

Biérologue-Zythologue

RNCP42836 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	221, 222s, 312
Formacode(s)	21520, 21532, 34566, 12059, 34502
Code(s) ROME	G1801, A1413, H2102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/09/2026
Date d'échéance	30/09/2029

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 biérologue-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 chimiques et biochimiques des processus de fabrication. Il connaît les différents types de bières,

il est capable d'expliquer les aspects liés à la production, aux techniques de fermentation 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 bières, le biérologue-zythologue 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 le marché des bières, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole

L'étude de marché des bières

La connaissance des techniques brassicoles

La connaissance des produits brassicoles

Gérer un point de vente spécialisé dans les bières

La sélection de produits à commercialiser

L'agencement d'un point de vente, l'accueil des clients et l'animation des rayons

Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en bières

La sélection de produits auprès de fournisseurs

La négociation d'achat de bières auprès de négociants et/ou de producteurs

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

La fidélisation de clients d'un point de vente

La mise en place et la gestion d'opérations marketing et de communication

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser le marché des bières, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole

- Maîtriser des outils de recherche sur Internet (moteur de recherche, annuaires en lignes, sites spécialisés, réseaux sociaux, sites de fournisseurs, etc.) pour réaliser des études de marchés et des veilles de concurrents
- Etudier l'état du marché dans une région afin d'évaluer des possibilités de vente de bières
- Développer un réseau de partenaires pour obtenir des informations sur de nouveaux produits de qualité régionaux et/ou internationaux
- Maîtriser la communication verbale et les techniques de négociation pour assurer les interactions avec des brasseurs et fournisseurs de bières.
- Effectuer une veille réglementaire et institutionnelle du marché brassicole.
- Maîtriser le processus de production de différents styles de bières
- Effectuer les contrôles liés au HACCP
- Etablir un process de traçabilité
- Rencontrer des brasseurs et analyser la qualité de leur production ainsi que le potentiel commercial
- Rechercher et recenser de nouvelles bières de qualité afin de les proposer aux prospects déjà contactés
- Déterminer des caractéristiques (goût, texture en bouche, etc.) de bières lors de dégustations pour identifier un possible intérêt commercial
- Déguster des bières dans le but de les commercialiser
- Planifier des tournées de visites de basseries
- Analyser des tendances et des critères que recherchent des acheteurs pour repérer des bières à mettre en avant

Gérer un point de vente spécialisé dans les bières

- Sélectionner des bières pour son catalogue en fonction de sa clientèle et du positionnement de son point de vente
- Gérer les commandes et les stocks
- Déterminer des profils cible de clients de points de vente
- Prévoir et mettre en œuvre des aménagements pour assurer la visibilité et accroître les ventes de certains produits
- Contrôler et vérifier les livraisons des fournisseurs
- Concevoir des assortiments de bières pour accroître la rentabilité de son activité
- Accueillir, informer et conseiller un client en situation de handicap en adaptant sa posture et ses réponses à ses besoins
- Présenter des bières en fonction des styles, du choix des matières premières, des méthodes de brassage en tenant compte des handicaps auditifs ou visuels si besoin en adaptant le discours
- Programmer des animations, des événements, des sessions de découverte et de dégustations pour attirer de nouveaux prospects
- Gérer les encaissements de produits vendus

Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en bières

- Rechercher des producteurs/brasseurs de bières
- Contrôler la qualité et traçabilité des produits
- Définir des besoins de commandes de styles de bières pour des rayons et ou des points de vente
- Identifier des bières correspondant aux demandes de clients
- Gérer un agenda et planifier des commandes d'approvisionnement pour la garantie d'avoir un stock minimum
- Négocier des prix d'achats afin de pouvoir proposer aux clients des produits moins chers
- Valider des devis pour garantir des approvisionnements
- Gérer et demander les paiements des factures fournisseurs
- Conclure des collaborations avec des producteurs/brasseurs

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

- Constituer des bases de données de clients et de partenaires pour rassembler et stocker des informations primaires et secondaires sur ses clients
- Concevoir des campagnes de promotion de bières (newsletter, présentation sur des sites Internet, etc.) pour accroître leur visibilité
- Programmer des événements promotionnels autour des bières
- Rédiger des courriels commerciaux afin d'annoncer des promotions et réductions aux clients
- Réaliser des documents de communication tels que des flyers, prospectus numérisés pour accompagner les courriels commerciaux destinés aux clients
- Gérer un planning de suivi clientèle comprenant des relances et sollicitations commerciales à effectuer d'une manière digitale
- Fidéliser des clients en assurant une écoute et une disponibilité pour répondre à toutes sollicitations (courriels, réseaux sociaux, téléphone)

