

Caviste

Alimentation - Horeca

Chef d'entreprise

Durée

2 ans

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Non



Vous en connaissez un rayon en terme de vins, d'alcools et autres breuvages spiritueux ? Vous avez un excellent contact client et aimez conseiller les gens sur les produits que vous vendez ? Alors perfectionnez-vous avec cette formation de Caviste.

Le Caviste travaille dans la distribution. A la base, celui-ci a la charge de commercialiser au sein de son commerce des bouteilles de vin. Pour cela, il sélectionne soigneusement les références qui se trouveront dans sa boutique et conseille les clients qu'ils soient néophytes ou spécialistes. Il prend le rôle d'un sommelier en leur conseillant les meilleurs accords mets vins selon leurs goûts et leurs choix.

La concurrence étant importante, le Caviste indépendant doit savoir se démarquer surtout de la grande distribution en proposant une boutique originale et accueillante, offrir une gamme différente et diversifiée : alcools, spiritueux, cafés, thé, bières, épicerie fine, cigares..., connaître parfaitement ses crus ... Pour diversifier son activité, il peut également organiser des dégustations ou des initiations à l'œnologie.

Au cours de cette formation de Chef d'entreprise, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier de Caviste :

Connaissances en œnologie : vous perfectionnez vos compétences en œnologie et apprenez à communiquer sur les vins et leur processus de fabrication. Vous apprenez à différencier les types, styles et caractéristiques des vins et cépages. Vous apprenez les techniques de conservation, service, stockage.

Connaissances des vignobles de France, d'Europe et du monde : le Caviste communique de façon professionnelle sur les vignobles de France, de Belgique, européens et du monde. Vous apprenez à situer les vignobles et les grandes régions afin de conseiller sur les terroirs, les cépages, appellations et caractéristiques.

Connaissances des principaux spiritueux : le Caviste identifie les principaux procédés et alambics généralement utilisés pour la production de spiritueux, les principales catégories et types de spiritueux et leurs caractéristiques et déchiffre les principaux termes d'étiquetage. Il sélectionne, stocke et conserve des spiritueux.

Connaissances générales sur les bières, les cidres/poirés, les boissons non alcoolisées et produits complémentaires : vous apprenez à vendre d'autres types de boissons tels que des bières, des cidres, des eaux aromatisées, des jus. Vous apprenez également à vendre et proposer des produits complémentaires du « monde du vin et des spiritueux » comme des verres, tire-bouchons, idées cadeaux, produits saisonniers, goodies.

Service et dégustation de vins, de bières, d'alcools et de spiritueux : le Caviste effectue et maîtrise le service et la dégustation de vins, de spiritueux, de bière, de cidre/poiré.

Conseiller des accords mets-vins et mets- alcools/spiritueux : vous apprenez à conseiller des accords mets-vins, des accords mets-alcools (bière, cidre/poiré) ou spiritueux à vos clients.

Développer son activité commerciale : le Caviste identifie les contraintes et les opportunités du marché, met en place et fidélise son portefeuille clients. Il élabore et mène des actions de prospection, y-compris dans ces aspects digitaux

Négocier la vente de produits : le Caviste mène des négociations et en comprend les mécanismes.

Réaliser les démarches administratives liées aux marchandises soumises à accise : le Caviste achète et vend des produits soumis à accise.

Gérer le personnel de l'entreprise : le Caviste communique dans le cadre de relations professionnelles. Il encadre et coordonne le personnel d'une équipe.

Gérer l'organisation du commerce : le Caviste recrute du personnel, choisit le contrat de travail, crée un espace de vente et gère les opérations de commande avec les fournisseurs. Il fait appliquer les règles de déontologie, d'hygiène, de sécurité, d'ergonomie, de protection de l'environnement. Il gère sa cave à vin.

Alors si vous souhaitez allier commerce et breuvages de qualité, rendez-vous dans l'un des Centres IFAPME qui propose cette formation afin de vous y inscrire !

La pratique en entreprise est obligatoire dans cette formation :

de préférence via le modèle de formation en alternance (<https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance>) : ± 8h de cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérées.

sinon via un ou des **stages de pratique professionnelle** : pour un total de 250h, réparties sur les années de formation ; non-rémunérées.

