

ZYTHOLOGUE

RNCP34065 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	221, 211w
Formacode(s)	21520
Code(s) ROME	G1804, M1705, A1413, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	05/07/2019
Date d'échéance	05/07/2022

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE · SIRET : 49155472100028

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE	49155472100028	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE LA VIGNE & DU VIN PARIS	75040204200014	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le zythologue est un professionnel de la bière et de sa dégustation. Comme un sommelier il est capable de déguster, sélectionner, conseiller, vendre de la bière. Comme un œnologue, il maîtrise les étapes chimique et biochimique des processus de fabrication.

Cependant, à la différence de l'œnologue qui intervient sur l'ensemble du processus de fabrication du vin, le zythologue lui intervient uniquement sur le processus final, l'étape du brassage de la bière.

Il se doit de bien connaître les différents types de bières, de pouvoir expliquer les aspects liés à la production, aux techniques de fermentation, etc.... pour conseiller ses clients.

Il intervient dans le processus final de la fabrication : le brassage. Il oriente le choix des styles de bières (IPA, Stout, Weizen, ...) de la gamme.

Il intervient dans l'ensemble du processus de commercialisation, de la sélection des bouteilles à référencer dans un point de vente, à la gestion des encaissements des clients et des fournisseurs en passant par l'agencement d'un magasin et la mise en œuvre de plans de communication/promotion pour piloter la vente de ses produits.

Il peut également travailler pour un producteur pour lequel il devra définir des schémas de distribution, fixer des prix de vente en fonction de sa connaissance des marchés et gérer ses stocks.

Aussi appelé technico-commercial en bière, le zythologue a la possibilité d'exercer pour différentes structures telles que des brasseurs ou producteurs de bières, des cavistes spécialisés en bières, des bars à bières, des groupements d'intérêt commercial, des groupements de producteurs ou encore des restaurants.

Le zythologue est capable de reconnaître les arômes présents dans la bière, il sait accompagner une bière avec n'importe quel type de mets et sait également animer une dégustation.

ACTIVITÉS VISÉES

Les principales activités professionnelles du Zythologue sont les suivantes :

Analyser des marchés de la

bière, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole

Mener une étude de marché

Déguster les bières

Gérer un point de vente spécialisé bière

Mettre les produits en vente, gérer les stocks

Agencer et animer son point de vente

Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en bières

Sélectionner les bières auprès des fournisseurs

Négocier avec les fournisseurs

Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle

Etablir et gérer la base de données des clients

Mener des opérations commerciales et marketing, mettre en valeur les bières commercialiser

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser des marchés de la bière, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole

- Maîtriser

des outils de recherches (moteurs de recherches, annuaires en lignes, sites spécialisés et de fournisseurs, etc.) afin de faciliter la prospection d'informations sur les marchés des bières

- A

partir d'informations sur les caractéristiques des bières (goût, degré d'alcool, texture en bouche, etc.), évaluer la qualité et de la promouvoir auprès de prospects ou d'acheteurs potentiels

- En

se basant sur des résultats de ventes, définir l'état du marché dans un secteur géographique et identifier des tendances concernant les produits vendus

- En

fonction des caractéristiques et des données du marché, estimer des potentiels de commercialisation de bières afin de négocier avec des fournisseurs

- Déterminer

des profils types de produits adaptés à des marchés en illustrant des critères clés permettant de garantir des ventes

Gérer un point de vente spécialisé bière

- A

partir d'un catalogue de produits, déterminer les caractéristiques de chaque bière

- Composer

des rayonnages de points en vente en fonction de complémentarité de bières, d'intérêts de produits, du positionnement souhaité d'une boutique

- En

se basant sur des tendances de produits, envisager et prévoir des actions d'aménagement du point de vente afin de mettre en avant les bières à vendre en priorité

- Accueillir,

animer et conseiller des produits aux clients et prospects pour faciliter des ventes

