

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26998**

### Intitulé

Sommelier - caviste - ambassadeur en gastronomie

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Franck Thomas Formation

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

gérant

### Niveau et/ou domaine d'activité

**IV (Nomenclature de 1969)**

**4 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

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

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le sommelier caviste-ambassadeur en gastronomie est un expert en vin (mais aussi spiritueux, bières, thé, café, et cigares) et en gestion des caves pour le compte de restaurant, de cavistes, ou d'autres acteurs de la filière vin et de particuliers.

Il travaille pour des domaines viticoles, des coopératives, des négociants, des entreprises de vente de vin. Il s'adresse à d'autres professionnels mais aussi aux particuliers en s'appuyant sur sa connaissance des réseaux de distribution.

Il intervient principalement 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 boutique, grandes surfaces, pour des restaurants ou lors de ventes directes aux consommateurs.

En tant qu'expert il est sollicité pour sélectionner des associations entre des vins ou des alcools et des mets. De par ses compétences, il élabore des cartes de vins, sélectionne les bouteilles en fonction des stocks de sa cave et positionne les tarifs de vente.

Selon les cas, il peut ainsi se spécialiser sur des régions, des produits ou des territoires, intervenir dans la promotion et la vente de produits de terroirs ou conseiller ses clients sur des itinéraires pour des dégustations et des découvertes de vins en les accompagnant des bons produits.

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.

Le titulaire possède les capacités à :

1. Rechercher et sélectionner des vins, des alcools, des produits nobles (thés, cafés, cigares, etc.), des accessoires pour les commercialiser,
2. Piloter des ventes, élaborer des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks,
3. Conseiller et faire découvrir des vins, des boissons alcoolisées, des cigares, des thés, des cafés à des particuliers, des restaurants et à des revendeurs ,
4. Organiser des événements pour promouvoir des vins, des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits (thés, cafés, cigares) sur les marchés Français et internationaux,
5. Gérer et développer une activité de sommelier caviste ambassadeur en gastronomie.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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.

- Sommelier/Sommelière-Conseil caviste
- Chef caviste
- Vendeur/vendeuse en vins et spiritueux
- Dégustateur/dégustatrice
- Animateur/animatrice de vente
- Agent/Agente de promotion des ventes en vins et spiritueux
- Animateur/Animatrice de vente en vins et spiritueux
- Responsable de rayon liquide ou produits régionaux

### Codes des fiches ROME les plus proches :

G1804 : Sommelierie

G1801 : Café, bar brasserie

D1106 : Vente en alimentation

D1301 : Management de magasin de détail

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La formation « sommelier - caviste - ambassadeur en gastronomie » est composée de cinq modules de certification :

- Sélectionner des vins, des alcools et des produits associés pour un client particulier, une boutique ou un réseau de distribution
- Elaborer une stratégie de commercialisation et de distribution de vins et/ou autres produits en France et/ou à l'export

- Sélectionner des vins pour accompagner des mets lors d'événements
- Elaborer une stratégie événementielle pour la promotion et la commercialisation de vins et autres produits
- Présentation d'un plan de lancement d'une activité professionnelle et sommelier caviste ambassadeur en gastronomie

Le titre est délivré aux candidats ayant validé les 5 modules.

- - A partir des blocs de compétences décrits ci dessous, un candidat peut obtenir la totalité de la certification s'il valide les 5 blocs.
- - Un certificat est délivré pour chaque bloc.