Ces heures de stages sont réparties comme suit :

125 heures en 1ère année

125 heures en 2ème année

Débouché(s) métier(s)

Caviste indépendant / indépendante

Employé / Employée dans un établissement spécialisé

Responsable rayon vin et spiritueux

Point(s) fort(s)

Contact client Sur le terrain Travail en équipe ou en autonomie Travail en autonomie ou en équipe

Finalité

Diplôme de Chef d'entreprise homologué par la Communauté française

Aptitudes

Le Caviste assure de nombreuses tâches liées à la gestion :

Aménager la cave et équiper son espace de vente en vue d'une belle présentation de la marchandise.

Le cas échéant, embaucher les membres du personnel et veiller à leur formation.

Gérer l'administration du personnel (congés, absences, maladies, assurances, accidents de travail, ...) et la tenue des documents sociaux.

Etablir un planning de travail afin de planifier et organiser le travail.

Distribuer les tâches à ses collaborateurs selon leurs compétences pour obtenir la meilleure rentabilité. Etablir l'horaire de travail et contrôler le rendement des employés.

Contrôler les stocks ; rechercher, sélectionner et acheter les produits. Traiter avec les fournisseurs des dispositions relatives à la fourniture de produits alimentaires et autres produits (négociation et commande).

Diversifier ses produits et s'adapter à sa clientèle.

Déterminer la politique commerciale de l'entreprise.

Assurer la gestion générale financière, comptable et administrative de l'entreprise.

Calculer et réviser au besoin les prix de vente.

Sélectionner les emballages (en lien avec le marketing).

Entretenir de bonnes relations commerciales avec sa clientèle, y compris soigner l'e-réputation de l'entreprise. Donner suite aux éventuels questionnements et plaintes des clients.

Veiller à ce que les règles de santé et de sécurité soient scrupuleusement respectées.

Appliquer les législations et réglementations spécifiques à sa profession et gérer les aspects commerciaux, administratifs et financiers de l'entreprise.

Gérer les contacts avec l'A.F.S.C.A. et les unités locales (ULC).

Encadrer une équipe.

Se former (formation continue).

Programme

1ère année : des dispenses peuvent être octroyées

Technico-commercial en Vins et Spiritueux (<https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/technico-commercial-en-vins-et-spiritueux>)

2ème année :

A87/5 Vignoble français, vins d'Europe et vins du monde (2ème partie - maîtrise). (40h)

A87/5 Initiation aux accords mets-vins (et autres boissons). (32h)

A87/5 Service et dégustation : spiritueux et boissons fermentées. (32h)

A87/5 Produits complémentaires 2 (cafés, thés, cigares, accessoires, ustensiles, ...). (12h)

A87/5 Techniques de dégustation et d'analyse des vins (2ème partie). (16h)

A87/5 Accises et douanes. (8h)

A87/5 Produits bio, environnement durable et économie circulaire. (16h)

A87/5 Visites extérieures (2ème partie). (16h)

A87/5 Gestion spécifique. (24h)

A87/5 Suivi du projet technique 2. (16h)

Conditions d'accès à une formation pour adultes

Ne plus être soumis à l'obligation scolaire (<http://www.enseignement.be/index.php?page=24546&navi=22#r%C3%A8gles>) ;

Satisfaire à une de ces 3 exigences :

Soit être titulaire du certificat d'apprentissage IFAPME ou avoir terminé avec fruit les cours généraux et professionnels de fin d'apprentissage et réussir l'examen pratique au plus tard en fin de la seconde année de formation ;

Soit avoir suivi avec fruit le 2^{ème} degré de l'enseignement secondaire général, technique ou artistique, ou le 3^{ème} degré de l'enseignement secondaire professionnel et dans ce cas avoir obtenu le certificat de qualification ;

Soit avoir satisfait à un examen d'entrée.

S'inscrire aux cours de formation dans la profession faisant l'objet de la convention de stage dans les 6 semaines à dater du premier cours et au plus tard le 31 octobre.

Il peut exister des conditions particulières pour quelques formations. Soyez attentif aux mentions indiquées dans la fiche formation que vous consulterez.

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au fin octobre. En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont possibles jusqu'au 15 novembre.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME (<https://www.ifapme.be/centres>) qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité ;

une copie du dernier diplôme (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" (<https://www.ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent>), une attestation d'inscription au FOREM (<https://www.leforem.be/>) pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, si l'Alternance est possible pour cette formation, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.

Sites de formation

Perwez, Gilly.