

Biérologue-Zythologue

RNCP39887 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	21520
Code(s) ROME	G1801, A1413
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/11/2024
Date d'échéance	28/11/2026

Certificateur(s)

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
IFCO-PARIS	7504020420002 2	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE (I.F.C.O.)	4915547210003 6	Former et organiser l'évaluation
LES 3 B	4017301970004 3	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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

connaît les différents types de bières, est capable 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 intervient également 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.

Aussi appelé technico-commercial en bière, le zythologue ou biérologue peut 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.

ACTIVITÉS VISÉES

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

Gérer un point de vente spécialisé bière

Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en bières

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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.

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.

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

Rechercher des producteurs et des négociants pour différents styles de bières.

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.

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, newsletters, 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

RNCP39887BC01 — 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

Étude d'un marché et de bières, épreuve sur table sur la fabrication de la bière, épreuve orale technique de dégustation de la bière.

RNCP39887BC02 — 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 sur l'agencement d'un point de vente et jeu de rôle sur le conseil et la vente de produits.

RNCP39887BC03 — 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 bières.

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

Épreuve écriture sur la gestion des achats pour un point de vente.

RNCP39887BC04 — 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, newsletters, 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

Compagnies de production de bières, brasseries, 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), restaurants & bars à bières...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Zythologue, biérologue
Brasseur, directeur de brasserie
Technico-commercial en bière
Responsable achat ou vente en bières
Commercial conseil en bières
Caviste spécialisé en bières
Responsable rayon bières
Agent commercial multicartes bières

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La loi Évin du 10 janvier 1991, relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme, encadre la publicité en faveur des boissons alcoolisées (dont le vin). La publicité n'est autorisée que sur certains supports prévus à l'article L3323-2 du code de la Santé publique

,11

; par ailleurs, le contenu lui-même doit se conformer à certaines règles données à l'article L3323-4 du code de la Santé publique

,12

et doit comporter un message rappelant les dangers de l'abus d'alcool.

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

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

La formation s'adresse à des personnes de tous niveaux ou bénéficiant de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur. Le niveau 4 est préférable, mais aucune qualification minimale n'est obligatoire.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, 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	28/11/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/11/2026
Date de dernière délivrance possible	28/11/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	93	1	98 %	90 %
2022	38	0	96 %	72 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36878

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42836

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39887/>

Où se former

Formations référencées	4
Organismes	2
Régions couvertes	4
Prix indicatif	7 000 €
Durée	245 – 440 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 10/2025 à 10/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	100 %
Période	06/2025 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	3 579 €
Coût moyen par dossier	1 790 €
Durée moyenne	238 h
Période	05/2025 – 11/2025
France compétences	100 %

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