Blocs de compétences

RNCP42836BC01 — Analyser le marché des bières, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole

LISTE DE COMPÉTENCES

- Maîtriser des outils de recherche sur Internet (moteur de recherche, annuaires en lignes, sites spécialisés, réseaux sociaux, sites de fournisseurs, etc.) pour réaliser des études de marché et des veilles de concurrents
- Etudier l'état du marché dans une région afin d'évaluer des possibilités de vente de bières
- Développer un réseau de partenaires pour obtenir des informations sur de nouveaux produits de qualité régionaux et/ou internationaux
- Maîtriser la communication verbale et les techniques de négociation pour assurer les interactions avec des brasseurs et fournisseurs de bières.
- Effectuer une veille réglementaire et institutionnelle du marché brassicole.
- Maîtriser le processus de production de différents styles de bières
- Effectuer les contrôles liés au HACCP
- Etablir un processus de traçabilité
- Rencontrer des brasseurs et analyser la qualité de leur production ainsi que le potentiel commercial
- Rechercher et recenser de nouvelles bières de qualité afin de les proposer aux prospects déjà contactés
- Déterminer des caractéristiques (goût, texture en bouche, etc.) de bières lors de dégustations pour identifier un possible intérêt commercial
- Déguster des bières dans le but de les commercialiser
- Planifier des tournées de visites de brasseries
- Analyser des tendances et des critères que recherchent des acheteurs pour repérer des bières à mettre en avant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Déroulement de l'évaluation

Épreuve écrite concernant l'étude de marché des bières

A partir d'un énoncé évoquant des tendances du marché autour des ventes de bières, le candidat devra rédiger une étude de marché. Un corpus de documents lui sera fourni.

Il devra développer :

- Le recensement des producteurs, fournisseurs et produits de la région concernée via des sites spécialisés.
- En fonction d'informations sur les localisations des implantations, identifier les caractéristiques des bières.
- L'analyse de tendances du marché de la bière
- La mise en œuvre de la réglementation

Epreuve écrite relative aux étapes de la fabrication de la bière

- Les différentes étapes de fabrication de la bière
- Le maltage
- Le concassage
- L'empâtage
- Les brassages particuliers
- Les techniques de fermentation
- La maturation

- La filtration et le conditionnement

Epreuve pratique de dégustation de la bière :

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

Critères d'évaluation

- La zone géographique est respectée
- Le marché des bières dans le périmètre géographique donné est analysé
- Les tendances des marchés locaux et internationaux sont analysées
- Les évolutions de valeurs de types de bières sont analysées et commentées
- Les potentiels des différents marchés sont analysés et évalués
- La conclusion reprend tous les points majeurs de l'étude
- La description d'un processus complet de fabrication
- La connaissance des interventions nécessaires pendant le brassage et la fermentation
- La maîtrise des techniques de maturation de la bière
- Le respect des différentes étapes de la dégustation
- La détermination des arômes
- La reconnaissance des styles de bière
- La proposition d'accords mets et bières cohérents et pertinents
- L'identification des critères de vente des bières dégustées

RNCP42836BC02 — Gérer un point de vente spécialisé dans les bières

LISTE DE COMPÉTENCES

- Sélectionner des bières pour son catalogue en fonction de sa clientèle et du positionnement de son point de vente
- Déterminer des profils cible de clients de points de vente
- Prévoir et mettre en œuvre des aménagements pour assurer la visibilité et accroître les ventes de certains produits
- Contrôler et vérifier les livraisons des fournisseurs
- Concevoir des assortiments de bières pour accroître la rentabilité de son activité

Pour l'animation du point de vente :

- Accueillir, informer et conseiller un client en situation de handicap en adaptant sa posture et ses réponses à ses besoins
- Présenter des bières en fonction des styles, du choix des matières premières, des méthodes de brassage
- Programmer des animations, des événements, des sessions de découverte et de dégustations pour attirer de nouveaux prospects
- Gérer les encaissements de produits vendus

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Déroulement de l'évaluation

Examen oral et écrit

Agencement d'un point de vente et jeu de rôle "conseil/vente bières"

A partir d'un énoncé évoquant des tendances du marché autour des ventes de bières, le candidat doit rédiger un plan d'aménagement et de disposition des produits présents dans son catalogue.

Le futur biéologue-zythologue a un délai donné par l'enseignant pour la partie écrite. Il doit rédiger un document illustrant :

La sélection des produits à mettre en vitrine et ceux en arrière-plan

La répartition des produits entre le magasin et le stock

L'agencement du point de vente

La politique d'affichage des prix

La 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 biéologue-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 différents styles de bières.

