

MASTER COMMERCE DES VINS



Taux moyen d'insertion professionnelle : 77%*.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- > Manager d'entreprises viticoles
- > Responsable marketing dans le secteur viti-vinicole
- > Responsable export
- > Chef de produits
- > Directeur commercial / Directeur des ventes
- > Acheteur en centrales de distribution
- > Courtier en vins
- > Caviste indépendant...

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

L'**animation pédagogique** du diplôme est sous la responsabilité d'enseignants-chercheurs de l'université de Montpellier et de Montpellier SupAgro, spécialisés dans l'étude du secteur viti-vinicole, et de professionnels de la filière viti-vinicole régionale et nationale. Ces professionnels interviennent dans le cadre de cours, de conduite de projet professionnel, de soutenances de mémoires de stages et d'entretiens de sélection et de conférences.

La **dimension professionnalisante** du Master 2 Commerce des Vins est renforcée avec la possibilité de suivre cette formation en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage. Les étudiants conduisent également des missions pour la filière viti-vinicole dans le cadre de projets tuteurés et participent régulièrement au Forum International d'Affaires (Sud de France).

La **dimension internationale** du Master 2 Commerce des Vins est liée à :

- > Son attractivité auprès d'étudiants d'Amérique du Nord et du Sud, d'Europe et d'Asie,
- > La possibilité pour les étudiants de réaliser leur stage dans des entreprises de dimension internationale, en France et à l'étranger,
- > Des enseignements en anglais (40 heures).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master Commerce des Vins **forme des cadres commerciaux spécialisés dans le secteur viti-vinicole**, avec un haut niveau d'expertise commerciale fondé sur des compétences en marketing, négociation et management, au plan national et international.



* Enquête interne réalisée en 2014

L'**obtention du Master « Commerce des vins »** repose sur l'**acquisition de connaissances et des compétences suivantes** :

- > Réalisation d'une étude de marché
- > Sélection d'une ligne de produits
- > Elaboration de cahiers des charges (fournisseurs, clients)
- > Collecte et analyse des informations relatives au marché du produit et à son environnement économique et culturel
- > Conception d'une stratégie marketing appliquée au vin
- > Définition de plans d'action commerciale
- > Définition d'une gamme de produits
- > Maîtrise des stratégies et techniques commerciales appliquées au vin
- > Gestion des budgets commerciaux et marketing

CONDITIONS D'ACCÈS

ACCÈS EN M1

La première année de Master est accessible aux titulaires :

- > D'une licence dans le domaine droit, économie, gestion,
- > D'un diplôme équivalent dont le parcours démontre une sensibilité aux problématiques de la filière viti-vinicole.

ACCÈS EN M2

L'accès au Master 2 suppose la validation d'un Master 1 (60 ECTS) dans les domaines de l'économie, de la gestion, des langues étrangères appliquées, de l'œnologie (Diplôme National d'œnologie), en agronomie, ou de diplômes étrangers équivalents, ou d'un titre équivalent à un titre professionnel de niveau I, ou encore à l'issue d'une expérience professionnelle validée, de préférence dans le secteur viti-vinicole (VAP/VAE).

L'admission au Master 2 est proposée après étude du dossier (comprenant les résultats universitaires précédents et une lettre de motivation). La motivation, le projet professionnel et les capacités du candidat à réussir sont également évalués. Un entretien est réalisé avant de prononcer l'admission définitive dans le Master 2.

Le Master 2 Commerce des Vins comprend 20 étudiants en moyenne par promotion.



L'ISEM et l'AES s'unissent

MASTER COMMERCE DES VINS

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Master 1 Marketing, Vente

225 heures d'enseignement obligatoire au semestre 1 ;
171 heures d'enseignement obligatoire et un stage professionnel au semestre 2.

Des enseignements de gestion ayant pour objectif de consolider les acquisitions antérieures :

gestion des ressources humaines, systèmes d'information et de communication, management stratégique, gestion comptable et financière pour les marketers...

Un grand nombre d'enseignements spécifiques en marketing :

comportement du consommateur, marketing des services, marketing digital, gestion de la relation client, distribution et merchandising, vente et négociation commerciale...

