



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



Faculté de Marketing et d'Agrosciences  
UNIVERSITÉ HAUTE-ALSACE / COLMAR

# LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE

## COMMERCIALISATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

### Parcours Marketing et Commerce du Vin



Faculté de Marketing et d'Agrosciences  
[www.fma.uha.fr](http://www.fma.uha.fr)

## Présentation et objectifs de la formation

La Licence Professionnelle Commercialisation des produits alimentaires, et plus spécifiquement le parcours Marketing et commerce du Vin, est une formation universitaire, portée par l'Université de Haute-Alsace, en partenariat avec les Sillons de Haute-Alsace (CFA, CFPPA et lycée agricole) de Rouffach. Elle est située au cœur-même du vignoble alsacien, à Colmar, Capitale des Vins d'Alsace.

Il s'agit d'une formation innovante au sein de l'université, et professionnalisante, inscrite dans le secteur professionnel du Vin. C'est un cursus de 1 an, avec entrée à bac+2, et sortie diplômante, à bac+3.

Cette formation est menée de façon à être la plus professionnalisante possible et de sorte à ce que les étudiants soient à 100% acteurs de leur formation, au travers des périodes d'alternance en entreprise, et des périodes à l'Université, de travail en groupes sur des projets réels, fournis par les professionnels.

L'objectif de cette formation est donc de permettre aux étudiants d'appréhender les problématiques et enjeux futurs de la filière vitivinicole, en acquérant des compétences en marketing du vin, des compétences commerciales solides, mais également des compétences transversales, recherchées par les professionnels.

## Débouchés et insertion professionnelle

A l'issue de la formation, les diplômés auront acquis des connaissances et des compétences leur permettant d'exercer un métier dans divers types de structures vitivinicoles :

- Assistant / responsable commercial ou marketing ;
- Commercial dans le négoce de vins ;
- Assistant / responsable export ;
- Responsable des ventes / Responsable caveau / Chef de produit Vin ;
- Chargé de projets marketing et/ou commerciaux ;
- Manager de rayon Vins & Spiritueux en grande distribution ;
- Caviste-sommelier en magasin spécialisé...
- Les étudiants auront aussi la possibilité de poursuivre leurs études :
- Master Commerce et Marketing des vins ;
- Master Marketing, vente, spécialisation Commerce des vins...

La licence professionnelle parcours Marketing et Commerce du Vin bénéficie par ailleurs d'un large réseau d'entreprises du milieu vitivinicole, que ce soient des caves coopératives, des viticulteurs / vigneron indépendants, des négociants, des cavistes, des grossistes en vin, etc. ainsi que du soutien d'organismes professionnels au sein du monde du Vin :

- Conseil Interprofessionnel des Vins d'Alsace (CIVA) ;
- Association des Viticulteurs d'Alsace (AVA) ;
- Syndicat des Vignerons Indépendants d'Alsace (SYNVIRA) ;
- Syndicat de défense des Vins naturels...

## **Candidatures & admission**

Le recrutement en licence pro est accessible aux étudiants ayant validé un Bac+2 (type BTS, DUT, 2ème année de licence, etc.) dans le domaine du commerce, du marketing, de la gestion, etc. Les candidats issus d'un Bac+2 en vinification et œnologie, souhaitant renforcer leurs compétences commerciales, pourront également postuler. Le candidat devra également justifier d'un certain niveau en langues étrangères (à minima anglais).

L'admission se fait après étude du dossier déposé sur la plateforme eCandidat.

## **Spécificités de la formation : alternance et projets**

Cette formation innovante au sein de l'Université de Haute-Alsace présente plusieurs spécificités. Tout le cursus est articulé de façon à être le plus professionnalisant et le plus motivant possible pour les étudiants :

- Ceux-ci alternent des journées en entreprise (2 jours par semaine jusqu'en fin février, puis 4 jours par semaine), ce qui permet leur intégration professionnelle et leur immersion active au sein du secteur vitivinicole tout au long de l'année, et des journées à l'Université.
- Ces jours à l'Université (3 jours par semaines jusqu'en fin février), sont menés en approche par projets : les étudiants travaillent en groupe sur des projets marketing et commerciaux, réels et concrets, apportés par les professionnels du secteur vitivinicole. Pendant ces périodes de projets, les étudiants bénéficient d'un suivi personnalisé et quotidien par l'équipe pédagogique dédiée.

Cette double approche alternance / projets leur permet de développer et de consolider à la fois des compétences en marketing du vin, des compétences commerciales poussées et des compétences transversales, recherchées par les professionnels.

Des apports de ressources complémentaires et des points de remédiation seront mis en place tout au long de l'année, durant ces périodes de projet, afin d'assurer l'accompagnement et de favoriser la réussite des étudiants, quel que soit leur profil d'entrée dans la formation.

Par ailleurs, l'approche pédagogique de la licence professionnelle est elle-même innovante : ce sont les compétences en marketing, commerce et les compétences professionnelles qui sont évaluées tout au long du cursus, pour chaque étudiant (et non leurs connaissances théoriques).

## Organisation et modalités pédagogiques

La Licence Professionnelle Marketing et Commerce du Vin s'articule donc autour de 4 blocs de compétences, dont l'acquisition se fait progressivement au travers des périodes d'alternance en entreprise et des projets en groupes à l'Université :

- 1) Participation au **fonctionnement commercial** d'une entreprise vitivinicole ;
- 2) Participation au **fonctionnement marketing** d'une entreprise vitivinicole ;
- 3) **Proposition des pistes d'évolution** commerciale et/ou marketing ;
- 4) **Gestion de projets marketing / commerciaux.**

Au cours des périodes à l'Université, des travaux dirigés (TD), des travaux pratiques (TP), ainsi que des visites thématiques et ciblées sont organisés, afin d'apporter aux étudiants les connaissances théoriques et pratiques dont ils ont besoin pour mener à bien leurs projets. Ces enseignements sont dispensés à la fois par des enseignants-chercheurs, des maîtres de conférences, et des professionnels, intervenants extérieurs issus du secteur vitivinicole.

Les étudiants suivent donc des enseignements nécessaires au développement des compétences recherchées, sur les thématiques suivantes :

- Cadre réglementaire, législatif et normatif (qualité) appliqué au vin ;
- Outils de communication (langues étrangères, dont Anglais du Vin, informatique et bureautique) ;
- Connaissance des Vins et du contexte vitivinicole ;
- Marketing du Vin stratégique ;
- Marketing du Vin opérationnel ;
- Commerce du Vin ;
- Contexte international et commerce à l'export ;
- Gestion de projets.



**Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à nous contacter...**



## Faculté de Marketing et d'Agrosciences

### Département Marketing

32 rue du Grillenbreit

BP 50 568, 68008 Colmar Cedex

Tél.: +33 (0)3 89 20 65 61

[licencepro-vin.fma@uha.fr](mailto:licencepro-vin.fma@uha.fr)

### Candidature

Le dépôt de candidature doit être effectué sur [ecandidat](#).

Pour plus d'informations [www.fma.uha.fr](http://www.fma.uha.fr)