- Maîtriser

la langue anglaise et le vocabulaire brassicole pour répondre aux sollicitations de clients étrangers

- Afin

d'argumenter l'intérêt d'achat, mettre en avant les qualités et l'intérêt des bières pour des clients potentiels

- A

partir d'actions de communication, organiser des portes ouvertes pour faire découvrir et déguster des bières

Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en bières

- Déterminer

une sélection de bières correspondantes aux profils des clients auprès d'établissements fournisseurs

- Rechercher

des producteurs et des négociants pour différents styles de bière

- Identifier

des tarifs d'achats de types de bouteilles

- Estimer

des possibilités et des marges de négociations possibles sur des bouteilles

- Sélectionner

des producteurs en fonction du positionnement souhaité du point de vente et des types de bouteilles recherchés

- En

se basant sur le marché et le pouvoir d'achat des clients, déterminer des prix d'achats et de ventes des bières pour garantir un taux de marge donné

- Estimer

des besoins en stock, déterminer et prévoir de nouvelles commandes de produits pour anticiper des fins de stocks

- En

se basant sur des estimations d'activités commerciales, valider des devis afin d'officialiser des besoins d'approvisionnement

Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle

- A partir d'informations récoltées sur des produits et des clients, analyser et exploiter des bases de données pour connaître les clients et leurs habitudes d'achat

- Analyser des taux de fidélisation de clients, identifier des possibilités d'amélioration de la fidélité de clients

- En fonction des informations à communiquer, concevoir un plan de communication digitale pour promouvoir des bières

- Intégrer l'utilisation de technologies de l'information et de communication (courriels, newsletter, site internet, réseaux sociaux, applications mobiles) dans le but d'accroître leur visibilité et attirer de nouveaux clients

- En se basant sur l'étude de consommateurs, mettre en place et gérer un planning d'actions de communication et de sollicitations commerciales

- Détailler et justifier des contenus et des actions de plans de communication

Blocs de compétences

RNCP34065BC01 — Analyser des marchés de la bière, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole

LISTE DE COMPÉTENCES

- Maîtriser

des outils de recherches (moteurs de recherches, annuaires en lignes, sites spécialisés et de fournisseurs, etc.) afin de faciliter la prospection d'informations sur les marchés des bières

- A

partir d'informations sur les caractéristiques des bières (goût, degré d'alcool, texture en bouche, etc.), évaluer la qualité et de la promouvoir auprès de prospects ou d'acheteurs potentiels

- En

se basant sur des résultats de ventes, définir l'état du marché dans un secteur géographique et identifier des tendances concernant les produits vendus

- En

fonction des caractéristiques et des données du marché, estimer des potentiels de commercialisation de bières afin de négocier avec des fournisseurs

- Déterminer

des profils types de produits adaptés à des marchés en illustrant des critères clés permettant de garantir des ventes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude d'un marché et de bières

Cet examen doit permettre aux futurs zythologues d'illustrer leur capacité d'étude d'un marché, de ses acteurs et des produits.

A partir d'un énoncé décrivant une zone géographique, les étudiants ont un délai estimé par leur enseignant pour effectuer les travaux suivants :

- Recherche sur Internet d'informations concernant le périmètre géographique brassicole donné
- Recensement des producteurs, fournisseurs et produits de la région concernée via des sites spécialisés
- Définition de caractéristiques de bières
- En fonction d'informations sur les localisations des implantations, identification des caractéristiques des produits
- Analyse de tendances de marchés des bières Ce rapport illustre toutes les démarches et méthodologies utilisées pour la réalisation de l'étude de marché.

Une synthèse à la fin du rapport reprend tous les éléments importants de cette étude.

