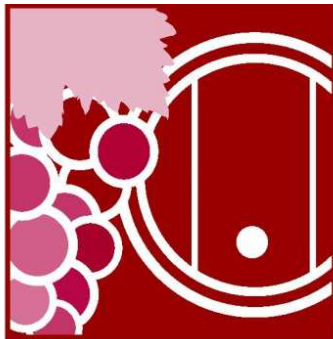


## Présentation



## Licence Professionnelle Vins & Commerce

# Plan :

1. Présentation du CFAU et de l'apprentissage
2. Présentation de la maquette pédagogique (contenu des enseignements de la licence) et de l'équipe pédagogique
3. Modalités de la co-formation (Université et entreprises)
4. Calendrier 2020/2021 de l'apprentissage
5. Modalités de l'évaluation
6. Environnement de la Licence Professionnelle Vins et Commerce

# Encadrement de la licence

---

**Responsable de la formation :**

Jérôme MORALES : [jerome.morales@uha.fr](mailto:jerome.morales@uha.fr)

**Secrétariat des licences professionnelles :**

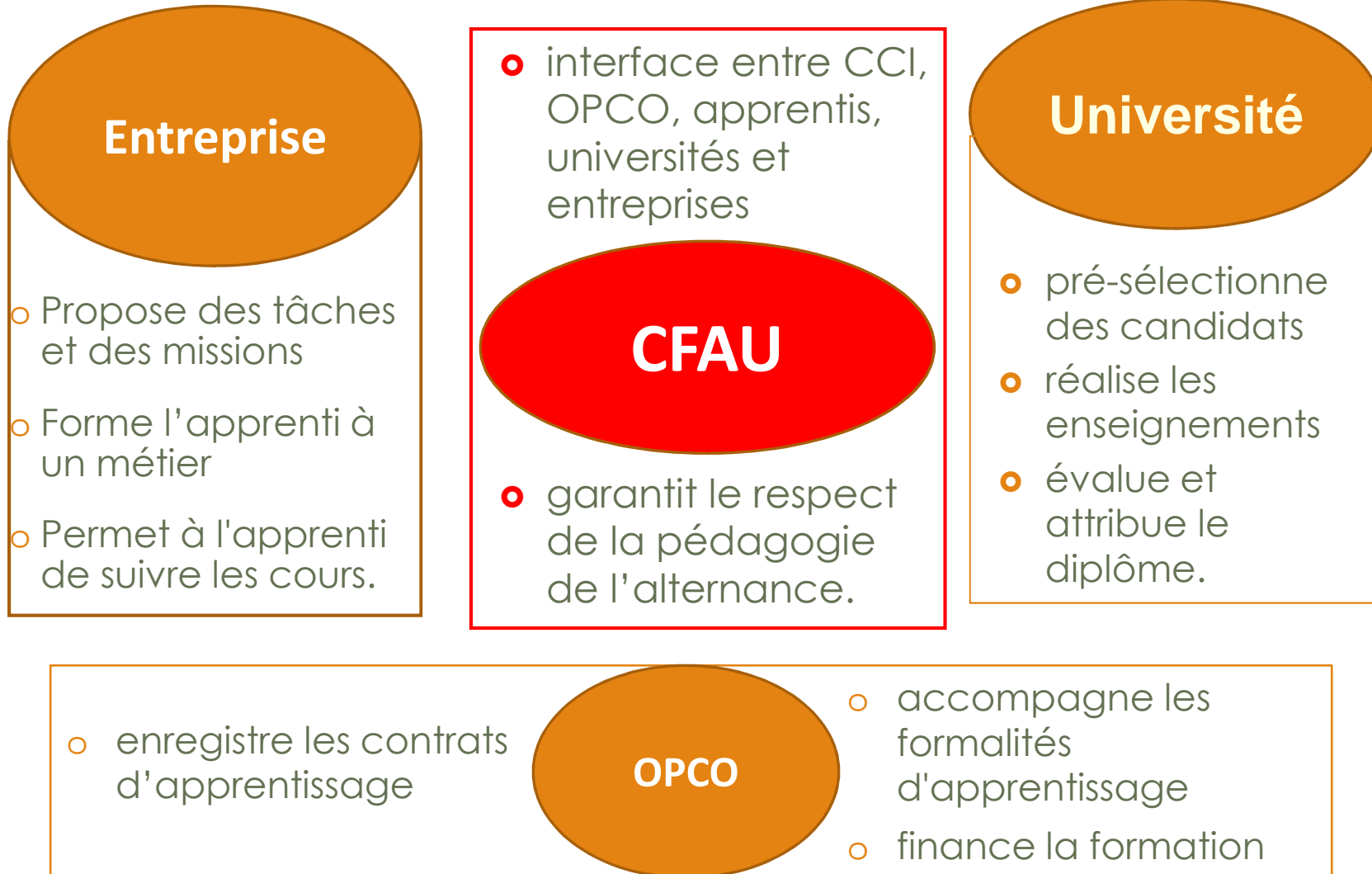
Angéla BERINGER : [angela.beringer@uha.fr](mailto:angela.beringer@uha.fr)