Des enseignements sectoriels : Institutions et organisations professionnelles vitivinicoles, économie des marchés des vins, introduction à la communication, introduction au marketing du sport et des loisirs, stratégies de développement territorial, introduction au marketing du tourisme.
Un stage de 2 mois à 6 mois.

Master 2 Commerce des vins

SEMESTRE 1 : (160 heures d'enseignement)

Des enseignements d'approfondissement en marketing : gestion de la marque, nouvelles tendances en marketing, techniques qualitatives et quantitatives d'enquête.

Des enseignements professionnalisés et de spécialité : méthodologie de projet professionnel, connaissance des vins, marketing du vin, international markets development.

SEMESTRE 2 : (140 heures d'enseignement et un stage professionnel)

Des enseignements portant sur les outils d'accompagnement : comptabilité, fiscalité, législation vitivinicole, démarche qualité, supply chain management.

Des enseignements de Communication et Management stratégique : webmarketing, communication, international negotiation, management stratégique.

Non apprentis : techniques de recherche d'emploi, Conduite d'un projet professionnel, Stage de 4 à 6 mois.

ALTERNANCE

Le Master est organisé sur le mode de l'alternance (contrat de professionnalisation, apprentissage ou stage) selon un rythme de deux semaines en entreprise et deux semaines en formation de septembre à août. Dans ce cas le volume horaire est de 455 heures.

Apprentissage:

> **Âge limite :** 26 ans (sauf cas dérogatoire)

> **Rémunération :**

1ère année Master : entre 41% et 53% du SMIC ou du SMC

2ème année Master : entre 49% et 61% du SMIC ou du SMC

> **Signature du contrat :** Au début de la formation (Avec une tolérance de 3 mois avant ou après la date de rentrée).

> **Contact apprentissage :**

CFA ENSUP LR

99 avenue d'Occitanie CS 79235

34197 MONTPELLIER CEDEX 5

04 99 58 52 35 - www.ensuplr.fr

CFA
ENSUP
LR
Sud de France



Contrat de professionnalisation:

> **Âge :** étudiants de 16 à 25 ans révolus

demandeurs d'emplois de 26 ans et plus

> **Rémunération :** Entre 55% et 70% du SMIC ou du SMC

> **Contact professionnalisation :**

SFC (Service Formation Continue)

Espace Richter - Bâtiment E - Rue vendémiaire CS29555

34961 MONTPELLIER CEDEX 2

04 34 43 21 21

QUELQUES PARTENAIRES

Le Master 2 Commerce des Vins est une **formation co-habituée par l'Université de Montpellier et par Montpellier SupAgro.**

Ce Master s'appuie sur un réseau d'entreprises, d'institutions et d'organismes professionnels qui favorise l'insertion professionnelle des étudiants :

> Syndicats de crus et metteurs en marché regroupés au sein du Conseil Interprofessionnel des Vins du Languedoc

> Syndicat des producteurs des vins de Pays d'Oc

> Sud de France Développement

> Coop de France Languedoc Roussillon

> France Agrimer

> Vitisphère (référencement de la formation sur le site Vitisphère)

> Entreprises : Château de Fourques, Advini, Groupe Val d'Orbieu-Uccoar, Groupe Bonfils...

Cette formation est délivrée par l'UFR AES

CONTACTS

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE :

Isabelle Bories-Azeau

isabelle.bories-azeau@umontpellier.fr

CONTACTS DIPLÔMES :

MASTER 1

aes-m1marketing@umontpellier.fr

MASTER 2

aes-m2commercevins@umontpellier.fr

RESPONSABLE APPRENTISSAGE (CFA):

04 99 58 52 35

cfa@ensuplr.fr

FORMATION CONTINUE :

04 34 43 21 21

sfc@umontpellier.fr



L'ISEM et l'AES s'unissent

Faculté d'Administration Economique & Sociale
Espace Richter
Avenue Raymond DUGRAND
CS 59640
34960 MONTPELLIER Cedex 2

WWW.MOMA-UM.FR