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 26998 - Rechercher et sélectionner des vins et des alcools et des produits nobles et des accessoires pour les commercialiser</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Analyser les besoins du client, sa situation, ses attentes concernant la cave en fonction de son identité et des consommations attendues (restaurant, boutique, point de vente, particulier, etc.)</li> <li>-Analyser les informations disponibles sur un client pour orienter des sélections de types de vins, de cépages, de régions d'origines, d'âges de vins, etc.</li> <li>-Analyser le marché de types de vins, contrôler les cours de bouteilles pour constituer des caves</li> <li>-Composer une cave en sélectionnant des vins complémentaires et en anticipant des renouvellements de types de vins en fonction des consommations attendues</li> <li>-Sélectionner des vins en se basant sur les envies des clients, sur leur sensibilité, imaginer ce qui va pouvoir plaire à des clients à partir d'informations sur leurs goûts</li> <li>-Rechercher des opportunités concernant des vins à fort potentiels et accessibles à des clients</li> <li>-Sélectionner des domaines et des vigneron pour l'acquisition de types de vins en fonction de leur réputation, des tarifs et de l'enveloppe budgétaire du client</li> <li>-Composer une carte de vins homogène et expliquer les choix effectués dans le cadre de la composition de la carte</li> <li>-Rechercher et cibler des types de vins adaptés à des commerces et des restaurants</li> <li>-Justifier les types de vins sélectionnés dans la composition d'une cave en fonction des objectifs du client</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite (rédiger un menu et une proposition commerciale, analyser un vin et des opportunités qui s'y rapportent, rédiger un bon de commande) portant sur la recherche et la sélection des vins, des alcools, des produits associés pour un client particulier, des produits nobles, une boutique ou un réseau de distribution.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 26998 - Piloter des ventes et élaborer des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-analyser les stocks d'une cave en vins et autres produits, analyser des rythmes d'écoulement de stocks de bouteilles</li> <li>-sélectionner des bouteilles à commercialiser et identifier des besoins d'écoulement de stocks</li> <li>-estimer le nombre de bouteilles à mettre sur le marché en fonction des cours actuel et des tendances</li> <li>-analyser une composition de cave d'un vignoble, comprendre la politique de gestion et de commercialisation des bouteilles et de pilotage des stocks</li> <li>-analyser des marges sur des reventes de bouteilles en tenant compte du stockage et de la durée de conservation des bouteilles</li> <li>-adapter les stratégies de commercialisation à des résultats constatés sur des marchés et auprès de restaurants et cibler des vins en fonction de goûts constatés de la clientèle</li> <li>-recenser et analyser les bouteilles en stock, identifier des bouteilles à conserver et des stocks à écouler en fonction de l'intérêt</li> <li>-sélectionner des vins à maturité et à consommer à proposer et à mettre en avant en fonction de stocks</li> <li>-proposer la sélection des vins à un restaurant pour diversifier sa cave et renouveler des stocks et intégrer de nouveaux types et styles de vins</li> <li>-élaborer des stratégies de commercialisation et de distribution de vins et de produits nobles</li> <li>-promouvoir des vins originaux et proposer des vins nouveaux et à fort potentiel, sur des marchés internationaux</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée écrite (rédiger un support de vente, rédiger une proposition commerciale argumentée) portant sur le pilotage des ventes et l'élaboration des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks</p> <p>Questionnaire de connaissances portant sur le pilotage des ventes et l'élaboration des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks</p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée orale (présentation d'un plan d'action commerciale et la réalisation d'un acte de vente) portant sur le pilotage des ventes et l'élaboration des stratégies de commercialisation de produits de caves et gérer des stocks</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 26998 - Conseiller et faire découvrir des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-identifier les différences entre des types de vins à partir de leur nom et du domaine d'origine, de l'année et déterminer les caractéristiques de ces vins</li> <li>-identifier des types de vins susceptibles d'accompagner des mets, à partir d'une présentation d'un plat.