



# Parcours Commerce des vins et œnotourisme

Licence professionnelle Commercialisation des produits alimentaires



Composante  
Institut  
Universitaire de  
la Vigne et du  
Vin Jules Guyot



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

Le parcours « Commerce des vins et œnotourisme » a été créé en 2003 à l'IUT de Chalon sur Saône. Afin de clarifier l'offre de formation de l'Université de Bourgogne, en 2007 il a été transféré à l'IUVV pour accroître la lisibilité et la cohérence de l'offre de formation dans le domaine viti-vinicole et profiter de la dynamique de l'institut.

Dans l'objectif d'une adéquation avec les attentes des professionnels et de facto avec l'insertion professionnelle des étudiants, en 2010, la maquette pédagogique et l'intitulé de cette licence ont évolué afin d'intégrer les préoccupations du secteur viti-vinicole. En effet, l'œnotourisme se développant, une UE sur ce sujet a vu le jour dans la fiche filière. De plus, un certain nombre d'étudiants étant employés dans le secteur CHR (cafés, hôtels, restaurants) il a semblé opportun d'ajouter une UE sommellerie.

Le parcours licence « Commerce des Vins et Œnotourisme (LP CVO) » fonctionne depuis 2010 uniquement en formation continue, contrat de professionnalisation et projet de transition professionnelle. La notoriété de ce parcours permet d'accueillir chaque année une vingtaine d'étudiants avec un taux d'emploi à trois mois après la formation de près de 95 %. Le nombre d'étudiants est limité afin de ne pas saturer le marché de l'emploi. En raison des nouvelles réglementations, à la rentrée 2020 cette formation a ouvert en contrat d'apprentissage.

Dans un souci constant d'évolution et d'adaptation au milieu professionnel, un nouveau parcours va ouvrir à la rentrée 2024. En effet, le e-commerce a connu une augmentation de 22 % en 2020 et le secteur vinicole compte aujourd'hui

507 sites (France Agrimer). De plus, à Dijon la Cité Internationale de la Gastronomie et du Vin a été créée. Il a semblé indispensable de créer un nouveau parcours « Communication Digitale Vins et Gastronomie » en partenariat avec le Lycée Les Arcades

## Objectifs

- 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 .
- Établir 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
- Élaborer 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 .

---

## Compétences acquises

Marketer et communiquer pour le secteur vitivinicole

Négocier et vendre les vins

Gérer les structures commerciales liées au vin

Planifier et mettre en œuvre des activités œnotouristiques

Offrir un service de qualité à la clientèle du secteur vin

---

## Organisation

---

### Contrôle des connaissances

Moyenne générale supérieure ou égale à 10

La moyenne des UE 10 et 11 doit être supérieure ou égale à 10(ces 2 UE ne sont pas compensables avec les autres UE)

---

### Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

15j UB/15j entreprise de octobre à mars ; puis entreprise sauf 3 jours en juin

---

## Admission

---

### Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme Bac + BUT ou BTS sous réserve que les notions techniques en lien avec la filière soient jugées suffisantes par la commission pédagogique.  
En l'absence des diplômes pré-requis, possibilité de Validation d'Acquis Professionnels.

---

### Modalités de candidatures

Dossiers sur e-Candidat

Dépôt du dossier de candidature sur la plateforme e-Candidat.

Étude des dossiers par la commission pédagogique.

---

### Public cible

- Étudiant de moins de 30 ans (à la date de conclusion du contrat)venant prioritairement d'une formation de type BTS Vigne et vin, Marketing- commerce, Tourisme, Hôtellerie-restauration,Linguistique et qui souhaite se former en alternance.

Demandeur d'emploi de moins de 30 ans dans le cadre d'une reconversion professionnelle

Tout autre profil est étudié attentivement.

