

LICENCE PROFESSIONNELLE

RESPONSABLE COMMERCIAL VINS ET RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Formation en alternance.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Former des professionnels du vin de la vente à la gestion, en France et dans le monde maîtrisant l'ensemble des techniques de vente et ayant une bonne connaissance des vins pour en optimiser la mise en marché.

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La licence professionnelle est un **diplôme d'Etat de niveau Bac + 3** qui, grâce à l'alternance, **permet d'obtenir une qualification professionnelle**.

La formation est proposée par :

- > L'Université de Montpellier (Institut Montpellier Management),
- > L'Institut des Hautes Etudes de la Vignes et du Vin (IHEV) de Montpellier SupAgro

Les cours et travaux dirigés sont assurés par des enseignants de Montpellier SupAgro, de l'Institut Montpellier Management, du lycée Agropolis de Montpellier et par des intervenants professionnels ou associés.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce projet de formation **répond à un besoin de développement des ventes de la filière viti-vinicole**, notamment du Languedoc-Roussillon, dans différents circuits de distribution. Il est en adéquation avec les attentes de la profession en matière de commercialisation.

Les étudiants formés devront être aptes à maîtriser les techniques de mise en marché, tout en sachant argumenter sur les signes de qualité ou commenter une dégustation. Les circuits de distribution à approfondir sont tout particulièrement la vente directe (domaines, caveaux...), la vente traditionnelle (cavistes, grossistes, courtiers), la restauration hors foyer (cafés-hôtels-restaurants et collectivités), la distribution alimentaire organisée (Grande Distribution et centrales d'achat) ainsi que les marchés à l'export.

ALTERNANCE

La licence est organisée sur le principe de l'alternance. Le rythme d'alternance est défini en fonction des rythmes professionnels existant au sein de la filière vitivinicole (étudiants en entreprise au moment des fortes périodes de commercialisation des vins notamment en décembre et en été).

- > Volume des enseignements (hors stage et projet tuteuré) : 450 heures
- > Volume du projet tuteuré : 135 heures
- > Durée du stage : 35 semaines (en alternance en contrat de professionnalisation de 12 mois minimum).

Les dossiers de candidature sont téléchargeables sur www.supagro.fr (rubrique licence)

La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 30 Avril.

Contact : Catherine Redortier

catherine.redortier@supagro.fr / Tél : 04 99 61 28 50

CONDITIONS D'ACCÈS

Etre titulaire d'un :

- > L2 Gestion option Commerce vente, L2 Gestion option MSG,
- > L2 Sciences Économiques, L2 AES,
- > DUT Techniques de commercialisation,
- > BTS Action Commerciale, MUC, NRC, Commerce international,
- > BTSA Technico-Commercial en boissons vins et spiritueux,
- > BTSA Viticulture Œnologie.

Trouver une entreprise d'accueil :

- > Mission commerciale dans la filière vin,
- > Signer un contrat pro de 12 mois minimum avec l'employeur



RESPONSABLE COMMERCIAL VINS ET RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- > **Connaissance des vins, de l'élaboration à la dégustation** : terroir et qualité, technique viticole, connaissance des vins,
- > **Projet tuteuré,**
- > **Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vin** : réseaux de distribution, marketing viticole, transactions commerciales, commerce international,
- > **Communication et langues** : communication, technologie de l'information, langue vivante appliquée,
- > **Stage professionnel.**



QUELQUES PARTENAIRES

- > Chambre Régionale d'Agriculture,
- > Coop de France Languedoc Roussillon,
- > Vignerons Indépendants du Languedoc Roussillon,
- > France AgriMer
- > LRIA (Association Régionale des Industries Agro-alimentaires),
- > Fédération des Cavistes Indépendants,
- > Groupes de distribution,
- > INAO (Institut National de l'Origine et de la Qualité),
- > Interprofessions viti-vinicoles, etc.

Au delà du partenariat avec les milieux professionnels décrits ci-dessus, l'Institut Montpellier Management et Montpellier SupAgro travaillent en relation avec les organismes paritaires collecteurs de fonds agréés (OPCA), qui financent les contrats de professionnalisation dans les secteurs visés :

- > OPCALIM : pour le secteur de la coopération agricole (caves coopératives)
- > FAFSEA : pour les secteurs de la viticulture (vignerons indépendants) et du négoce (négociants)
- > AGEFOS PME, OPCALIA, etc...



CONTACTS

INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE : **Marc Bousige** - marc.bousige@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : **Cécile Chevallier**

Tél. : 04 34 43 20 34 - moma-lprcvrd@umontpellier.fr

INSTITUT DES HAUTES ETUDES DE LA VIGNE ET DU VIN DE MONTPELLIER SUPAGRO

RESPONSABLE PEDAGOGIQUE **Didier Olle**

didier.olle@supagro.fr

RENSEIGNEMENTS SUR LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

Michel Calleja - Tél : 04 99 61 26 90

michel.calleja@supagro.fr

RENSEIGNEMENTS SUR LES MODALITÉS D'INSCRIPTION ET L'ALTERNANCE :

Catherine Redortier - Tél : 04 99 61 28 50 - catherine.redortier@supagro.fr



Espace Richter

Rue Vendémiaire

Bât. B - CS 19519

34960 MONTPELLIER Cedex 2

Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2018/2019