

PÔLE VIGNE & VIN DE L'INSTITUT AGRO - CAMPUS MONTPELLIER



Livret pédagogique

Licence professionnelle en alternance

**Responsable Commercial Vins
& Réseaux de Distribution**

LP RCVRD

institut-agro.fr/montpellier

SOMMAIRE

INTRODUCTION

LES ÉTABLISSEMENTS

L'institut Agro Montpellier et le Pôle Vigne et Vin	5
L'université Montpellier et Montpellier Management	6
L'EPLFPA Montpellier-Orb-Hérault	7

LA FORMATION

Présentation	8
Contenu	9-10
Débouchés professionnels	11
Témoignages	12
Recrutements et inscriptions	13

L'ALTERNANCE ET L'ORGANISATION

Engagements	14
Calendrier alternance	15
Assiduité, notes et examens	16
Localisation de la formation	17-18
Les acteurs de la formation	19

**À L'ATTENTION DES NOUVEAUX ÉTUDIANTS(E)S DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE
RESPONSABLE COMMERCIAL VINS ET RÉSEAUX DE DISTRIBUTION**

Ce livret a été conçu spécialement pour vous afin de répondre aux principales questions que vous pourriez vous poser en début ou en cours de formation. Il a été réalisé grâce à la collaboration active de toute l'équipe pédagogique.

Vous y trouverez des informations sur l'organisation générale de votre formation, ainsi qu'une présentation de l'équipe administrative et pédagogique qui vous accompagnera tout au long de votre parcours.

Ce document sera votre guide pour toute question liée aux aspects administratifs, pédagogiques (cours, examens, recherche de stage, etc.) et logistiques.

Vos remarques et suggestions sont précieuses pour améliorer et mettre à jour ce livret. N'hésitez pas à les transmettre à tout moment par courriel à annie.baldy@institut-agro.fr.

Foued CHERIET – Responsable formation Institut Agro Montpellier
foued.cheriet@institut-agro.fr

Marc BOUSIGE – Responsable formation Montpellier Management.
marc.bousige@umontpellier.fr





INTRODUCTION

La licence professionnelle « *Responsable commercial vins et réseaux de distribution* » vise à former des responsables commerciaux opérationnels aptes à vendre les vins et possédant de bonnes connaissances techniques sur ce produit spécifique.

Les étudiants formés devront maîtriser les techniques de mise en marché, tout en sachant argumenter sur les signes de qualité ou commenter une dégustation.



Les circuits de distribution abordés sont tout particulièrement :

- La vente directe (domaines, caveaux...) ;
- La vente traditionnelle (Cavistes, grossistes, courtiers) ;
- La restauration hors foyer (Cafés-hôtels-restaurants et collectivités) ;
- La distribution alimentaire organisée (grande distribution et centrales d'achat) ;
- Ainsi que les marchés à l'export.



La licence professionnelle est un diplôme d'Etat de niveau Bac + 3 qui permet, grâce à l'alternance, d'obtenir une qualification professionnelle.

La formation est co-accréditée par :

- [L'institut Agro Montpellier](#)
- [Montpellier Management](#) (MOMA),

La licence est en partenariat avec l'EPLEFPA de Montpellier.



LES ÉTABLISSEMENTS

Co-accrédités

L'institut Agro Montpellier

L'institut national d'enseignement supérieur pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement dénommé l'Institut Agro, a été créé le 1er janvier 2020 à l'initiative des ministères de l'Agriculture et de l'Alimentation et de l'Enseignement supérieur. Depuis le 1er Janvier 2022, elle regroupe trois écoles.

L'Institut Agro Montpellier propose aux étudiants et aux professionnels deux cursus d'ingénieurs et un large éventail de formations inscrites dans le référentiel européen LMD (Licence, Master/Mastère, Doctorat).



Et le Pôle Vigne et Vin

Le Pôle Vigne et Vin, un dispositif pour animer et coordonner les activités de formation, de recherche et de transfert dans le secteur de la vigne & du vin en relation avec les différentes composantes des trois écoles de l'Institut Agro.

Fort de l'expérience de l'Institut des Hautes Etudes de la Vigne et du Vin (IHEV) et porté par l'école de Montpellier, le Pôle Vigne et Vin se développe sur le périmètre national de l'Institut Agro : Dijon, Montpellier et Rennes-Angers. Le pôle fédère ainsi un collectif d'experts et d'enseignants-chercheurs pour accompagner la filière face aux défis de la transition agroécologique et climatique. Il est actuellement dirigé par le Professeur Laurent TORREGROSA.