Critères d'évaluation :

- Les choix retenus pour la sélection des bières sont explicités
- Le projet d'agencement du point de vente comporte des propositions et conseils cohérents
- Les conseils apportés aux clients reposent sur une connaissance véritable des bières recherchées par les clients
- La connaissance des différentes bières (styles, pays, etc...)
- L'agencement et la disposition des produits qui ont été imaginés sont en phase avec le parcours client défini
- La répartition des produits entre le magasin et le stock est cohérente

RNCP42836BC03 — Négociateur auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en bières

LISTE DE COMPÉTENCES

- Rechercher des producteurs/brasseurs de bières
- Contrôler la qualité des produits
- Définir des besoins de commandes de styles de bières pour des rayons et ou des points de vente
- Identifier des bières correspondant aux demandes de clients
- Gérer un agenda et planifier des commandes d'approvisionnement pour la garantie d'avoir un stock minimum
- Négocier des prix d'achats afin de pouvoir proposer aux clients des produits moins chers
- Valider des devis pour garantir des approvisionnements
- Gérer et demander les paiements des factures fournisseurs
- Conclure des collaborations avec des producteurs/brasseurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Déroulement de l'évaluation

Epreuve écrite

Cette épreuve doit permettre au futur biéologue-zythologue d'illustrer ses connaissances et capacités à gérer des achats auprès de fournisseurs.

A partir d'informations caractérisant des bières et des intérêts de clients, le candidat doit rédiger et détailler des processus d'approvisionnements, ainsi que répondre à des questions en argumentant ses réponses.

Critères d'évaluation :

- Les bières sélectionnées sont justifiées et les possibilités d'acquisition des bières présentées
- Les étapes liées au contrôle d'une bière avant de confirmer des achats sont précisées
- Les prix d'achats et de revente sont présentés à l'appui de calcul intégrant les coûts de structures et les marges souhaitées
- Les volumes d'achat de bières sont justifiés en fonction des potentiels de revente
- Les besoins et les intérêts de stock de certaines références de bière sont expliqués

RNCP42836BC04 — Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Constituer des bases de données de clients et de partenaires pour rassembler et stocker des informations primaires et secondaires sur ses clients
- Concevoir des campagnes de promotion de bières (newsletter, présentation sur des sites Internet, etc.) pour accroître leur visibilité
- Programmer des événements promotionnels autour de la bière
- Rédiger des courriels commerciaux afin d'annoncer des promotions et réductions aux clients
- Réaliser des documents de communication tels que des flyers, prospectus numérisés pour accompagner les courriels commerciaux destinés aux clients
- Gérer un planning de suivi clientèle comprenant des relances et sollicitations commerciales à effectuer d'une manière digitale
- Fidéliser des clients en assurant une écoute et une disponibilité pour répondre à toutes sollicitations (courriels, réseaux sociaux, téléphone)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Déroulement de l'évaluation

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

Le candidat est chargé d'élaborer un plan de communication intégrant le digital afin de 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.

Critères d'évaluation :

- La phase d'analyse permet d'extraire les objectifs prioritaires du plan de communication à établir
- Le plan de communication élaboré intègre des actions de promotion sur le lieu de vente et des actions de communication digitales
- Les objectifs des différentes actions et opérations sont détaillés
- Le planning proposé est correctement justifié
- Les supports de présentation (Powerpoint) sont clairs et professionnels

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises 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 bières
Responsable achat ou vente en bières
Caviste spécialisé en bières
Responsable rayon bières en grande distribution
Agent commercial multicartes bières

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La loi Évin du10 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 publique10,11

; par ailleurs, le contenu lui-même doit se conformer à certaines règles données à l'article L3323-4 du code de la Santé publique11

,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 d'une expérience professionnelle dans le secteur. Le niveau 4 est recommandé, mais aucune qualification minimale n'est obligatoire.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Aucun prérequis

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 :

Professionnel du secteur de la bière: production ou commercialisation des bières (brasseur, caviste spécialisé dans la vente de bières, commercial indépendant, chef de rayon liquide en grande distribution) : majoritaires au sein du jury.

Président de jury : professionnel senior ou expert disposant d'une expérience confirmée de l'évaluation certificative.

Base légale

Date de décision	30/09/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/09/2029
Date de dernière délivrance possible	30/09/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	55	0	97 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP39887, RNCP36878, RNCP34065

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP39887

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ifco-formations.com/nos-formations>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42836/>