

# CFA LES 3B VITRÉ

4 rue Jean Boucher – 35500 Vitré

FORMATION BIÉROLOGUE ZYTHOLOGUE (Niveau 5 - Bac +2)



En partenariat avec



## Lieu de formation :

- CFA Les 3B Vitré – 4 rue Jean Boucher – 35500 Vitré : salle de formation et plateaux techniques : micro-brasserie, ateliers de brassage, cave, bar, entrepôt logistique.

## Rythme de formation et d'alternance : (voir planning)

- Formation en alternance : ¼ du temps en formation, ¾ temps en entreprise
- Contrat d'apprentissage 12 mois **du 21/12/22 au 20/12/23**

## Durée et dates de la formation :

- Du 20 mars 2023 au 25 octobre 2023
- 40 jours de formation (280h) en centre et 4 jours en formation en distanciel (28h) à fixer selon le positionnement individuel
- Du lundi au vendredi, de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

## Entreprises d'accueil :

Une entreprise du secteur de la bière située dans la région française de votre choix : Caviste bière / bar à bières / brasserie / grossiste / agent / restaurant / vente en ligne...

## Validation de la formation :

Examens écrits et pratiques en fin de formation

## Admissions :

- Envoyer un mail à [agnes@cfa-les3bvitre.com](mailto:agnes@cfa-les3bvitre.com) avec votre CV et une lettre de motivation présentant votre projet professionnel en lien avec la formation
- Un entretien individuel de motivation est proposé à l'ensemble des candidats à la formation
- Nous vous accompagnerons dans l'ensemble de vos démarches dans le cadre de votre entrée en formation
- Conditions d'admission : avoir + 18 ans, détenir un diplôme enregistré RNCP niveau 4 (niveau Bac) ou une expérience professionnelle suffisante

## Financement :

- Dans le cadre d'un Contrat d'apprentissage (moins de 30 ans) ou de professionnalisation (plus de 30 ans), le financement de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

## Formateurs :

- Biérologues et Zythologues diplômés, Brasseurs diplômés

# CFA LES 3B VITRÉ

4 rue Jean Boucher – 35500 Vitré



## Modalités et méthodes pédagogiques :

- Formation en présentiel
- Rôle des formateurs : apport théorique et pratique (atelier brassage, simulation vente)
- Formation théorique (Powerpoint) et pratique (ateliers, dégustations, mises en situation)

## Objectifs de la formation :

- 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 fournisseurs et assurer l'approvisionnement en bières
- Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle
- Connaître les principes fondamentaux de la fabrication des bières pour les expliquer aux clients
- Maîtriser les techniques de dégustation des bières et analyse sensorielle
- Comprendre d'où viennent les saveurs des bières ; Identifier et analyser les défauts des bières
- Conseiller des accords bières et mets
- Maîtriser le service et la présentation des bières

## Le métier de Zythologue Biéologue :

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. Et comme un œnologue, il maîtrise les étapes chimiques et biochimiques des processus de fabrication. Cependant, à la différence de l'œnologue qui intervient sur l'ensemble du processus de fabrication du vin, le zythologue 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 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 et 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. En permanence en contact avec des clients, le zythologue possède un excellent relationnel et maîtrise les techniques de négociation pour acheter et pour vendre les produits dont il est responsable. Le terrain et les déplacements font aussi partie de l'activité du zythologue qui est amené à rencontrer différents producteurs, négociants ou distributeurs pour commercialiser ses produits. Le zythologue est notamment 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.

## ZYTHOLOGUE / BIEROLOGUE

### Objectifs de la formation :

- 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
- Connaître les principes fondamentaux de la fabrication des bières pour les expliquer aux clients
- Maîtriser les techniques de dégustation des bières et analyse sensorielle
- Comprendre d'où viennent les saveurs des bières ; Identifier et analyser les défauts des bières
- Conseiller des accords bières et mets
- Maîtriser le service et la présentation des bières

