



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**UHA**  
**BUSINESS SCHOOL**  
Campus Colmar



# Licence Pro en alternance

Commercialisation de produits Alimentaires

Parcours Marketing et Commerce

du Vin | **MCV**

Université de Haute-Alsace

[www.business-school.uha.fr](http://www.business-school.uha.fr)

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Le parcours Marketing et Commerce du Vin est une formation professionnalisante inscrite dans le monde vitivinicole. Elle est tournée vers les enjeux futurs du monde du Vin et les approches marketing et commerciale innovantes.

L'Alsace est reconnue en France et à l'étranger pour la qualité de ses vins. Sa localisation au centre de l'Europe lui offre une position géographique stratégique dans les relations et transactions à l'internationale.

### Diplôme professionnalisant en alternance :

- Immersion active au sein d'entreprises du monde du Vin
- Intégration professionnelle dans le secteur vitivinicole tout au long de l'année
- Développement de compétences transversales, spécifiques, professionnelles.

### Approche en mode projets :

- Acquisition de connaissances et de compétences poussées en marketing et commerce du vin au travers de projets de groupe réels, commandités par les entreprises du secteur
- Un suivi 100% personnalisé et hebdomadaire par une équipe pédagogique dédiée, pour s'adapter au rythme de chacun.

### Large réseau professionnel dans le monde du Vin :

- Conseil Interprofessionnel des Vins d'Alsace
- Syndicat des Vignerons Indépendants d'Alsace ;
- Syndicat de défense des Vins naturels ;
- Caves coopératives, négociants en vin ;
- Magasins et distributeurs spécialisés, cavistes-sommeliers...

Un partenariat pédagogique et professionnel avec le lycée agricole de Rouffach.

## PROGRAMME

Le parcours Marketing et Commerce du Vin s'articule 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 :

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

La réussite des étudiants est favorisée grâce à un encadrement et un suivi pédagogique des projets, ainsi que des apports de ressources adaptées.

## CONDITIONS D'ADMISSION

L'accès à la Licence Professionnelle est sélectif (en fonction de la capacité d'accueil et des critères définis par l'université).

Pour les candidats résidents en France :

**Recrutement (sur dossier puis entretien avec le candidat) :** via [ecandidat.uha.fr](http://ecandidat.uha.fr)

Pour les candidats résidents de l'UE EEE, Suisse, Monaco et Andorre, et candidats hors procédure CEF : **Demande du dossier par mail**



## PRÉREQUIS

La formation est accessible aux titulaires de :

- DUT/BUT TC, GEA, GACO, GB ;
- BTS NRDC, MCO (ex MUC), Commerce International, GPME ;
- BTS Agricoles : Technico-Commercial en Vins et Spiritueux, Viticulture – Œnologie
- L2 AES, économie – gestion, histoire, géographie ;
- Autres diplômes bac + 2 compatibles avec le projet du candidat ;
- Formations étrangères équivalentes.

Le jury de sélection est également attentif au niveau du candidat en anglais, en allemand et/ou en autre langue vivante étrangère.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

La licence professionnelle Marketing et Commerce du Vin permet aux étudiants d'acquérir des compétences poussées dans des disciplines « socles », telles que le marketing du vin et le commerce du vin, mais également des compétences transversales, recherchées par les entreprises du secteur, qui seront mises en œuvre et développées par les étudiants au travers de projets marketing et commerciaux, commandités par des partenaires, professionnels du Monde du Vin.



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

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...

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Commerce et Marketing des Vins
- Master Marketing, vente, spécialisation Commerce des vins
- Master European Tourism, Wine and Agrifood Management (EM Strasbourg)
- Etc...





[www.business-school.uha.fr](http://www.business-school.uha.fr)

**Service d'Information et d'Orientation (SIO)**

Maison de l'étudiant  
1 rue Alfred Werner  
68093 Mulhouse Cedex  
**Tél.** 03 89 33 64 40  
**Courriel** : [sio@uha.fr](mailto:sio@uha.fr)  
**Site** : [www.sio.uha.fr](http://www.sio.uha.fr)

**UHA Business School  
Université de Haute-Alsace**

Campus de Grillenbreit  
32 rue du Grillenbreit BP 50568  
68008 Colmar Cedex

**Responsable** : Maggie SCORDEL  
**Courriel** : [lp-mcvin.business-school@uha.fr](mailto:lp-mcvin.business-school@uha.fr)



Établissement associé  
de l'Université de Strasbourg