

Répertoire national des certifications professionnelles

ZYTHOLOGUE

Active**Nomenclature du niveau de qualification** : Niveau 5**Code(s) NSF** :

- 211w : Commercialisation des productions végétales
- 221 : Agro-alimentaire, alimentation, cuisine

Formacode(s) :

- 21520 : brasserie

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 93%**Taux d'insertion moyen dans le(s) métier(s) visé(s) à 6 mois** : 93%**Date d'échéance de l'enregistrement** : 05-07-2022

N° de fiche

RNCP34065

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE	IFCO Institut de formation en commerce & œnologie	http://ifco-marseille.com/ (http://ifco-marseille.com/)

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

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

Modalités d'évaluation :

Evaluations n°1

Etude d'un marché et de bières Épreuve sur table de fabrication de la bière Épreuve Orale Technique de dégustation de la bière :

Evaluations n°2

Examen oral et écrit Agencement d'un point de vente et jeu de rôle "conseil/vente produits"

Evaluations n°3

Épreuve sur table sur la gestion des achats

Evaluations n°4 *Présentation d'un plan de communication et de fidélisation de clients*

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>RNCP34065BC01</p> <p>Analyser des marchés de la bière, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché brassicole</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Etude d'un marché et de bières</p> <p><i>Cet examen doit permettre aux futurs zythologue 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 :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p><i>Ce rapport illustre toutes les démarches et méthodologies utilisées pour la réalisation de l'étude de marché.</i></p> <p><i>Une synthèse à la fin du rapport reprend tous les éléments importants de cette étude.</i></p> <p><i>-Épreuve sur table de fabrication de la bière Les</i></p>

	<p>produits adaptés à des marchés en illustrant des critères clés permettant de garantir des ventes</p>	<p>différentes étapes de fabrication de la bière :</p> <p><i>Le maltage</i> <i>Le concassage</i> <i>L'emballage</i> <i>Les brassages particuliers</i> <i>Les techniques de fermentation</i> <i>La maturation</i> <i>La filtration et le conditionnement</i></p> <p><i>Épreuve Orale Technique de dégustation de la bière :</i> <i>Analyse sensorielle</i> <i>Commentaire de dégustation</i> <i>Caractérisation commerciale d'une bière</i></p>
<p>RNCP34065BC02</p> <p>Gérer un point de vente spécialisé bière</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p><u>Examen oral et écrit Agencement d'un point de vente et jeu de rôle "conseil/vente produits"</u></p> <p><i>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.</i></p> <p><i>Le futur zythologue a un délai donné par l'enseignant pour la partie écrite. Il doit rédiger un document illustrant :</i></p> <p><i>Sélection des produits à mettre en vitrine et ceux en arrière-plan ·</i> <i>Définition de la répartition des produits entre le magasin et le stock</i> <i>Détermination de l'agencement du point de vente</i> <i>Politique d'affichage des prix</i> <i>Définition d'un parcours clients dans le point de vente</i></p> <p><i>Cet examen théorique doit être rendu sous format papier et doit contenir les propositions et argumentations de l'étudiant.</i></p> <p><i>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.</i></p> <p><i>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.</i></p>
<p>RNCP34065BC03</p> <p>Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en bières</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminer une sélection de bières correspondantes aux profils des clients auprès d'établissements fournisseurs - Rechercher des producteurs et des négociants pour différents styles 	<p><u>Gestion des achats pour un point de vente</u></p> <p><i>Épreuve sur table Cette épreuve doit permettre aux futurs zythologue d'illustrer leurs connaissances et capacités à gérer des achats auprès de fournisseurs.</i></p>

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

A partir d'informations caractérisant des style 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

- 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

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.

	et des actions de plans de communication	
--	--	--

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

Descriptif des composantes de la certification

Pour la formation :

La certification de « zythologue » est composée de quatre blocs de compétences :

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

Le titre est délivré aux candidats ayant validé les 4 blocs

Pour la VAE

1. Dépôt du dossier de candidature
2. Présentation orale du parcours professionnel au jury
3. Tests, éventuellement, destinés à vérifier la maîtrise effective des compétences requises
4. Décision de validation partielle ou totale à partir des 4 blocs de compétences

Le bénéfice des composantes acquises peut être gardé 5 ans.

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

Code(s) ROME :

- G1804 - Sommellerie
- M1705 - Marketing
- A1413 - Fermentation de boissons alcoolisées
- M1707 - Stratégie commerciale

Références juridiques des réglementations d'activité :

Réglementation d'activités

VOIES D'ACCÈS**Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :**

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.

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-
En contrat d'apprentissage	X		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
Après un parcours de formation continue	X		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
En contrat de professionnalisation	X		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
Par candidature individuelle	X		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
Par expérience	X		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

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :
Non

BASE LÉGALE

Date de décision	05-07-2019
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	05-07-2022

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2018	38	0	100	90	100
2017	32	0	85	85	92
2016	20	0	95	90	100

Lien internet vers le descriptif de la certification :

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

Le certificateur n'habilite aucun organisme préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation
(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownload/19222/28112>)