### Modules Connaissances Produit

<b>Module 1 : Produit Bière : Caractéristiques &amp; description</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Culture et histoire : repères</li> <li>• Les origines de la bière – Repères historiques</li> <li>• Faits marquants pour l'évolution de la bière dans les différentes civilisations : liens pains et bières- révolution scientifique, industrielle, technologique</li> <li>• Echelle de temps</li> </ul>	<b>10</b>
<b>Module 2 : Fabrication - théorie &amp; pratique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingrédients : étude des matières premières</li> <li>• Eaux de brassage Céréales Houblons Levures Autres ingrédients</li> <li>• Etapes de fabrication et leurs phénomènes chimiques</li> <li>• Maltage Concassage Brassage Fermentation Garde</li> <li>• Conditionnement : Soutirage – conditionnement – embouteillage, ...</li> <li>• Filtration/non filtration– pasteurisation/non pasteurisation – refermentation en bouteille - mise en barriques</li> <li>• Techniques de brassage et de fermentation</li> <li>• Exercices de brassage</li> <li>• Critères de qualité au cours du processus de production</li> </ul>	<b>82</b>  (72 + 10)
<b>Module 3 : Marché &amp; Environnement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marché/consommateurs/ tendances</li> <li>• Mise en contexte de la bière : les trois courants brassicoles influents (Allemagne, Angleterre et Belgique) – le paysage actuel brassicole dans le monde et en France.</li> <li>• Marché de la bière : Les marchés de la bière en France et à l'international : production, consommation, tendances</li> <li>• Législation : Loi Evin, Etiquetage</li> <li>• Loi Evin : historique, contenu, conséquences</li> <li>• Les mentions obligatoires et facultatives d'une étiquette</li> </ul>	<b>20</b>
<b>Modules Connaissances Appliquées des bières</b>		
<b>Module 4 : Technique de dégustation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse sensorielle Bière : spécificités de la dégustation des bières : saveurs, arômes, saveurs</li> <li>• Les différents styles de bières et appellations - Grille d'analyse des styles</li> <li>• Analyse sensorielle Bière : Les spécificités de la dégustation des bières : <i>Saveurs, arômes, saveurs - Bases de la dégustation - Physiologie humaine - Travail des sens (descriptifs œil, nez, bouche, synthèse) - Notions de saveurs, d'arômes, de rétro olfaction - Les 5 saveurs de base - Les propriétés organoleptiques de la bière : grandes familles d'arômes, roues des saveurs</i></li> <li>• D'où viennent les goûts des bières ?</li> <li>• Styles de bières basés sur ces critères de goûts</li> <li>• Vocabulaire adapté à la dégustation de la bière</li> <li>• Fiches de dégustation : élaboration</li> <li>• Les différents styles de bières et appellations - Grille d'analyse des styles : <i>les différents styles par fermentations, par pays, par recettes - Les classifications - Les styles traditionnels et les nouveaux styles</i></li> <li>• Les défauts des bières</li> <li>• Le vieillissement des bières</li> </ul>	<b>90</b>



<b>Module 5 : Le service de la Bière</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conservation et service : stockage de la bière, bière pression et bière bouteille, qualité service</li><li>• Les règles, tirage pression, verres, températures de service</li></ul>	<b>10</b>
<b>Module 6 : Bières &amp; Gastronomie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accords mets et bières</li><li>• Les facteurs d'influence</li><li>• Accords par familles et styles de bières</li><li>• Accords par familles de plats</li><li>• Accords bières et fromages</li><li>• Les accords / menus : finger food / bistrot, gastronomie, fêtes</li><li>• Utiliser les bières en cuisine : apports des bières dans les recettes, les utilisations à connaître</li></ul>	<b>48</b>
<b>Module 7 : Commercialisation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'offre et l'agencement du point de vente</li><li>• Constitution d'une gamme de bières : assortiments, saisons, goûts</li><li>• Les saisons des bières</li><li>• Les goûts des bières</li><li>• Les typologies clients</li><li>• Marketing et Communication : mise en œuvre de plans de communication/promotion pour piloter la vente de ses produits.</li><li>• Entraînement sur des sketches de vente</li></ul>	<b>20</b>
<b>TOTAL HEURES DE FORMATION</b>		<b>280</b>