Le pôle Vigne et vin c'est :



14

formations
dont 9 à
Montpellier



75

scientifiques et
enseignants-
chercheurs



16

unités mixtes
de recherche
dont 13 à
Montpellier



6

chaires
partenariales
dont 5 à
Montpellier



2

domaines
expérimentaux
et
pédagogiques
à Montpellier



3000

alumni dont
2000 issus de
Montpellier



30 %

d'étudiants
internationaux

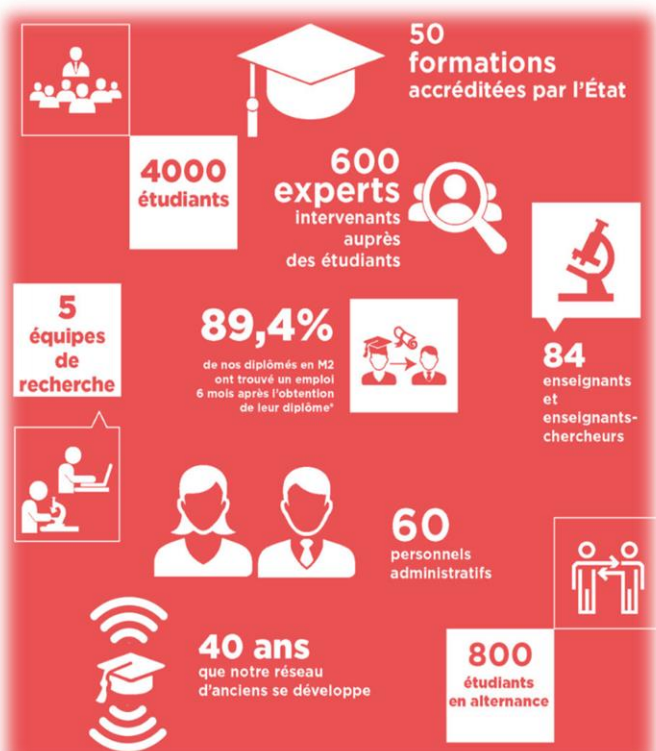


LES ÉTABLISSEMENTS

Co-accrédités

L'université de Montpellier Et Montpellier Management

L'Université de Montpellier, fondée en 1289, est l'une des plus anciennes universités d'Europe. Elle est reconnue pour son excellence en sciences, médecine, droit et économie. Avec plus de 50 000 étudiants, elle est un centre majeur de recherche et d'innovation en France, notamment dans les domaines de la santé, de l'environnement et des technologies.



Au sein de l'Université de Montpellier, c'est l'Institut Montpellier Management qui porte la licence *Responsable commercial vins et réseaux de distribution*.

Montpellier Management est une composante de l'Université de Montpellier spécialisée en gestion, entrepreneuriat, finance et marketing. Elle propose des formations allant de la licence au doctorat, alliant excellence académique et proximité avec le monde professionnel. Son objectif est de former des managers et entrepreneurs capables de répondre aux défis économiques actuels.



LES ÉTABLISSEMENTS

L'établissement Partenaire



EPLEFPA Montpellier-Orb-Hérault

L'EPLEFPA (Etablissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole) Montpellier-Orb-Hérault, est partenaire de la licence *Responsable commercial vins et réseaux de distribution* dans le cadre d'une convention avec l'Institut Agro Montpellier

L'EPLEFPA regroupe plusieurs centres de formation, dont le Lycée Frédéric Bazille, le Lycée Charles Marie de la Condamine, le CFA de l'Hérault et le CFPPA de l'Hérault.

Ces structures proposent des formations variées, de la 4^e aux classes préparatoires aux grandes écoles, dans des domaines tels que les sciences, l'environnement, le développement durable et l'agriculture.

L'établissement est engagé dans la transition écologique et le développement durable, et vise à répondre aux défis actuels en matière de sécurité alimentaire, de qualité des produits, de biodiversité et de préservation de l'environnement.

L'EPLEFPA c'est :

940
élèves et
étudiants

520
apprentis

200.000
heures-stagiaires

8
M€ de Budget

295
agents

30
prestataires

90%
d'infrastructures
agro-écologiques



Viticulture - Œnologie



Commerce - Négoces Viticole



Sciences Agricoles



Services à la Personne



Agronomie - Environnement



Aménagements de l'espace



Sciences Vétérinaires



LA FORMATION

La licence professionnelle « *Responsable commercial vins et réseaux de distribution* » se déroule exclusivement en alternance.