**Une équipe d'enseignants permanents et d'intervenants professionnels, bénéficiant d'une longue expérience**

# 1. Le CFAU d'Alsace

- **Un Centre de Formation d'Apprentis Universitaire et régional et**
  - ~ **100** formations par apprentissage (Bac +2 à Bac +5)
  - + de **1400** apprentis
- assure la gestion administrative et juridique des contrats d'apprentissage (avec les OPCO, qui enregistrent les contrats, loi 5 septembre 2018)
- délègue la réalisation des enseignements à l'université

# 1. Le CFAU d'Alsace



# 1. L'apprentissage

- **un contrat de travail**
- qui permet d'acquérir **une expérience professionnelle**
- de **créer des relations**
- et qui donne droit à une **rémunération** minimale

# 1. L'apprentissage : une rémunération minimale

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti				
Situation	16 à 17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1 <sup>ère</sup> année	27% du Smic, soit <b>415,64</b>	43% du Smic, soit <b>661,95 €</b>	Salaire le + élevé entre 53% du Smic, soit <b>815,89 €</b> et 53% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic  Salaire le + élevé entre le Smic( <b>1 539,42 €</b> ) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
2 <sup>ème</sup> année	39% du Smic, soit <b>600,37 €</b>	51% du Smic, soit <b>785,10 €</b>	Salaire le + élevé entre 61% du Smic, soit <b>939,04 €</b> et 61% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic  Salaire le + élevé entre le Smic( <b>1 539,42 €</b> ) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
3 <sup>ème</sup> année	55% du Smic, soit <b>846,68 €</b>	67% du Smic, soit <b>1 031,41 €</b>	Salaire le + élevé entre 78% du Smic, soit <b>1 200,74 €</b> et 78% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic  Salaire le + élevé entre le Smic( <b>1 539,42 €</b> ) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage

## 2. La maquette pédagogique de la licence professionnelle Vins et Commerce

» La spécialité des diplômes (bac +2 ou +3) obtenus antérieurement n'est nullement un obstacle ou un handicap puisque le premier semestre comporte des **enseignements de mise à niveau différenciés** dans les domaines du commerce, du marketing et viti-vinicoles (œnologie, viticulture, etc.) qui sont précisément destinés à fournir à nos étudiants issus de divers parcours et horizons un **socle commun de compétences**.

» Nous sommes attentifs à tous les dossiers et les profils intéressants. L'important est que les candidats nous paraissent avoir les capacités de réussir cette formation universitaire, ce qui suppose qu'ils soient **motivés, intéressés tant par le produit que par la filière viti-vinicole**, et qu'ils aient l'ambition de s'investir dans la formation et dans une entreprise.



## 2. La maquette pédagogique de la licence professionnelle Vins et Commerce

- » Cette formation est née en 2003 et a été créée à la demande et en partenariat avec la profession (notamment, les organismes représentatifs de la profession).
- » Cette Licence Professionnelle répond au besoin de disposer de **cadres ou responsables** possédant à la fois une solide **culture viti-vinicole** (connaissance du produit) et des **aptitudes et compétences commerciales** (savoir conseiller, vendre, négocier, construire une stratégie de communication et (ou) de vente, etc.).
- » Cette licence professionnelle donne cette double **compétence et forme** donc aux techniques de vente et d'exportations, au marketing, à l'œnologie, à la gestion, et prépare ainsi les apprentis aux différents métiers du commerce possibles dans le monde du vin.

## 2. La maquette pédagogique de la licence professionnelle Vins et Commerce

UE0 - Mise à niveau	env. 94 h
UE1 - Connaissances de vins et gastronomie	env. 154 h
UE2 - Marketing stratégique et opérationnel	env. 70h
UE3 et 6 – Missions professionnelles (2 rapports et 2 soutenances orales) avec gestion de projet	
UE4 - Communication et relation client	env. 110 h
UE5 - Techniques de commercialisation appliquées au vin	env. 110 h

## 2. La maquette pédagogique de la licence professionnelle

### Principales nouveautés de la rentrée 2020 :

- Création d'un **atelier d'œnologie pratique** pour les « débutants »
- Renforcement des enseignements de **négociation commerciale**
- Amplification du cours de **Connaissance des marchés internationaux**
- Création d'un module de **Stratégie de distribution du vin**
- Enrichissement du cours de **Géographie viticole**
- Consolidation de la méthodologie + **Gestion de projet**

## 2. La maquette pédagogique de la licence professionnelle

### Principales nouveautés de la rentrée 2020 :

- Création d'un enseignement de **communication digitale**
- Renforcement de l'enseignement d'**oenotourisme**
- Doublement du cours de **marketing du vin**

### Sorties d'observation (encadrées) sur le terrain :

- Pépiniéristes spécialisés
- Offres oenotouristiques locales remarquables
- Domaines viticoles partenaires

