

Niveau :	<b>LICENCE PROFESSIONNELLE</b>					<b>3<sup>ème</sup> année</b>
Domaine :	<b>DROIT-ECONOMIE-GESTION</b>					<b>LP 180 ECTS</b>
Mention :	Commercialisation des produits alimentaires					
Parcours :	Commerce des vins et œnotourisme					
Volume horaire étudiant :	255 h	200 h	0 h		150 h	<b>455 h</b>
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés	stage ou projet	total
Formation dispensée en :	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input type="checkbox"/> anglais			

**Contacts :**

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
Françoise Bensa Maître de conférences ☎ 06 89 27 18 61 francoise.bensa@u-bourgogne.fr	Valérie Croiset ☎ 03.80.39.91.41 valerie.croiset@u-bourgogne.fr
Composante(s) de rattachement :	IUVV Dijon

**Objectifs de la formation et débouchés :**

## ■ Objectifs :

Cette formation bénéficie d'un fort ancrage dans la filière viti-vinicole par le soutien de nombreux domaines et négociants (comme les domaines Famille Picard, la maison Georges Duboeuf, le château de Chamirey, le Cellier des Dauphins, la maison Latour, le domaine des Roques de Cana, le domaine Thierry Drouhin, le domaine Le Flagolet, le domaine Brocard) ainsi que par le Bureau Interprofessionnel des Vins de Bourgogne. De plus, elle est promue par le GIP « Pôle Bourgogne Vigne et Vin » et la Chaire Unesco « Culture et Tradition du Vin » de l'Université de Bourgogne.

Cet enseignement a pour mission de rendre opérationnels des responsables connaissant les produits de la filière viti-vinicole et capable d'en assurer la commercialisation.

Le but est de former des collaborateurs à des fonctions commerciales et/ou des gestionnaires ayant des compétences techniques et commerciales afin d'être polyvalent tant dans les connaissances que dans les techniques et de pouvoir diriger des équipes et initier des projets pour :

- les entreprises du secteur vinicole (vignerons, caves particulières et coopératives, négoce),
- les entreprises du secteur de la restauration et de l'hôtellerie,
- les entreprises du secteur de la distribution.
- les organisations du secteur tertiaire (transport, communication, tourisme).

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Assistant commercial, Attaché commercial, Responsable commercial, Agent commercial, Courtier en vin, VRP, Coordinateur vente et marketing, Assistant logistique, Chargé de communication, Assistant export, Gérant d'exploitation, Chef de rayon vin, Responsable caveau, Caviste, Agent d'accueil, Agent de développement en œnotourisme, Responsable des services réceptifs : restauration, sommellerie, évènements, Chargé de production de tours opérateurs

■ Compétences acquises à l'issue de la formation :

Le diplômé doit pouvoir :

- Définir le plan d'action commercial
- Mettre en place la communication de l'entreprise
- Réaliser la promotion et la communication des vins
- Etudier les marchés à l'export et commercialiser à l'international
- Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
- Analyser les attentes des consommateurs afin d'adapter ses produits
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
- Etablir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...)
- Faire de la prospection de clientèle
- Faire du merchandising (agencer l'espace de vente et mettre les produits en valeur)
- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnements
- Elaborer la carte des vins d'un restaurant
- Effectuer la présentation des vins au client et le conseiller
- Valoriser les spécificités des vins à partir de leurs conditions et de leur origine de production
- Concevoir et organiser les projets culturels d'entreprises viticoles et/ou d'un territoire
- Manager des activités réceptives
- Mettre en tourisme des activités viti-œnologiques

---

**Modalités d'accès à l'année de formation :**

Pour candidater, l'étudiant devra être diplômé d'un BAC +2 en formation initiale ou par validation d'acquis ou équivalence de diplôme.

Cette licence est à effectifs limités.

Le dossier de préinscription est téléchargeable à partir de la première quinzaine du mois d'avril sur le site l'IUVV-Institut Jules Guyot :<http://iuvv.u-bourgogne.fr/> Onglet « Formation continue » : L3ProCommerce.