Elle a pour objectif de former des spécialistes qui travailleront dans le secteur de la vente de vins (Domaine particuliers, grande distribution, coopératives viticoles, groupement de producteurs, négoce...).

Les enseignements dispensés durant toute l'année permettent aux étudiants d'acquérir :

- De bonnes connaissances techniques des vins (de l'élaboration à la dégustation) ;
- Une parfaite maîtrise de la commercialisation et des réseaux de distribution en France et à l'étranger ;
- Et les connaissances et outils stratégiques en communication.



Les cours et travaux dirigés sont assurés par des enseignants du pôle Vigne et vin de l'Institut Agro Montpellier, de Montpellier Management, de l'EPLFPA et par des intervenants professionnels issus de la filière viticole.



L'alternance et le projet tuteuré, réalisés en parallèle des enseignements théoriques, permettent aux apprenants :

- De développer un engagement et une méthodologie de travail dans un projet à caractère professionnel ;
- Et d'acquérir une bonne expérience de terrain qui complète la formation théorique.

Une pratique de l'anglais professionnel, spécifique de la spécialité, et des enseignements en communication visuelle et digitale permettent à ces futurs professionnels d'acquérir des bases solides indispensables pour appréhender l'évolution du commerce du vin.



Partie Théorique

Unités d'Enseignement (UE)	ECTS	Coeff	Volume horaire	Compétences attendues
UE 1 : Connaissance des vins de l'élaboration à la dégustation (10 ECTS - coef 3)				
ECUE 1-1 Terroir et qualité	3	1		Être capable de : <ul style="list-style-type: none">• Décrire le processus d'élaboration du vin• Déguster un vin et commenter la dégustation• Situer le vin dans son environnement géographique• Utiliser les signes de qualité pour valoriser les vins
Bases techniques d'une production durable			20	
Signes officiels de qualité et certifications			15	
ECUE 1-2 Technique viticole	3	1		
Techniques viticoles / procédés de vinification			30	
ECUE 1-3 : Connaissance des vins	4	1		
Evaluation sensorielle			30	
Géographie viti-vinicole			30	
	10	3	125	
UE 3 : Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vins(14 ECTS - coef 3)				
ECUE 3-1 : Réseaux de distribution	4	0,9		Être capable : <ul style="list-style-type: none">• D'appréhender les différents réseaux de distribution des vins• De vendre du vin• De maîtriser les phases amont et aval de la vente• De maîtriser les techniques de valorisation du produit sur le lieu de vente• D'identifier les différents acteurs dans la vente du vin• De réaliser un argumentaire pour vendre les vins
Organisation et animation des réseaux de distribution			25	
Economie viti-vinicole			15	
Réglementation			10	
ECUE 3-2 : Marketing viticole	4	0,9		
Marketing viticole			30	
Merchandising			15	
ECUE 3-3 : Transactions commerciales	4	0,9		
Techniques de vente			20	
Négociation			20	
Préparation mise en marché			15	
ECUE 3-4 : Commerce international	2	0,3		
Commerce international			20	
	14	3	170	
UE 4 : Communication et langues (6 ECTS - coef 2)				
ECUE 4-1 : Communication	3	1		Être capable : <ul style="list-style-type: none">• D'analyser le processus de communication et d'améliorer sa capacité d'expression.• De réaliser des supports de communication et de les diffuser• Connaître le vocabulaire anglais professionnel spécifique à la spécialité
Insertion et projet professionnel personnel			12	
Communication écrite et orale et techniques d'animation			18	
Communication visuelle			12	
Stratégie digitale et web marketing			25	
ECUE 4-2 : Langue vivante appliquée	3	1		
Langue vivante appliquée			60	
	30	8	422	

Partie Professionnelle

UE 2 : Projets Tuteurés (10 ECTS - coef 2)

ECUE 2-1 Méthodologie du proje et rédaction de rapport.	10	2	145 h *	Développer chez l'étudiant un engagement et une méthodologie de travail dans un projet à caractère professionnel.
ECUE 2-2 : Projet Tuteuré				* dont 135h en travail de groupe

UE 5 Stage Professionnel(20 ECTS - coef 3)

ECUE 5-1 : Méthodologie du rapport de stage	20	3	37 semaines	Réaliser un projet en structure professionnelle pour améliorer la mise en marché des vins en cohérence avec la politique de positionnement et de différenciation stratégique par les signes de qualité
ECUE 5-2 : Stage				
Total UE 5	30	5		

LA LICENCE C'EST AUSSI ...

