

Zythologue

RNCP36878 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211w
Formacode(s)	21520
Code(s) ROME	G1801, A1413
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/09/2022
Date d'échéance	29/09/2024

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE · SIRET : 49155472100028

INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE (I.F.C.O.) · SIRET : 49155472100036

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 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
LES 3 B	40173019700043	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.

Néanmoins, 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.

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. Il 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 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

RNCP36878BC01 — 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
Épreuve sur table de fabrication de la bière
Épreuve Orale Technique de dégustation de la bière :

RNCP36878BC02 — 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"

RNCP36878BC03 — Négocier 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 - Epreuve écriture

RNCP36878BC04 — 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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le zythologue exerce son métier au sein de : 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)	Très élevée (5/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Conditions de travail contraignantes, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 931 €

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) S2X61 — Serveurs de cafés restaurants · tension 4/5 (Élevée) 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)	144 507
Jugés difficiles à recruter	43 %
Emplois saisonniers	56 %
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 S2X61 — Serveurs de cafés restaurants S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

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 de niveau 4 ou bénéficiant de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est exclusivement composé de professionnels en activité.

Il est composé de :

4 représentants professionnels du secteur à parité employeurs et salariés

Directeur de IFCO

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, 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	29/09/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/09/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	41	1	93 %	—
2020	18	0	93 %	—
2019	28	0	82 %	73 %
2018	38	0	100 %	59 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34065

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42836, RNCP39887

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36878/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	12
Parcours menés à terme	12
Taux d'achèvement	100 %

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	12
Montant total engagé	33 419 €
Coût moyen par dossier	2 785 €
Durée moyenne	262 h
Période	11/2022 – 07/2024
France compétences	77 %
France Travail	12 %
Reste à charge titulaire	11 %

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