---

### Attendus / Pré-requis

Faire preuve de capacités de recherche d'informations, d'analyse et de synthèse

Maitriser l'expression écrite et orale de la langue française

Se servir aisément de la compréhension et de l'expression écrites et orales dans la langue anglaise

Posséder une expérience professionnelle dans le secteur vitivinicole

---

## Et après

---

### Débouchés professionnels



- Assistant commercial, Attaché Commercial, Assistant export, Agent commercial, Responsable commercial, Responsable de magasin,
- Viticulteur indépendant, Gérant d'exploitation,
- Sommelier
- Assistant logistique, Chargé de communication,
- Agent de développement en Oenotourisme.

## Infos pratiques

---

### Contacts

#### Responsable pédagogique

Françoise BENSA

☎ 03 80 39 62 65

✉ Francoise.Bensa@u-bourgogne.fr

#### Responsable Formation continue

Sandrine CARNIO

☎ 06 58 81 09 42

✉ vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr

#### Secrétariat pédagogique

Anne-Marie FLACK

☎ 06 65 97 87 86

✉ vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr

## Campus

🏠 Campus de Dijon



# Programme

## Licence professionnelle

### Semestre 1

|   | Nature     | CMI | CM  | TD  | TP | TER | ECTS |
|---|------------|-----|-----|-----|----|-----|------|
| Mise à niveau                                 | Compétence |     |     |     |    |     |      |
| Viticulture et œnologie                       | Matière    |     | 15h |     |    |     |      |
| Marketing                                     | Matière    |     | 10h |     |    |     |      |
| UE 1 Langues étrangères appliquées            | UE         |     |     |     |    |     | 4    |
| Anglais                                       | Compétence |     |     | 25h |    |     |      |
| Allemand ou Espagnol                          | Compétence |     |     | 10h |    |     |      |
| UE 2 Approche du secteur Vitivinicole         | UE         |     |     |     |    |     | 4    |
| Socio-économie de la filière                  | Matière    |     | 15h |     |    |     |      |
| Droit rural et commercial                     | Matière    |     | 20h |     |    |     |      |
| UE 3 Marketing et mise en marché des vins     | UE         |     |     |     |    |     | 6    |
| Comportement du consommateur et marketing mix | Matière    |     | 25h | 10h |    |     |      |
| Négociation et conduite de la vente           | Matière    |     |     | 20h |    |     |      |
| UE 4 Viticulture et œnologie                  | UE         |     |     |     |    |     | 4    |
| Viticulture                                   | Matière    |     | 25h |     |    |     |      |
| Œnologie                                      | Matière    |     | 20h |     |    |     |      |
| UE 5 Connaissance des vins                    | UE         |     |     |     |    |     | 6    |
| Dégustation                                   | Matière    |     |     | 25h |    |     |      |
| Géographie viticole et terroirs               | Matière    |     | 15h | 15h |    |     |      |

### Semestre 2

|                                 | Nature     | CMI | CM  | TD   | TP | TER | ECTS |
|---------------------------------|------------|-----|-----|------|----|-----|------|
| UE 6 - Outils de gestion        | UE         |     |     |      |    |     | 4    |
| Analyse financière              | Matière    |     |     | 15h  |    |     |      |
| Prévisions des ventes           | Matière    |     | 10h |      |    |     |      |
| Etude de marché et statistiques | Matière    |     | 5h  | 5h   |    |     |      |
| UE 7 - Circuits de distribution | UE         |     |     |      |    |     | 4    |
| UE 8 - Sommellerie              | UE         |     |     |      |    |     | 4    |
| UE 10 - Projet tuteuré          | UE         |     |     |      |    |     | 7    |
| Projet tuteuré                  | Matière    |     |     | 150h |    |     |      |
| Travaux d'encadrement personnel | Matière    |     |     | 20h  |    |     |      |
| UE 11 Période en entreprise     | UE         |     |     |      |    |     | 13   |
| Période en entreprise           | Compétence |     |     |      |    |     |      |