Un voyage d'étude et des visites en entreprises



Des initiations à la dégustation



Des participations à la communication et à des salons



De nombreuses activités sportives et extra scolaires





LES DÉBOUCHÉS

La licence c'est entre **90 %** et **100 %** de réussite tous les ans. Un taux d'insertion de 100 % après 6 mois de diplomation

92 % de réussite en 2023-2024 avec **76 %** d'insertion professionnelle et **24 %** de poursuites d'études.

À l'issue de la formation vous pourrez évoluer dans différents secteurs comme les domaines viticoles, les caves coopératives, les cavistes, les négoce, les groupements d'employeurs, la grande distribution, les sociétés de conseil, les cabinets d'audit, les organisations professionnelles agricoles et l'industrie agroalimentaire. Et intégrer de nombreux métiers :

Commerce et vente

- Technico-commercial en vins et spiritueux ;
- Commercial export ;
- Responsable grands comptes négoce.



Marketing et distribution

- Responsable marketing et communication ;
- Coordinateur et gestionnaire de circuits de distribution ;
- Animateur commercial en grande distribution.

Conseil et Gestion

- Conseiller en cave/restauration ;
- Consultant en œnotourisme ;
- Responsable de cave ou caviste.



Création et gestion d'entreprise

- Créateur d'entreprise viticole ou négoce ;
- Reprise d'entreprise de commerce du vin ;
- Gestionnaire d'une exploitation viticole.



TÉMOIGNAGES

"La licence pro a été pour moi un bon moyen de comprendre l'environnement du vin dans son ensemble, avec des connaissances en viticulture, œnologie, marketing et commerce du vin.

L'acquisition de compétences en production nous prépare bien à la vie professionnelle.

Les rencontres avec des personnes venant d'univers différents a eu un réel impact et m'a permis de comprendre de nombreuses notions grâce à la richesse des partages d'expériences.

Cette licence est un bon moyen d'acquérir des connaissances avant de se lancer dans la vie active.

Ilona –Diplômée 2023 Poursuite en Master

« Commerce du vin »



« La licence RCVRD m'a apporté une vision plus complète du monde du vin, une capacité à s'adapter aux différents types d'interactions que je suis amené à rencontrer lors de mes différentes actions commerciales.

La licence m'as permis d'acquérir des connaissances et des capacités à gérer des clients importants que ce soit en termes d'image ou de volume. Après un BTS de production je trouve très pertinent de faire cette licence pour vraiment avoir une expérience plus complète, cela me permet d'être extrêmement polyvalent dans mon activité professionnelle.

Romain diplômé 2024 – Projet de reprise

« Mas de L'Erme »



"J'étais donc sur la promo 2023-2024, avant ça j'avais fait un BTS Viti-Oeno. La licence m'a permis d'approfondir mes connaissances sur la production ainsi que de m'apprendre l'aspect commercialisation, notamment les points de production à mettre en avant dans une situation de vente.

Par exemple dans un salon (il m'arrive de participer à des salons pour le domaine familial), je sais les points à mettre en avant dans la vente et quels mots employer pour quel type de public (pro ou particulier). Ça m'a vraiment permis de construire un discours clair et attractif.



Dans mon métier de Technico-Commerciale en plants de vigne, les cours de négociation m'ont appris à faire face aux situations délicates, notamment quand les clients négocient les prix. Et les cours techniques (geoviti, viti) m'ont permis de solidifier mes connaissances en matière d'appellations, terroirs, mode de conduite des vignes, afin d'accompagner au mieux mes clients dans leurs plantations par le conseil. Enfin, la licence m'a permis de construire un petit réseau professionnel qui me sert au quotidien dans mon métier ».

Solen, diplômée 2024, commerciale chez Velletaz.

"La licence a été un véritable tremplin dans mon parcours académique et professionnel. Elle m'a offert bien plus qu'un simple diplôme : elle a été une véritable passerelle vers le master, me permettant de poursuivre mon apprentissage et d'affiner mon projet professionnel.

Grâce à cette formation, j'ai eu l'opportunité de rencontrer des intervenants passionnés et experts dans leur domaine, qui ont su transmettre leur savoir avec enthousiasme et pédagogie.

Ces échanges enrichissants m'ont permis d'acquérir des compétences solides à la fois dans le domaine du commerce et dans la technique du vin. J'ai développé une compréhension approfondie des stratégies commerciales, de la gestion de la relation client, ainsi que des spécificités du marché viticole.