- Épreuve sur table de fabrication de la bière Les différentes étapes de fabrication de la bière :

- Le maltage
- Le concassage
- L'empattage
- Les brassages particuliers
- Les techniques de fermentation
- La maturation
- La filtration et le conditionnement

Épreuve Orale Technique de dégustation de la bière :

- Analyse sensorielle
- Commentaire de dégustation
- Caractérisation commerciale d'une bière

RNCP34065BC02 — Gérer un point de vente spécialisé bière

LISTE DE COMPÉTENCES

- A

partir d'un catalogue de produits, déterminer les caractéristiques de chaque bière

- Composer

des rayonnages de points en vente en fonction de complémentarité de bières, d'intérêts de produits, du positionnement souhaité d'une boutique

- En

se basant sur des tendances de produits, envisager et prévoir des actions d'aménagement du point de vente afin de mettre en avant les bières à vendre en priorité

- Accueillir,

animer et conseiller des produits aux clients et prospects pour faciliter des ventes

- Maîtriser

la langue anglaise et le vocabulaire brassicole pour répondre aux sollicitations de clients étrangers

- Afin

d'argumenter l'intérêt d'achat, mettre en avant les qualités et l'intérêt des bières pour des clients potentiels

- A

partir d'actions de communication, organiser des portes ouvertes pour faire découvrir et déguster des bières

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen oral et écrit

Agencement d'un point

de vente et jeu de rôle "conseil/vente produits"

A partir d'un énoncé évoquant des tendances

du marché autour des ventes de bières, l'étudiant doit rédiger un plan

d'aménagement et de disposition des produits présents dans son catalogue.

Le futur zythologue a un délai donné par

l'enseignant pour la partie écrite. Il doit rédiger un document

illustrant :

- Sélection des produits à mettre en vitrine et ceux en arrière-plan
- Définition de la répartition des produits entre le magasin et le stock
- Détermination de l'agencement du point de vente
- Politique d'affichage des prix
- Définition d'un parcours clients dans le point de vente

Cet examen théorique doit être rendu sous

format papier et doit contenir les propositions et argumentations de l'étudiant.

Dans un deuxième temps, le futur zythologue

doit se confronter oralement à de potentiels clients afin de les conseiller

sur certains produits et d'animer son point de vente.

Cet examen durera minimum

20 minutes pour pouvoir identifier les connaissances de l'étudiant au sujet

des différentes bières. Une partie des échanges devra s'effectuer en anglais.

RNCP34065BC03 — Négociateur auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en bières

LISTE DE COMPÉTENCES

- Déterminer

une sélection de bières correspondantes aux profils des clients auprès d'établissements fournisseurs

- Rechercher

des producteurs et des négociants pour différents styles de bière

- Identifier

des tarifs d'achats de types de bouteilles

- Estimer

des possibilités et des marges de négociations possibles sur des bouteilles

- Sélectionner

des producteurs en fonction du positionnement souhaité du point de vente et des types de bouteilles recherchés

- En

se basant sur le marché et le pouvoir d'achat des clients, déterminer des prix d'achats et de ventes des bières pour garantir un taux de marge donné

- Estimer

des besoins en stock, déterminer et prévoir de nouvelles commandes de produits pour anticiper des fins de stocks

- En

se basant sur des estimations d'activités commerciales, valider des devis afin d'officialiser des besoins d'approvisionnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Gestion des achats pour un point de vente

Épreuve sur table Cette épreuve doit permettre aux futurs zythologues d'illustrer leurs connaissances et capacités à gérer des achats auprès de fournisseurs.

A partir d'informations caractérisant des styles de bières et des intérêts de clients, les étudiants doivent rédiger et détailler des processus d'approvisionnements, ainsi que répondre à des questions en argumentant leurs propos. Ils

doivent faire référence à leur culture brassicole

RNCP34065BC04 — Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

- A partir d'informations récoltées sur des produits et des clients, analyser et exploiter des bases de données pour connaître les clients et leurs habitudes d'achat
- Analyser des taux de fidélisation de clients, identifier des possibilités d'amélioration de la fidélité de clients
- En fonction des informations à communiquer, concevoir un plan de communication digitale pour promouvoir des bières
- Intégrer l'utilisation de technologies de l'information et de communication (courriels, newsletter, site internet, réseaux sociaux, applications mobiles) dans le but d'accroître leur visibilité et attirer de nouveaux clients
- En se basant sur l'étude de consommateurs, mettre en place et gérer un planning d'actions de communication et de sollicitations commerciales
- Détailler et justifier des contenus et des actions de plans de communication

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation d'un plan de communication et de fidélisation de clients

Les étudiants sont chargés d'élaborer un plan de communication intégrant le digital pour la présenter des offres de bières.