## 2. La maquette pédagogique de la licence professionnelle

### Autres nouveautés de la rentrée 2020 :

- Actualités et enjeux des recherches appliquées de l'INRAE de Colmar (plateforme de vinification expérimentale)
- Conférences professionnelles (par ½ journée) :
  - Histoire des grands vignobles
  - Réglementation des débits de boissons
  - Réglementation des signes et labels de qualité
  - Conseils aux exportateurs de vins (douanes)

### 3. Modalités de la co-formation

- Durée du contrat d'apprentissage : au moins du 1/09 au 30/09
- Mais démarrage du contrat possible avant le début de la formation à l'IUT (en été)
- Délai de 3 mois après le début de la formation à l'IUT pour signer un contrat d'apprentissage avec un employeur

### 3. Modalités de la co-formation

Un suivi étroit des apprentis dans les entreprises :

- **Visites** en entreprise par un tuteur-enseignant et entretiens réguliers avec le maître d'apprentissage et l'apprenti.
- Des **documents obligatoires** de liaison et de suivi permettant d'en garantir le sérieux pédagogique :
  - Un **plan de formation**
  - Des **compte-rendu des visites**
- **Encadrement personnalisé** tout au long de l'année

### 3. Modalités de la co-formation

- **Deux missions** doivent être accomplies en LPVC.
- Qu'est-ce qu'une **mission professionnelle** ?
  - » une mission professionnelle est pour l'étudiant, un apprentissage à son futur métier
  - » c'est un **projet** que l'apprenti doit mettre en œuvre dans l'entreprise, en concertation avec le maître d'apprentissage et sous son contrôle, qui s'ajoute aux tâches quotidiennes
  - » elle doit mobiliser une part significative du temps de travail de l'apprenti en entreprise
  - » c'est un **projet effectif et opérationnel, avec des objectifs commerciaux à atteindre et des moyens** donnés par l'employeur
  - » chaque mission doit apporter un service utile à l'entreprise, une contribution réelle, **profitable** et **exploitable** (en termes commerciaux : notoriété, image, conquêtes de clients, communication, ventes, etc.)



### 3. Modalités de la co-formation

#### Exemples de **missions LPVC** :

Merchandising (réaménagement et promotion du caveau).

Organisation d'événements (communication et animation pour les fêtes de fin d'année, organisations de foires, salons...).

Création de supports de communication et construction d'un site Internet de vente en ligne.

Prospection et développement d'une nouvelle clientèle (CHR, GMS, Cavistes, particuliers...).

Développement d'un réseau commercial export (Europe du nord, Asie, Amérique du nord...).

Lancement d'une nouvelle marque/gamme... (définition du produit, packaging, communication, mise sur le marché).

Études de marché et implantation d'un nouveau point de vente.

### 3. Modalités de la co-formation

#### Intérêts des **missions** dans notre LP :

- » Une mission est très **formatrice pour l'étudiant** : elle lui permet de mettre en pratique des enseignements théoriques reçus dans le cadre des journées de formation à l'IUT.
- » Les missions réalisées pourront être **valorisées dans les CV et les lettres de motivation** au moment de la recherche d'un emploi.
- » Les missions participent au **développement commercial des entreprises** au profit desquelles elles sont effectuées.

## 4. Calendrier de l'alternance en LPVC

Le **rythme** de l'alternance :

- En principe : 2 jours / semaine en entreprise (jeudi-vendredi ou vendredi-samedi)
- + des semaines entières en entreprise
- pour une **moyenne** de 35 heures hebdomadaires

## 5. Évaluation des modules

Les 2 grands **temps forts** :

- ❖ rapport et soutenance de la mission 1 (coefficient 3) : janvier
- ❖ rapport et soutenance de la mission 2 (coefficient 5) : juin

Obtention du diplôme soumise à **2 règles** :

- ❖ 10/20 au moins de moyenne générale aux enseignements donnés à l'IUT
- ❖ et 10/20 au moins à l'UE des applications professionnelles (missions)

## 6. L'environnement de la Licence Professionnelle

- ❖ La Licence Professionnelle Vins et Commerce est rattachée au **département de Techniques de commercialisation**. De ce fait, elle profite de nombreuses synergies avec des enseignants expérimentés.
- ❖ La Licence Professionnelle Vins et Commerce, c'est aussi :
  - des **partenaires régionaux importants** : organisations interprofessionnelles, INRAE, etc.
  - un **réseau d'entreprises** construit depuis 18 ans (cavistes, viticulteurs, distributeurs spécialisés, etc.)

## 7. Liens et contacts :

Contact :

[lpvc.iutcolmar@uha.fr](mailto:lpvc.iutcolmar@uha.fr)

Informations supplémentaires :

<http://www.iutcolmar.uha.fr/index.php/formations/diplomes/bac-3-licences-professionnelles/lp-commercialisation-de-produits-alimentaires/>

Portail des candidatures :

<http://www.iutcolmar.uha.fr/index.php/formations/candidatures-inscriptions/candidatures/>

<https://ecandidat.uha.fr/ecandidat/#!accueilView>