</li> <li>-rechercher des harmonies dans des associations de goûts, marier des saveurs et des odeurs pour optimiser une expérience de dégustation</li> <li>-accorder les vins avec des mets en appliquant les principes et les règles fondamentales d'œnologie</li> <li>-mettre en valeur le vin au travers de plats et inversement relever des dégustations de plats en les mariant à des vins adaptés</li> <li>-Goûter des plats, analyser des saveurs pour confirmer des intérêts d'association à des vins</li> <li>-justifier ses choix, expliquer des choix de vins pour accompagner des plats et pour composer des menus</li> </ul> <p><b>modalités d'évaluation :</b></p> <p>Epreuve pratique d'accords mets et vins écrite (adapter les bons vins par rapport à une sélection de mets) en rapport avec la découverte des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers</p> <p>Questionnaire en rapport avec la découverte des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers</p> <p>Epreuve pratique d'accords mets et vins orale (à partir d'un mets dégusté, proposer le ou les meilleurs accords possibles) en rapport avec la découverte des vins et des boissons alcoolisées et des cigares et des thés et des cafés à des restaurants et des revendeurs et des particuliers</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 26998 - Organiser des événements pour promouvoir des vins et des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits sur les marchés français et internationaux</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-analyser des besoins promotionnels et commerciaux d'un client et d'un fournisseur et d'un vigneron et d'une marque</li> <li>-recenser des événements existants susceptibles d'être utilisés pour la promotion de vins et autres produits</li> <li>-cibler des salons en France et à l'étranger pour la promotion de produits de la vigne en fonction des marchés et pays ciblés</li> <li>-rechercher des concepts d'événements intéressants et adaptés pour la promotion de vins et d'alcools</li> <li>-imaginer des concepts d'événements pour promouvoir des régions et des territoires et des vins et de alcools</li> <li>-rédiger des cahiers des charges d'événements promotionnels et commerciaux</li> <li>-estimer des coûts de réalisation d'événements ou de participation à des événements</li> <li>-estimer l'impact d'événements sur des performances commerciales</li> <li>-élaborer une programmation événementielle dédiée à la promotion de vins et autres produits</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>Réaliser un dossier de projet événementiel en rapport avec l'organisation d'événements pour promouvoir des vins et des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits sur les marchés français et internationaux</p> <p>Présenter à l'oral la pertinence des choix en rapport avec l'organisation d'événements pour promouvoir des vins et des spécialités culinaires et gastronomiques et différents produits sur les marchés français et internationaux</p>
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 26998 - Gérer et développer une activité de sommelier caviste ambassadeur en gastronomie</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-imaginer et élaborer un projet d'implantation et de lancement d'une activité de sommelier caviste</li> <li>- sélectionner des secteurs et des types de vins et d'alcools et de produits à commercialiser</li> <li>-cibler des clientèles en fonction du concept et des orientations souhaitées concernant l'activité</li> <li>-identifier et privilégier des réseaux et des circuits de distribution de vins et d'alcools</li> <li>-sélectionner des producteurs et des types de vins pour des marchés</li> <li>-détailler les produits et les prestations qui seront proposés</li> <li>-établir des budgets prévisionnels d'activités et illustrer des perspectives de rentabilité</li> <li>-définir une stratégie marketing et de communication en lien avec une activité de sommelier caviste</li> <li>-anticiper des évolutions d'une activité de sommelier caviste en fonction du ou des marchés ciblés</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>A partir d'un sujet événementiel, présenter une étude de marché, un bilan prévisionnel, définir un seuil de rentabilité (écrit ou oral) en rapport avec la gestion et le développement une activité de sommelier caviste ambassadeur en gastronomie</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Il est composé de 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement - Le Directeur de Franck Thomas Formation à parité employeurs et salariés
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Il est composé de 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement - Le Directeur de Franck Thomas Formation à parité employeurs et salariés
En contrat de professionnalisation	X	Il est composé de 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement - Le Directeur de Franck Thomas Formation à parité employeurs et salariés
Par candidature individuelle	X	Il est composé de 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement - Le Directeur de Franck Thomas Formation à parité employeurs et salariés
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X	Il est composé de 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement - Le Directeur de Franck Thomas Formation à parité employeurs et salariés

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

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.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

25 à 35 titulaires par an

##### Autres sources d'information :

##### Lieu(x) de certification :

Franck Thomas Formation : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes ( 06) [ANTIBES]

147 impasse de la Brague 06600 ANTIBES

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

147 impasse de la Brague 06600 ANTIBES

**Historique de la certification :**