

Répertoire national des certifications professionnelles

Sommelier - caviste

Active

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 4

N° de fiche

Code(s) NSF :

- 221w : Commercialisation de produits alimentaires
- 334t : Réception, hébergement, service de restauration, accompagnement

RNCP35867

Formacode(s) :

- 21511 : dégustation vin
- 42760 : gastronomie
- 42739 : sommellerie
- 21540 : commercialisation vin spiritueux
- 34513 : vente vin spiritueux

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 80%%

Taux d'insertion moyen dans le(s) métier(s) visé(s) à 6 mois : 51%

Date d'échéance de l'enregistrement : 15-09-2024

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
FRANCK THOMAS FORMATION	FRANCK THOMAS FORMATION	https://franckthomas.fr/ (https://franckthomas.fr/)

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

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

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 international.

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, cigare...).

Activités visées :

Analyse des besoins des différents types de clientèle

Analyse de l'offre des vins disponibles sur le marché

Sélection des vins et autres produits chez les fournisseurs

Adaptation de la carte des vins

Gestion des stocks d'une cave à vins

Accueil du client au sein de l'établissement

Recueil et analyse des besoins du client en vins et autres produits (préférences, budget, contexte...)

Proposition d'un vin au client en réponse à sa demande

Service du vin

Proposition d'une offre de produits complémentaire à la demande du client

Analyse des différents types de vins

Association des types de vins et mets

Analyse des saveurs des mets et vins

Accompagnement des clients dans le choix de leur vin

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

Analyse des actions de promotion et de communication de la concurrence autour des vins et autres produits

Sélection des événements de promotion et de communication autour des vins et autres produits

Préparation de l'événement de communication et de promotion autour des vins et autres produits

Elaboration de nouveaux concepts d'événements de promotion et de communication autour des vins et autres produits

Gestion comptable, financière et administrative de la structure

Gestion commerciale de la structure

Mise en conformité des produits avec la réglementation commerciale

Formation et gestion d'une équipe de vente de vins et autres produits

Management de l'équipe de vente

Compétences attestées :

Elaborer une offre de vins et autres produits nobles

Assurer la vente de vins et autres produits nobles

Conseiller et faire découvrir des vins et autres produits nobles

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

Gérer et développer une activité de sommelier-caviste

Modalités d'évaluation :

Mises en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit

Analyses sensorielles (dégustations de vin) avec fiche d'analyse sensorielle à renseigner

Mises en situation professionnelle reconstituée, à l'oral devant le Jury (jeux de rôle)

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP35867BC01 Elaborer une offre de vins et autres produits nobles	<p>Analyser les besoins des différents types de clientèle, en tenant compte de leur identité, des lieux de consommation (restaurant, boutique, point de vente, particulier...), des sensibilités et des budgets, afin d'orienter ses recherches de vins et autres produits</p> <p>Analyser l'offre des vins disponibles sur le marché, afin d'identifier des domaines et des vigneron pour l'achat de types de vins et autres produits en tenant compte de leur réputation, des tarifs et de l'enveloppe budgétaire des différents types de clientèle</p> <p>Sélectionner les vins et autres produits, selon les besoins et attentes des différents types de clientèle, afin de constituer une offre de vins et autres produits répondant à leurs attentes</p> <p>Rechercher des opportunités concernant des vins à fort potentiel, en identifiant les tendances sur le marché, afin de maintenir une offre de vins attractive et actualisée par rapport aux tendances du marché</p>	Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit Analyse sensorielle (dégustation de vin) avec fiche d'analyse sensorielle à renseigner

<p>RNCP35867BC02</p> <p>Assurer la vente de vins et autres produits nobles</p>	<p>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</p> <p>Accueillir les clients, de manière adaptée au type d'établissement et en utilisant l'argumentaire et le vocabulaire adéquat, afin d'instaurer un climat de confiance avec le client ·</p> <p>Recueillir les besoins d'achat du client en vins et autres produits, en faisant preuve d'écoute, afin de cibler la proposition adéquate</p> <p>Proposer des vins et autres produits au client, en reformulant ses besoins et en décrivant leurs caractéristiques, afin de répondre aux besoins et attentes du client</p> <p>Assurer le service en conditionnant le vin à la bonne température et en sélectionnant la verrerie adéquate, afin de permettre la meilleure expérience gustative du vin pour le client</p> <p>Identifier les vins et autres produits susceptibles de créer une valeur ajoutée pour le client, au vu de ses besoins, de ses attentes et du contexte, afin de lui proposer une offre complémentaire</p>	<p>Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée, à l'oral devant le Jury (jeux de rôle)</p>
<p>RNCP35867BC03</p> <p>Conseiller et faire découvrir des vins et autres produits nobles</p>	<p>Analyser les différents types de vins, en prenant en compte leur nom, leur domaine d'origine et leur millésime confirmé par la dégustation, afin de définir les caractéristiques de ces vins</p> <p>Identifier des types de vins susceptibles d'accompagner des mets, en prenant appui sur les principes d'accord mets-vins, afin de réaliser une association mets-vins réussie</p> <p>Repérer les qualités d'un vin et d'un plat, en analysant la nature de leurs saveurs, afin de mieux les accorder</p> <p>Conseiller les clients sur les vins et autres produits, en apportant son expertise technique et en utilisant une présentation structurée, afin de les accompagner dans le choix des vins et autres produits concernés</p>	<p>Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit</p> <p>Analyse sensorielle (dégustation de vin) avec fiche d'analyse sensorielle à renseigner</p>
<p>RNCP35867BC04</p> <p>Promouvoir l'offre de vins et autres produits nobles sur les marchés français et internationaux</p>	<p>Identifier l'offre de vins et autres produits à promouvoir et déterminer les produits concurrents, en analysant leurs spécificités, afin de réaliser un diagnostic de la zone de chalandise et de ses possibilités</p> <p>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, afin d'identifier les actions de communication à mettre en œuvre et affiner une ligne éditoriale claire</p> <p>Evaluer l'impact attendu d'événements sur des performances commerciales, en analysant leurs caractéristiques et les retombées économiques potentielles, afin de choisir les événements les plus adaptés à la promotion des vins et autres produits</p> <p>Préparer l'événement, en élaborant des supports de communication dédiés, afin de promouvoir son offre de vins et autres produits au</p>	<p>Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit</p>

