



# 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

Maîtriser 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						

