



Vendeur / Vendeuse conseil caviste

Le vendeur conseil caviste vend vins, spiritueux et parfois aussi bières à une clientèle avide de conseils. Il connaît chacune de ses bouteilles et est à l'écoute de ses clients pour leur proposer ce qui leur correspondra le mieux. Un métier passion.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac ou équivalent**

Salaire débutant : **1867 €**

Statuts : **Indépendant, Statut salarié**

Synonymes : Caviste, Employé / employée caviste

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Connaître et diversifier son stock

Le vendeur conseil caviste sélectionne ses bouteilles auprès de ses fournisseurs, sur catalogue (notamment pour les franchisés) ou en se rendant dans les salons professionnels et les vignobles. Il est essentiel que le vendeur conseil caviste connaisse bien ses bouteilles pour pouvoir conseiller ses clients.

Cerner la demande

Le client attend que le vendeur conseil caviste l'aide dans son achat. Avant de proposer une bouteille de vin, le professionnel doit cerner le profil gustatif du client, en procédant par élimination : rouge ou blanc ? Français ou étranger ? Léger ou corsé ? Pour quelle occasion et avec quel plat ? Sans oublier le budget car les prix varient d'un cépage à l'autre et d'un millésime à l'autre. Au besoin, il fait goûter, surtout lorsqu'il propose des nouveautés ou qu'il a affaire à un habitué.

Gérer le point de vente

Si le vendeur conseil caviste est à son compte, il doit réserver une partie de son temps aux tâches administratives : gestion du stock et des commandes, règlement des factures, livraison, traitement des commandes en ligne, préparation des colis et expédition... Dans tous les cas, il veille à la propreté de son local et au réapprovisionnement des rayons.

Compétences requises

Pédagogue et à l'écoute

Passionné, le vendeur conseil caviste doit savoir partager ses connaissances avec ses clients, non pour leur imposer une référence particulière, mais pour trouver celle qui correspondra exactement à leurs goûts. Pour cela, il doit faire preuve d'écoute et d'imagination mais aussi de convivialité.

Des connaissances toujours à jour

À l'inverse de l'achat en libre-service ou en grande surface, l'achat chez un vendeur conseil caviste se fait pour le conseil et l'information qui l'accompagnent. Le

professionnel doit donc être capable de raconter une histoire autour de chaque référence, basée sur sa connaissance du producteur, du terroir, du millésime, etc. Il doit donc être curieux et entretenir ses connaissances très régulièrement.

Organisation et rigueur

La gestion d'un point de vente ne s'improvise pas. Il faut anticiper les périodes de pointe pour passer les commandes en amont, régler les factures dans les délais. Même si la vente est prioritaire, il est important que le vendeur conseil caviste ne se laisse pas déborder dans ses tâches administratives, sous peine de ne pas durer longtemps.

Où l'exercer ?

Des déplacements réguliers

Le vendeur conseil caviste ne peut se contenter de renouveler le même stock d'année en année. Les vins varient d'une année sur l'autre et les clients aiment la nouveauté. Par conséquent, il se déplace régulièrement sur des salons professionnels pour goûter les derniers millésimes, découvrir de nouveaux producteurs et envisager des visites dans les vignobles qui l'intéressent. Il doit sans cesse actualiser ses connaissances, se renouveler et proposer des nouveautés à ses clients.

Une grande disponibilité

Outre les déplacements sur le terrain (salons professionnels, foires, vignobles...), le vendeur conseil caviste doit s'adapter aux rythmes de ses clients. L'ouverture en soirée, parfois tard en fin de semaine ou avant les fêtes de fin d'année notamment, permet de réaliser davantage de chiffre d'affaires.

Polyvalence et créativité

De nombreux vendeurs conseils cavistes complètent leur activité en vendant des boissons grâce à des "ateliers dégustation", par exemple. D'autres vont plus loin en proposant de la petite restauration pour accompagner les vins à déguster sur place. C'est le concept des "caves à manger" et des "bars à vins". S'il connaît bien les boissons, le vendeur conseil caviste est aussi un gastronome capable de conseiller un vin en fonction d'un plat ou d'un menu.

Les études

Après la 3^e

1 an pour préparer le CQP (certificat de qualification professionnelle) vendeur conseil caviste.

3 ans pour préparer le bac professionnel technicien conseil vente en alimentation, option vins et spiritueux

Après le bac

2 ans pour préparer le BTS agricole technico-commercial, option vins bières et spiritueux

bac ou équivalent

→ [Bac pro technicien conseil vente en alimentation \(produits alimentaires et boissons\)](#)

→ [Caviste conseiller commercial](#)

bac + 2

→ [BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux](#)

→ [BTSA viticulture-oenologie](#)

Emploi et secteur

Une niche très dynamique

Bien que la consommation d'alcool ait connu une importante baisse au cours des 30 dernières années, le nombre de vendeurs conseils cavistes est en constante augmentation. La raison : les Français consomment moins, mais mieux et se tournent plus volontiers vers les professionnels pour un achat plaisir. Ceux-ci vendent 6 % de la consommation d'alcool. On comptait 5 762 points de vente en 2016 dont 24 % proposaient également un bar à vins. La profession emploie 11 000 personnes.

Des statuts variés

Le vendeur conseil caviste travaille souvent au sein de petites structures. Il peut être salarié ou chef d'entreprise, indépendant, intégré à un réseau spécialisé (Nicolas, Le Repaire de Bacchus, Cave du Val d'Or, La Vignery, Sommellerie de France, etc.) ou franchisé (Nicolas, Intercaves, V&B, Bibovino...).

Une expertise intéressante

Un vendeur conseil caviste expérimenté peut prendre la direction d'un point de vente ou du rayon liquide dans une grande surface, par exemple. Il peut également se mettre à son compte. À noter que 30 % des vendeurs conseils cavistes sont des autodidactes et que beaucoup s'installent après une reconversion. S'il faut obtenir une autorisation pour vendre de l'alcool, aucun diplôme n'est en revanche requis pour s'installer.

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

À partir de 1867 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

[Site du Syndicat des cavistes professionnels : informations sur le métier, le secteur, les formations, offres d'emplois](#) ↗

Librairie



PARCOURS

Les métiers du goût et des saveurs

Paru le 16/04/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact](#) →

[Je veux travailler dans le commerce](#) →

Autres métiers à découvrir

Glacier-sorbetier

Fromager

Chocolatier-confiseur

Poissonnier