	<p>niveau national et international</p> <p>Elaborer des concepts d'actions de communication et de promotion, en utilisant les outils de communication digitale, afin de présenter son offre de vins et autres produits sur les marchés nationaux et internationaux visés</p>	
<p>RNCP35867BC05</p> <p>Gérer et développer une activité de sommelier caviste</p>	<p>Analyser les documents comptables, financiers et administratifs d'une structure (cave, restaurant, domaine viticole, société de négoce en vin...), en respectant les ratios et la réglementation de la profession, afin de garantir sa pérennité</p> <p>Identifier les évolutions et les variations des cours de vins sur les marchés, en suivant les offres tarifaires des différents fournisseurs, afin de définir et d'actualiser les prix de vente des vins et autres produits</p> <p>S'informer 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</p> <p>Assurer la formation du personnel pour le service, la dégustation et la commercialisation des vins et autres produits, en organisant des sessions d'information, afin d'assurer une qualité constante dans la prestation délivrée aux clients</p> <p>Encadrer les membres de son équipe, en appliquant des techniques participatives et interactives, afin de les motiver pour atteindre les objectifs commerciaux</p>	<p>Mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas, à l'écrit</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée, à l'oral devant le Jury (jeux de rôle)</p>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

Tous les blocs qui composent le référentiel doivent être acquis pour valider la certification.

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Le métier s'exerce dans une grande diversité d'établissements : caves, bars à vins, restaurants traditionnels et gastronomiques, magasins spécialisés, rayon liquide des grands magasins, grandes et moyennes surfaces, petites entreprises, maisons de tourisme... Des déplacements sont à prévoir chez les fournisseurs et dans les domaines viticoles, mais également chez les clients ou prospects de façon occasionnelle ou quotidienne.

Type d'emplois accessibles :

Caviste ; Sommelier ; Sommelier-caviste ; Chef sommelier ; Commis sommelier ; Chef caviste ; Chef de rang ; Vendeur en vins et spiritueux ; Dégustateur ; Animateur de vente ; Agent de promotion des ventes en vins et spiritueux ; Animateur de vente en vins et spiritueux ; Chargé d'œnotourisme ; Gérant de bar à vins

Code(s) ROME :

- G1804 - Sommellerie
- D1301 - Management de magasin de détail
- G1801 - Café, bar brasserie
- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires

- D1106 - Vente en alimentation

Références juridiques des réglementations d'activité :

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

La certification est accessible à toute personne majeure. La sélection des candidats se fait sur entretien avec CV et lettre de motivation.

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		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 Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.
En contrat d'apprentissage	X		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 Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.
Après un parcours de formation continue	X		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 Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.

En contrat de professionnalisation	X		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 Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.
Par candidature individuelle	X		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 Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.
Par expérience	X		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 Le Jury prend en compte la parité employeurs – salariés.

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : **Non**

BASE LÉGALE

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
04-10-2016	Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Sommelier - caviste - ambassadeur en gastronomie" avec effet au 01 juin 2013, jusqu'au 04 octobre 2021.

Date du dernier Journal Officiel ou Bulletin Officiel : 04-10-2016

Date de décision	15-09-2021
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	15-09-2024
Promotions (année d'obtention) pouvant bénéficier du niveau de qualification octroyé	2021

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2019	10	0	75	50	-
2018	56	0	81	51	39
2017	18	0	100	77	64

Lien internet vers le descriptif de la certification :

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

Liste partielle des organismes préparant à la certification :

Nom légal	Rôle
COMPETENCES PRO	Habilitation pour former
COMPETENCES PRO	Habilitation pour former
FRANCK THOMAS FORMATION	Habilitation pour former et organiser l'évaluation
ECOLE D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE DE MEURTHE ET MOSELLE	Habilitation pour former
ENSEIGNEMENT FORMATION TOURISME	Habilitation pour former
ENSEIGNEMENT FORMATION TOURISME	Habilitation pour former
COMPETENCES PRO	Habilitation pour former
LES 3 B	Habilitation pour former
COMPETENCES PRO	Habilitation pour former
ENSEIGNEMENT FORMATION TOURISME	Habilitation pour former

Liste complète des organismes préparant à la certification

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/21548/true>)

Certification(s) antérieure(s) :

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
RNCP26998 (recherche/rncp/26998)	RNCP26998 - Sommelier - caviste - ambassadeur en gastronomie

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation
 (<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownload/21548/277706>)