A partir de l'énoncé, un planning de sollicitations commerciales doit être défini en fonction des habitudes des consommateurs.

Le travail doit présenter des contenus de communication en utilisant les supports suivants : PLV, affiches, flyers, courriels électroniques (emailing), newsletters et stratégie d'utilisation des réseaux sociaux.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités Le zythologue exerce son métier dans :

- · Producteur de bière
- · Brasserie
- · Sociétés de négoce en bières
- · Caves spécialisées particulières.
- · Points de Vente Physiques (cavistes, rayons liquides en grande distribution)
- · Points de vente Virtuels (Commerce en ligne)
- · Restaurant / Bar à bières

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles

- · Zythologue
- · Brasseur · Directeur de brasserie
- · Technico-Commercial en bière
- · Responsable achat ou vente en bière
- · Commercial conseil en bière
- · Caviste spécialisé en bières (Commerçant boutique)
- · Responsable rayon bière
- · Agent commercial multicartes bières

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Réglementation d'activités

Marché du travail

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

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 762 €
Familles professionnelles (FAP)	A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) E3X20 — Ouvriers peu qualifiés des industries agro-alimentaires · tension 4/5 (Élevée) E3X40 — Ouvriers qualifiés des industries agro-alimentaires · tension 5/5 (Très élevée) E5X70 — Techniciens des industries de process · tension 4/5 (Élevée) E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	59 847
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	31 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture E3X20 — Ouvriers peu qualifiés des industries agro-alimentaires E3X40 — Ouvriers qualifiés des industries agro-alimentaires E5X70 — Techniciens des industries de process E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Modalités d'admission :

Admission sur examen du dossier de candidature ; entretien individuel ; test de positionnement.

La formation s'adresse à des personnes majeures, sans qualifications minimales obligatoire, de tous niveaux ou bénéficiant de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est exclusivement composé de professionnels en activité.

Il est composé de :

- 4 représentants professionnels du secteur à parité employeurs et salariés
- le Directeur de IFCO

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le jury est exclusivement composé de professionnels en activité.

Il est composé de

- 4 représentants professionnels du secteur à parité employeurs et salariés
- le Directeur de IFCO

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury est exclusivement composé de professionnels en activité.

Il est composé de :

- 4 représentants professionnels du secteur à parité employeurs et salariés
- le Directeur de IFCO

COMPOSITION DU JURY — VAE

Par VAE

Le jury est exclusivement composé de professionnels en activité.

Il est composé de :

- 4 représentants professionnels du secteur à parité employeurs et salariés
- le Directeur de IFCO

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 281 €
Selon la branche	8 250 € – 8 300 €
Prise en charge	Branches concernées
8 281 €	Valeur par défaut · 210 branches
8 300 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
8 292 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 250 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés

Base légale

Date de décision	05/07/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	05/07/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	38	0	100 %	100 %
2017	32	0	85 %	92 %
2016	20	0	95 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP42836, RNCP36878

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://ifco-marseille.com/zythologue-bierologue/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34065/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	6
Taux d'achèvement	300 %
Période	06/2022 – 06/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	19
Montant total engagé	67 330 €
Coût moyen par dossier	3 544 €
Durée moyenne	394 h
Période	02/2020 – 07/2022
France compétences	67 %
Reste à charge titulaire	18 %
France Travail	14 %
Compte d'engagement citoyen	1 %

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