



# Licence Professionnelle Mention Commercialisation des produits Alimentaires - Parcours Commerce des Vins et Œnotourisme (CVO)

REFERENCE : APO-28LPVO-307-APU-2026

Apprentissage CFA UBE (contrats privés)

## PRESENTATION DE LA FORMATION

Année universitaire 2026/2027

### PEDAGOGIE

IUVV  
Responsable pédagogique  
Françoise BENSA  
Maître de Conférences  
Tél : 0689271861  
francoise.bensa@u-bourgogne.fr

### SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)

Chargée de gestion de formation  
Anne-Marie FLACK / Tél : 03 80 39 91 41  
Chargée d'ingénierie de formation  
Sandrine CARNIO / Tél : 03 80 39 51 80  
Adresse de contact [vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr](mailto:vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr)

## OBJECTIFS

La Licence professionnelle Commerce des vins et Œnotourisme a pour objectif de former des professionnels polyvalents, capables d'exercer des fonctions commerciales, opérationnelles et de gestion dans les secteurs du vin, du tourisme et des services associés.

Cette formation permet d'acquérir des compétences techniques, commerciales et managériales afin de conduire des projets, encadrer des équipes et développer des activités en lien avec la commercialisation des vins et l'œnotourisme. Elle prépare également à la gestion de la relation client, à l'organisation des ventes et à l'optimisation des processus logistiques, dans des secteurs en forte demande.

Les diplômés peuvent évoluer au sein :

Des entreprises du secteur vitivinicole (domaines viticoles, caves particulières et coopératives, maisons de négoce, etc.) ;

Des entreprises du secteur de l'hôtellerie-restauration ;

Des organismes du secteur tertiaire liés à la distribution, à la communication et au tourisme.

## PUBLIC

- Candidats remplissant les conditions pour la signature d'un contrat en alternance.  
Prioritairement issus d'une formation de type BTS Vigne et vin, Marketing- commerce, Tourisme, Hôtellerie-restauration, Linguistique et qui souhaitent se former en alternance.  
Tout autre profil est attentivement étudié .

## PRE-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac + 2 DUT ou BTS sous réserve que les notions techniques en lien avec la filière soient jugées suffisantes par la commission pédagogique.

Faire preuve de capacités d'analyse et de synthèse

Maîtriser l'expression écrite et orale des langues françaises et anglaises

Avoir un projet professionnel dans le secteur vitivinicole

En l'absence des diplômes pré-requis, possibilité de Validation d'Acquis Professionnels.



## FORMATEURS

- Enseignants chercheurs de l'IUVV
- Enseignants de l'IUT de Dijon
- Intervenants professionnels

## ORGANISATION DE LA FORMATION

- Durée du contrat d'apprentissage 1 an
- Durée de la formation 455H de cours (dont examens)
- Lieu de formation IUVV Institut Jules Guyot- Dijon
- Rythme de la formation : Rythme alterné de 2 semaines entre l'entreprise et l'université d'octobre à mars. Présence quasi constante à de mi-mars à début juin en entreprise. (3 jours de cours en juin).

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Visites d'exploitations et de structures commercialisant le vin, visites oenotouristiques.
- Travaux dirigés en dégustation, marketing, sommellerie
- Travaux pratiques de dégustation
- Tutorat pédagogique

## MOYENS TECHNIQUES

- Salle de cours dotées de vidéo-projecteurs
- Salle de dégustation
- Salle informatique en libre service
- Connexion wi-fi
- Bibliothèque de travail thématique
- Exploitation viticole de l'université

## PROCESSUS DE SELECTION PEDAGOGIQUE ET DE RECRUTEMENT

Les candidatures ont lieu sur la plate forme e-candidat aux dates indiquées sur le site de l'IUVV :  
<https://iuvv.ube.fr/les-admissions>

## MODALITES D'EVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Moyenne générale supérieure ou égale à 10

Une compensation entre les EC d'une même UE,

Une compensation entre les UE Sauf UE 10 ET UE 11

## COMPETENCES ACQUISES ET DEBOUCHES

- 1) Marketer et communiquer pour le secteur vitivinicole
  - a. Communiquer en anglais dans un langage technique et commercial
  - b. Promouvoir et communiquer sur l'entreprise et ses produits
  - c. Participer à l'élaboration et à la mise en oeuvre d'une stratégie marketing
- 2) Négocier et vendre les vins
  - a. Maîtriser les phases de la vente et organiser un plan de prospection
  - b. Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie export



- c. Choisir la logistique et les canaux de distribution adaptés en France et à l'étranger
- d. Maîtriser les techniques de dégustation pour construire un argumentaire de vente
- 3) Gérer les structures commerciales liées au vin
  - a. Analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
  - b. Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
  - c. Analyser les données des marchés dans le but de faire des propositions stratégiques
- 4) Planifier et mettre en oeuvre des activités œnotouristiques
  - a. Manager des activités réceptives.
  - b. Mettre en tourisme des activités viti-œnologiques
  - c. Concevoir et organiser des projets culturels et des événements
- 5) Offrir un service de qualité à la clientèle du secteur vin
  - a. Utiliser les techniques de dégustation pour présenter et conseiller un vin
  - b. Valoriser les spécificités des vins en fonction de leur origine géographique
  - c. Concevoir des alliances mets-vins
  - d. Élaborer et gérer une carte des vins

Voici les métiers qui offrent des débouchés :

- 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 Œnotourisme.

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Code RNCP de la Formation 40316

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.  
mission.handicap@ube.fr / Maison de l'Université 03 80 39 69 49

Plus d'infos sur <https://sefca.u-bourgogne.fr>