### Formation Biérologue Zythologue

déc.-22		janv.-23		févr.-23		mars-23		avr.-23		mai-23		juin-23		juil.-23		août-23		sept.-23		oct.-23		nov.-23		déc.-23	
1 J		1 D		1 M	ENTREPRISE	1 M	ENTREPRISE	1 S		1 L	Fête du travail	1 J	FORMATION	1 S		1 M	ENTREPRISE	1 V	ENTREPRISE	1 D		1 M	ENTREPRISE	1 J	ENTREPRISE
2 V		2 L	ENTREPRISE	2 J	ENTREPRISE	2 J	ENTREPRISE	2 D		2 M	FORMATION	2 V	FORMATION	2 D		2 M	ENTREPRISE	2 S		2 L	ENTREPRISE	2 J	ENTREPRISE	2 V	ENTREPRISE
3 S		3 M	ENTREPRISE	3 V	ENTREPRISE	3 V	ENTREPRISE	3 L	ENTREPRISE	3 M	FORMATION	3 S		3 L	ENTREPRISE	3 J	ENTREPRISE	3 D		3 M	ENTREPRISE	3 V	ENTREPRISE	3 S	
4 D		4 M	ENTREPRISE	4 S		4 S		4 M	ENTREPRISE	4 J	FORMATION	4 D		4 M	ENTREPRISE	4 V	ENTREPRISE	4 L	ENTREPRISE	4 M	ENTREPRISE	4 S		4 D	
5 L		5 J	ENTREPRISE	5 D		5 D		5 M	ENTREPRISE	5 V	FORMATION	5 L	ENTREPRISE	5 M	ENTREPRISE	5 S		5 M	ENTREPRISE	5 J	ENTREPRISE	5 D		5 L	ENTREPRISE
6 M		6 V	ENTREPRISE	6 L	ENTREPRISE	6 L	ENTREPRISE	6 J	ENTREPRISE	6 S		6 M	ENTREPRISE	6 J	ENTREPRISE	6 D		6 M	ENTREPRISE	6 V	ENTREPRISE	6 L	ENTREPRISE	6 M	ENTREPRISE
7 M		7 S		7 M	ENTREPRISE	7 M	ENTREPRISE	7 V	ENTREPRISE	7 D		7 M	ENTREPRISE	7 V	ENTREPRISE	7 L	ENTREPRISE	7 J	ENTREPRISE	7 S		7 M	ENTREPRISE	7 M	ENTREPRISE
8 J		8 D		8 M	ENTREPRISE	8 M	ENTREPRISE	8 S		8 L	Victoire 1945	8 J	ENTREPRISE	8 S		8 M	ENTREPRISE	8 V	ENTREPRISE	8 D		8 M	ENTREPRISE	8 J	ENTREPRISE
9 V		9 L	ENTREPRISE	9 J	ENTREPRISE	9 J	ENTREPRISE	9 D	Pâques	9 M	ENTREPRISE	9 V	ENTREPRISE	9 D		9 M	ENTREPRISE	9 S		9 L	FORMATION	9 J	ENTREPRISE	9 V	ENTREPRISE
10 S		10 M	ENTREPRISE	10 V	ENTREPRISE	10 V	ENTREPRISE	10 L	Pâques	10 M	ENTREPRISE	10 S		10 L	ENTREPRISE	10 J	ENTREPRISE	10 D		10 M	FORMATION	10 V	ENTREPRISE	10 S	
11 D		11 M	ENTREPRISE	11 S		11 S		11 M	FORMATION	11 J	ENTREPRISE	11 D		11 M	ENTREPRISE	11 V	ENTREPRISE	11 L	ENTREPRISE	11 M	FORMATION	11 S		11 D	
12 L		12 J	ENTREPRISE	12 D		12 D		12 M	FORMATION	12 V	ENTREPRISE	12 L	ENTREPRISE	12 M	ENTREPRISE	12 S		12 M	ENTREPRISE	12 J	FORMATION	12 D		12 L	ENTREPRISE
13 M		13 V	ENTREPRISE	13 L	ENTREPRISE	13 L	ENTREPRISE	13 J	FORMATION	13 S		13 M	ENTREPRISE	13 J	ENTREPRISE	13 D		13 M	ENTREPRISE	13 V	FORMATION	13 L	ENTREPRISE	13 M	ENTREPRISE
14 M		14 S		14 M	ENTREPRISE	14 M	ENTREPRISE	14 V	FORMATION	14 D		14 M	ENTREPRISE	14 V	Fête nationale	14 L	ENTREPRISE	14 J	ENTREPRISE	14 S		14 M	ENTREPRISE	14 M	ENTREPRISE
15 J		15 D		15 M	ENTREPRISE	15 M	ENTREPRISE	15 S		15 L	ENTREPRISE	15 J	ENTREPRISE	15 S		15 M	Assemblée	15 V	ENTREPRISE	15 D		15 M	ENTREPRISE	15 J	ENTREPRISE
