l'oral avec les équipes (de salle, de vente...) en s'adaptant aux spécificités de chacun (handicap, culture étrangère, apprenti...) pour la transmission des consignes et en organisant des moments d'échanges réguliers afin d'organiser le travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle individuelle + Présentation + Réponse aux questions
- Mises en situation professionnelle individuelle (études de cas)
- Présentation orale

RNCP42833BC03 — Animation commerciale et conseil à la vente de vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Créer l'offre commerciale (gamme de produits, prix de vente, marges) en surveillant les tendances de l'offre des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux sur le marché de façon à déployer la stratégie commerciale de la structure.
- Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales traditionnelles adaptées au public cible y compris en situation de handicap, à la région et au positionnement de la structure, au sein d'une démarche inclusive globale, pour atteindre les objectifs commerciaux fixés.
- Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales numériques en utilisant les réseaux sociaux afin de communiquer son offre et ses caractéristiques auprès d'une clientèle potentielle régionale, nationale et internationale.
- Organiser des animations commerciales dédiées aux vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux (soirée découverte de produits, de brasserie, de vignobles ou de producteurs, soirée dégustations verticales ou horizontales ...) en prenant en compte les caractéristiques clientèle visée afin de faire découvrir la gamme.
- Accueillir le client y compris en situation de handicap en présentant l'établissement, l'équipe et en le questionnant en français et/ en anglais sur ses préférences afin d'établir une relation de confiance.
- Recueillir le besoin du client en l'interrogeant en français et/ en anglais sur ses attentes, ses préférences, ses goûts, le contexte (événement particulier ou pas) afin de le guider dans ses choix.
- Présenter aux clients, en français et en anglais, la carte ou la gamme existante en adaptant sa présentation aux différents types de clients y compris aux personnes en situation de handicap, afin de répondre à ses besoins.
- Conseiller le client sur les vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux susceptibles d'accompagner son repas et d'être en harmonie avec les différents plats choisis en analysant l'équilibre des saveurs, la complémentarité, les accords et ainsi créer une association mets-boissons idéale.
- Effectuer le service à table des vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux dans le respect des règles et des pratiques (choix des verres, présentation du produit, ouverture des bouteilles dégustation, service, carafage ...) pour garantir la satisfaction du client.
- Réaliser les opérations de fin de service (nettoyage, rangement du matériel, du mobilier, des locaux spécifiques aux boissons...) en appliquant ou en faisant appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et de prévention des risques professionnels ainsi que celles de conservation de vins et bières alcoolisés ou non et spiritueux pour faciliter la mise en place du lendemain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle écrite individuelle (étude de cas) + Présentation + Réponse aux questions

- Mise en situation réelle en groupe
- Jeu de rôles
- Mise en situation pratique reconstituée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Restaurants gastronomiques et bistrots
- Bars, hôtels
- Caves à indépendantes
- Chaînes de cavistes
- Grossistes en boissons
- Grande distribution
- Distributeurs et négociants
- Œnotourisme et domaines viticoles
- Bistrot et brasseries

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Sommelier
- Sommelier-conseil
- Caviste
- Sommelier-caviste
- Responsable de cave à vins, bières et spiritueux
- Conseiller en vins, bières et spiritueux
- Vendeur-conseil en vins, bières et spiritueux
- Acheteur vins, bières et spiritueux
- Négociant en vins, bières et spiritueux
- Représentant de maisons de vins et spiritueux

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour accéder à la certification le candidat doit

- être majeur (cf. interdiction de vente ou d'offre gratuite d'alcool à un mineur)
- être en possession d'une certification professionnelle de niveau 4 minimum
- ou avoir au minimum trois années d'expérience professionnelle

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

5 membres :

- 1 professionnel président du jury & extérieur à l'établissement
- 2 membres experts professionnels extérieurs à l'établissement, en activité
- et 2 membres d'AIVA, le directeur de l'École et le responsable pédagogique de l'École

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury VAE est composé d'au moins 5 membres dont une majorité professionnels externes à l'organisme certificateur :

- 3 professionnels au minimum sont extérieurs à l'école
- 2 enseignants au minimum non impliqués dans le parcours de certification

Base légale

Date de décision	30/09/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/09/2029
Date de dernière délivrance possible	30/09/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	13	0	100 %	—
2024	30	0	93 %	67 %
2023	9	0	89 %	89 %

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://aiva>

- eu.com/diplomes/sommellerie-et-bierologie

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42833/>