

# Sommelier-conseil caviste

RNCP6913 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 4                          |
| Code(s) NSF             | 334t                              |
| Code(s) ROME            | G1804, G1801, D1106, D1301, D1502 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 21/07/2021                        |

## Certificateur(s)

UNIVERSITE DU VIN · SIRET : 32424993700016

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le métier de « Sommelier(ère)-conseil caviste » consiste principalement à sélectionner, conseiller, informer et accompagner le client dans son choix de vins ou de boissons, dans toute situation de vente, de consommation ou de promotion. Selon son expérience et ses compétences acquises antérieurement, il ou elle peut être amené à gérer une structure commerciale. Ses clients potentiels sont les particuliers et les entreprises.

Les activités visées par la certification sont les suivantes:

- Gestion de la cave et achats de boissons
- Valorisation et présentation des vins et des autres boissons
- Accueil, conseil, service et vente aux clients de vins
- Promotion, animations événementielles et communication sur les vins et autres boissons
- Management et gestion d'une petite unité commerciale dans le secteur du vin

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- Sélectionner les vins et autres boissons sur des critères qualitatifs
- Acheter les vins auprès des fournisseurs
- Gérer la logistique de la cave
- Communiquer aux clients sur la gamme de produits disponibles
- Organiser l'espace de vente
- Communiquer en interne (auprès des équipes de vente ou de salle) pour développer les ventes
- Accueillir les clients
- Conseiller le produit adapté et vendre
- Servir le client (restaurant)
- Concevoir un événement-dégustation : contenu et scénario (approche région, cépages, type de vins...)
- Organiser et mettre en place un événement-dégustation
- Développer l'activité commerciale
- Assurer la rentabilité et la pérennité de la structure

## Blocs de compétences

## **RNCP6913BC01 — Management et gestion d'une petite unité commerciale dans le secteur du vin**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Les capacités attestées :

- développer l'activité commerciale
- assurer la rentabilité et la pérennité de la structure

Modalités d'évaluation :

une étude de cas.

Validation du bloc :

le bloc est validé lorsque le candidat obtient une note moyenne supérieure à 12 sur 20. Attestation des acquis: "Management et gestion d'une petite unité commerciale dans le secteur du vin"

## **RNCP6913BC02 — Valorisation et présentation des vins et autres boissons**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Les capacités attestées :

- Communiquer aux clients sur la gamme de produits disponibles
- organiser l'espace de vente
- communiquer en interne (auprès des équipes de vente ou de salle) pour développer les ventes.

Modalités d'évaluation :

un projet individuel écrit (conception de carte des vins), une étude de cas écrite, une épreuve pratique écrite de dégustation, une évaluation en situation réelle en entreprise.

Validation du bloc :

le bloc est validé lorsque le candidat obtient une note moyenne supérieure à 12 sur 20. Attestation des acquis: "Valorisation et présentation des vins et autres boissons"

## **RNCP6913BC03 — Promotion, animations événementielles et communication sur les vins et autres boissons**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Les capacités attestées :

- concevoir un événement-dégustation : contenu et scénario
- organiser et mettre en place un événement-dégustation.

Modalités d'évaluation :

une épreuve orale de maîtrise de géographie viticole, une étude de cas écrite.

Validation du bloc :

le bloc est validé lorsque le candidat obtient une note moyenne supérieure à 12 sur 20. Attestation des acquis: "Promotion, animations événementielles autour du vin et des autres boissons"

## **RNCP6913BC04 — Gestion de cave et achat de vins et spiritueux**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Les capacités attestées :

- Sélectionner les vins et autres boissons sur des critères qualitatifs
- Acheter des vins auprès de fournisseurs
- Gérer la logistique de la cave

Modalités d'évaluation:

2 épreuves de dégustation (oral et écrit), un projet individuel écrit (conception de carte des vins), une étude de cas écrite.

Validation du bloc :

le bloc est validé lorsque le candidat obtient une note moyenne supérieure à 12/20. Attestation des acquis: "Gestion de cave et achat de vins et spiritueux."

## **RNCP6913BC05 — Accueil, conseil, service et vente d'un vin au client**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Les capacités attestées :

- accueillir les clients
- conseiller le produit adapté et vendre

- servir le client (restaurant)

Modalités d'évaluation :

une épreuve pratique d'accords mets & vins, une épreuve pratique de service du vin, une évaluation en situation réelle en entreprise.

Validation du bloc :

le bloc est validé lorsque le candidat obtient une note moyenne supérieure à 12 sur 20. Attestation des acquis: "Accueil, conseil, service et vente d'un vin au client.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier de Sommelier(ère)-conseil caviste s'exerce dans différents secteurs d'activités :

- secteur de la restauration
- secteur de la vente de boissons à consommer sur place : bars, bars à vins, bars à thèmes...
- secteur de la vente de boissons à emporter : magasins spécialisés (cavistes traditionnels ou franchisés, sites Internet de vente en ligne), magasins comportant un rayon vins en petite, moyenne ou grande distribution, épiceries fines, commerce en gros, structures commerciales des domaines viticoles, des caves coopératives viticoles ou des entreprises de négoce, agences commerciales et VRP
- le secteur de la promotion, de la communication: agences spécialisées dans le vin, comités interprofessionnels, structures œnotouristiques

Suivant le secteur d'activité, la taille de l'entreprise susceptible d'employer les titulaires de la certification varie: auto entreprise, entreprise unipersonnelle, TPE, PME, PMI, grandes entreprises

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Sommelier(ère)- conseil en restauration

Sommelier(ère)-conseil dans un bar à vins

Sommelier(ère)-conseil indépendant

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

Caviste indépendant ou franchisé

Sommelier(ère)-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

Chef de rayon vins en grandes et moyennes surfaces de distribution

Attaché(e) commercial(e) en vins et spiritueux indépendant

Conseiller(ère) commercial(e) en vins et spiritueux (au sein d'un domaine viticole, cave coopérative, distributeur)

Ambassadeur(trice) de marque/ Brand ambassador

Chargé(e) de projet en contexte œnotouristique

### RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5. |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi                           |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 1 796 €                                                                                                |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée)<br>R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)<br>R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)<br>S2X61 — Serveurs de cafés restaurants · tension 4/5 (Élevée)<br>S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée)<br>S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 137 044                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 40 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 57 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires<br>R3X80 — Maîtrise des magasins<br>R4X92 — Cadres du management des magasins<br>S2X61 — Serveurs de cafés restaurants<br>S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration<br>S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration                                                                                                                                                      |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Jury composé de 6 membres avec parité salariés / employeurs

3 membres du Collège professionnel (dont le Président)

3 membres internes

### COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury composé de 6 membres avec parité salariés / employeurs

3 membres du Collège professionnel (dont le Président)

3 membres internes

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury composé de 4 membres avec parité salariés / employeurs

2 membres du Collège professionnel (dont le Président)

2 membres internes

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2021

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP1342

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35863

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

[www.universite-du-vin.com](http://www.universite-du-vin.com)

Tél : 04 75 97 21 30

Mail: [contact@universite-du-vin.com](mailto:contact@universite-du-vin.com)

Site Université du Vin

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6913/>

## Demande CPF — formations engagées

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés        | 46                |
| Montant total engagé        | 242 950 €         |
| Coût moyen par dossier      | 5 282 €           |
| Durée moyenne               | 488 h             |
| Période                     | 02/2020 – 03/2021 |
| Reste à charge titulaire    | 57 %              |
| France compétences          | 31 %              |
| France Travail              | 11 %              |
| Entreprise                  | 1 %               |
| Compte d'engagement citoyen | 0 %               |

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