Par ailleurs, l'aspect technique du vin, allant de la viticulture à l'œnologie, a été un véritable atout pour mieux appréhender les enjeux du secteur et dialoguer avec des professionnels du milieu.

En somme, cette licence a joué un rôle clé dans mon évolution, en me donnant les outils nécessaires pour aborder le master avec confiance et ambition ».

Caroline, diplômée 2023, poursuite en Master Management, Commerce.



"La licence RCVRD m'a permis de découvrir le monde de la gastronomie et de mieux comprendre les défis des producteurs de vin.

On entend souvent dire que le vin est un symbole de partage, de culture et de plaisir, et c'est vrai ! Mais c'est aussi un univers où la créativité joue un rôle clé, que ce soit dans sa production, sa commercialisation ou son service. Travailler dans ce secteur, c'est apprendre à écouter, à comprendre les attentes des autres et à y répondre avec passion. C'est une aventure où l'on grandit, où l'on découvre des savoir-faire et où chaque jour apporte de nouvelles rencontres et expériences, qu'ils soient en France ou bien à l'étranger."

Inès, diplômée 2023, en activité en restauration gastronomique au Danemark.





RECRUTEMENTS ET INSCRIPTIONS

La formation est co-accréditée par l'Institut Agro Montpellier et MOMA chacun ayant des rôles distincts :



Gère le dépôt des candidatures, la 1^{ère} inscription administrative avant l'été, le processus de recrutement, l'organisation de la formation et le suivi pédagogique. Aucun frais d'inscription n'est requis.



Gère l'inscription principale (2^{ème} inscription administrative à effectuer à la rentrée), la délivrance des **certificats de scolarité**, des **cartes étudiantes**, ainsi que la gestion des **notes** et des **diplômes**. Aucun frais d'inscription, mais le règlement de la **CVEC** (103 € pour 2024-2025) est obligatoire.

Vous devrez effectuer des démarches auprès des deux établissements, pour lesquelles vous serez guidés et accompagnés régulièrement par le coordinateur de la formation.

PROCÉDURES DE RECRUTEMENTS

1. **Du 01/12 au 30/04 : Dépôt du dossier de candidature** sur la plateforme E-candidat De **l'Institut Agro Montpellier**. <https://www.supagro.fr/candidature/formulaire/index.php> (Aucun dépôt de candidature n'est possible en dehors de ces dates).
2. **1^{ère} sélection sur dossiers** : mi-mai
3. **Entretiens en présentiel** à l'Institut Agro Montpellier début juin pour les dossiers retenus.

INSCRIPTIONS

Vous avez reçu votre confirmation d'admission définitive !

Vous devez désormais :

- **Rechercher une entreprise**
Vous pouvez contacter le SAFCO – Service de l'alternance et la formation continue de **l'Institut Agro Montpellier**. Contact : Amandine BERGIA – amandine.bergia@supagro.fr - 04 99 61 21 44.
- **Et effectuer votre 1^{ère} inscription administrative auprès de l'Institut Agro Montpellier**. (Le service scolarité vous contactera et vous donnera toutes les informations nécessaires le moment venu).

CONTRAT ALTERNANCE

Vous avez trouvé votre entreprise !

C'est le CFA ENSUP qui organise et coordonne l'alternance.

Il assure le suivi administratif des contrats, accompagne les apprentis et entreprises, et veille à la qualité de la formation en lien avec les établissements partenaires.

- <https://ensuplr.fr/>
- <https://ensuplr.fr/le-cfa-ensuplr-en-video/>
- <https://ensuplr.fr/tickets/>



L'ALTERNANCE

Votre contrat est signé !

Il fonctionne sur un mode alterné, qui combine des périodes de formation à l'établissement et des périodes en entreprise.

Cette organisation permet de développer vos compétences en associant apprentissage théorique et expérience pratique.