16 V		16 L	ENTREPRISE	16 J	ENTREPRISE	16 J	ENTREPRISE	16 D		16 M	ENTREPRISE	16 V	ENTREPRISE	16 D		16 M	ENTREPRISE	16 S		16 L	ENTREPRISE	16 V	ENTREPRISE	16 V	ENTREPRISE
17 S		17 M	ENTREPRISE	17 V	ENTREPRISE	17 V	ENTREPRISE	17 L	ENTREPRISE	17 M	ENTREPRISE	17 S		17 L	ENTREPRISE	17 J	ENTREPRISE	17 D		17 M	ENTREPRISE	17 V	ENTREPRISE	17 S	
18 D		18 M	ENTREPRISE	18 S		18 S		18 M	ENTREPRISE	18 J	Ascension	18 D		18 M	ENTREPRISE	18 V	ENTREPRISE	18 L	ENTREPRISE	18 M	ENTREPRISE	18 S		18 D	
19 L		19 J	ENTREPRISE	19 D		19 D		19 M	ENTREPRISE	19 V	ENTREPRISE	19 L	ENTREPRISE	19 M	ENTREPRISE	19 S		19 M	ENTREPRISE	19 J	ENTREPRISE	19 D		19 L	ENTREPRISE
20 M		20 V	ENTREPRISE	20 L	ENTREPRISE	20 L	FORMATION	20 J	ENTREPRISE	20 S		20 M	ENTREPRISE	20 J	ENTREPRISE	20 D		20 M	ENTREPRISE	20 V	ENTREPRISE	20 L	ENTREPRISE	20 M	ENTREPRISE
21 M	ENTREPRISE	21 S		21 M	ENTREPRISE	21 M	FORMATION	21 V	ENTREPRISE	21 D		21 M	ENTREPRISE	21 V	ENTREPRISE	21 L	FORMATION	21 J	ENTREPRISE	21 S		21 M	ENTREPRISE	21 M	ENTREPRISE
22 J	ENTREPRISE	22 D		22 M	ENTREPRISE	22 M	FORMATION	22 S		22 L	ENTREPRISE	22 J	ENTREPRISE	22 S		22 M	FORMATION	22 V	ENTREPRISE	22 D		22 M	ENTREPRISE	22 J	
23 V	ENTREPRISE	23 L	ENTREPRISE	23 J	ENTREPRISE	23 J	FORMATION	23 D		23 M	ENTREPRISE	23 V	ENTREPRISE	23 D		23 M	FORMATION	23 S		23 L	EXAMEN	23 J	ENTREPRISE	23 V	
24 S		24 M	ENTREPRISE	24 V	ENTREPRISE	24 V	FORMATION	24 L	ENTREPRISE	24 M	ENTREPRISE	24 S		24 L	ENTREPRISE	24 J	FORMATION	24 D		24 M	EXAMEN	24 V	ENTREPRISE	24 S	
25 D		25 M	ENTREPRISE	25 S		25 S		25 M	ENTREPRISE	25 J	ENTREPRISE	25 D		25 M	ENTREPRISE	25 V	FORMATION	25 L	FORMATION	25 M	EXAMEN	25 S		25 D	
26 L	ENTREPRISE	26 J	ENTREPRISE	26 D		26 D		26 M	ENTREPRISE	26 V	ENTREPRISE	26 L	FORMATION	26 M	ENTREPRISE	26 S		26 M	FORMATION	26 J	ENTREPRISE	26 D		26 L	
27 M	ENTREPRISE	27 V	ENTREPRISE	27 L	ENTREPRISE	27 L	ENTREPRISE	27 J	ENTREPRISE	27 S		27 M	FORMATION	27 J	ENTREPRISE	27 D		27 M	FORMATION	27 V	ENTREPRISE	27 L	ENTREPRISE	27 M	
28 M	ENTREPRISE	28 S		28 M	ENTREPRISE	28 M	ENTREPRISE	28 V	ENTREPRISE	28 D		28 M	FORMATION	28 V	ENTREPRISE	28 L	ENTREPRISE	28 J	FORMATION	28 S		28 M	ENTREPRISE	28 M	
29 J	ENTREPRISE	29 D		29 M	ENTREPRISE	29 S		29 L	Pentecôte	29 J	FORMATION	29 S		29 M	ENTREPRISE	29 V	FORMATION	29 D		29 M	ENTREPRISE	29 J	ENTREPRISE	29 J	
30 V	ENTREPRISE	30 L	ENTREPRISE			30 J	FORMATION	30 D		30 M	FORMATION	30 V	FORMATION	30 D		30 M	ENTREPRISE	30 S		30 L	ENTREPRISE	30 J	ENTREPRISE	30 V	
31 S		31 M	ENTREPRISE			31 V	ENTREPRISE	31 M	FORMATION			31 L	ENTREPRISE	31 J	ENTREPRISE			31 M	ENTREPRISE	31 V	ENTREPRISE	31 S		31 S	



en FORMATION

en ENTREPRISE

Jours fériés