La sélection des candidats se fait sur dossier suivi éventuellement d'un entretien.

Cette licence n'accueille que des étudiants en alternance ayant un contrat de professionnalisation ou en CIF (congé individuel de formation).

<http://www.u-bourgogne-formation.fr/-Presentation-du-contrat-de-pro-html>.

---

**Organisation et descriptif des études :**

■ Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis :

**SEMESTRES 1**

UE 0	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Mise à niveau	Viticulture et œnologie	15			15				
	Marketing	15			15				
TOTAL UE		30			30				
UE 1	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Langues étrangères appliquées	Anglais		25		25				
	Allemand ou Espagnol*		10		10				
TOTAL UE			35		35	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT oral ou écrit	4
UE 2	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Approche du secteur vitivinicole	Socio-économie de la filière	15			15				
	Droit rural, droit commercial, fiscalité et douanes	25			25				
TOTAL UE		40			40	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT écrit	4
UE3	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Marketing et mise en marché des vins et spiritueux	Comportement du consommateur et marketing mix	25	10		35				
	Négociation et conduite de la vente		20		20				
TOTAL UE		25	30		55	6	CC et/ou CT oral ou écrit	CT oral ou écrit	6
UE 4	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation	Type évaluation session 2	coef
Viticulture et Œnologie	Viticulture	25			25				
	Œnologie	20			20				
TOTAL UE		45			45	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT écrit	5
UE 5	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Connaissance des vins	Dégustation		25		25				
	Géographie viticole et terroirs	15	15		30				
TOTAL UE		15	40		55	6	CC et/ou CT oral ou écrit	CT oral ou écrit	5

\*L'allemand et l'espagnol sont des options

**SEMESTRES 2**

Janvier 2016

UE 6	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Outils de gestion	Prévisions des ventes	10			10				
	Analyse financière		15		15				
	Étude de marché et statistiques	5	10		15				
	Gestion du portefeuille clients		10		10				
TOTAL UE		15	35		50	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT écrit	4
UE 7	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Les circuits de distribution	Export	20			20				
	Logistique	10			10				
	Distribution	10	5		15				
TOTAL UE		40	5		45	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT écrit	4
UE 8	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Sommellerie	Présentation et service des vins		10		10				
	Création et développement d'une carte des vins	10	5		15				
	Analyse sensorielle		10		10				
TOTAL UE		10	25		35	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT oral ou écrit	4
UE 9	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Œnotourisme	Tourisme viti-vinicole	20			20				
	Marketing culturel et évènementiel	15			15				
	Visites de domaines		10		10				
TOTAL UE		35	10		45	4	CC et/ou CT oral ou écrit	CT écrit	4
UE 10	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
Projet tuteuré	Projet tuteuré		150		150				
	Travaux d'encadrement professionnel		20		20				
TOTAL UE			170		170	7	Rapport écrit	Rapport écrit	7
UE 11	disciplines	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation session1	Type évaluation session 2	coef
	Stage						Rapport écrit et soutenance orale	Rapport écrit	
TOTAL UE						13			13

■ Modalités de contrôle des connaissances :

Le régime des études conduisant au diplôme de la licence professionnelle a été défini par l'arrêté du 17 novembre 1999 paru au JO du 24 novembre, auquel il convient de se reporter.

Il convient également de se reporter à l'arrêté du 23 avril 2002, relatif aux études universitaires conduisant au grade de licence - schéma européen L-M-D – et notamment son article 22.

Les règles applicables aux études LMD sont précisées dans le Référentiel commun des études mis en ligne sur le site internet de l'Université

[http://www.u-bourgogne-formation.fr/IMG/pdf/referentiel\\_etudes\\_lmd.pdf](http://www.u-bourgogne-formation.fr/IMG/pdf/referentiel_etudes_lmd.pdf)

● **Sessions d'examen**

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu **à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage**

Les enseignements sont présentés sous la forme de semestres. Toutefois, le jury ne procédera qu'à une seule délibération en fin d'année.

● **Règles de validation et de capitalisation :**

Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européen, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.

Précisions :

La licence étant à effectifs limités, le redoublement n'est pas systématique