Dans ce cadre, chaque acteur a des engagements spécifiques :

- **L'alternant** : doit respecter le rythme de l'alternance, s'impliquer activement dans ses missions et suivre avec assiduité les cours.
- **L'entreprise** : accompagne l'alternant dans son apprentissage, lui confie des missions adaptées à son cursus et assure sa rémunération conformément au contrat signé.
- **L'établissement de formation** : dispense les enseignements nécessaires et veille à la cohérence entre la formation académique et les tâches réalisées en entreprise.
- **Le tuteur école** : accompagne l'alternant tout au long de sa formation. Il veille à la cohérence entre les enseignements et les missions en entreprise, suit sa progression et assure un lien régulier avec l'entreprise. Son rôle est aussi de conseiller et d'aider l'alternant en cas de difficulté.
- **Le maître d'apprentissage** : intègre, forme et accompagne l'alternant en entreprise. Il transmet ses compétences, suit sa progression et assure la cohérence avec la formation académique.
- **L'État** : encadre le dispositif, soutient les entreprises avec des aides et garantit le respect des droits des alternants.

Le rythme de l'alternance est d'environ 3 semaines/3 semaines avec :

- 35h de cours par semaine du lundi au vendredi ;
- 19 semaines de cours d'octobre à juin ;
- 1 semaine de voyage d'études.



L'alternance est alignée sur les moments clés de la commercialisation des vins, notamment lors des salons régionaux, nationaux, internationaux, et des pics de vente en décembre et en été.

Le suivi de l'apprenti s'effectue tout au long de son contrat via le livret numérique sur la plateforme « STUDEA ». Il met en relation l'apprenti(e), le tuteur académique et le maître d'apprentissage. C'est un espace d'échange qui permet de contrôler l'assiduité, partager des documents et compléter les 3 évaluations obligatoires (l'entretien d'installation, la fiche intermédiaire du trinôme et la fiche bilan de formation).



Licence Professionnelle Responsable Commercial Vins et Réseaux de Distribution (RCVRD)

Calendrier prévisionnel de l'alternance 2025 - 2026

septembre 2025 1

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

octobre 2025 2

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

novembre 2025 3

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

décembre 2025 4

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

janvier 2026 5

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

février 2026 6

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

mars 2026 7

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

avril 2026 8

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

mai 2026 9

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

juin 2026 10



L	Ma	Me	J	V	Sa	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					



juillet 2026 11

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

août 2026 12

L	Ma	Me	J	V	Sa	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

 Périodes entreprise
 Fériés

 Périodes école
 Soutenance



ASSIDUITÉ, NOTES et EXAMENS

ASSIDUITÉ

La présence des apprentis en cours, sorties et examens est obligatoire.

Le temps de formation est considéré comme du temps de travail effectif, vous devez donc justifier vos absences, qu'elles interviennent sur une période en entreprise ou en formation.

Un système d'émargement est mis en place en coordination avec le CFA.

Toute absence à une épreuve d'examen, qu'elle relève du contrôle continu ou du contrôle terminal, entraîne automatiquement l'attribution de la note de 0/20, quelle que soit la nature de l'épreuve, et ce, même en présence d'un justificatif.

En cas d'absence justifiée, le jury de délibération pourra, à titre exceptionnel, prendre en considération certaines situations particulières (hospitalisation, décès d'un proche). Il lui reviendra d'évaluer ces circonstances et de décider, le cas échéant, de l'organisation d'une deuxième session d'examen.



Modalités d'évaluations

- **Contrôle continu :**
Évaluations tout au long de l'année basées sur les cours théoriques et les travaux dirigés. Écrits ou oraux selon le choix de l'intervenant.
- **Projet tuteuré :**
Réalisation d'un projet en lien avec une problématique professionnelle, encadré par un tuteur académique, aboutissant à la rédaction d'un rapport et à une soutenance orale.
- **Stage professionnel :**
Immersion en entreprise permettant d'appliquer les compétences acquises, se concluant par la rédaction d'un rapport de stage et une présentation devant un jury.

Diplomation

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble des unités d'enseignements, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage

Le relevé de notes et le diplôme sont délivrés par MOMA au terme de la formation.



LOCALISATION DE LA FORMATION

La très grande majorité des enseignements est réalisée sur le campus de la Gaillarde de **L'institut Agro Montpellier** - 2 Place Pierre Viala – 34060 Montpellier.

En bus, depuis la gare Saint Roch (SNCF) en utilisant le tram 4 sens B direction Garcia Lorca jusqu'à la station Peyrou-Arc de Triomphe puis bus ligne 6 direction Euromédecine, descendre à l'arrêt Pierre Viala.

Le campus de 27 ha se situe à proximité du Jardin royal du Peyrou et du centre historique de la ville. Il dispose de locaux d'enseignement et de recherche modernes, d'un plateau d'accueil complet, comprenant un amphithéâtre de 380 places, des infrastructures de logements étudiants et de restauration, des installations sportives et d'un [vignoble pédagogique et expérimental « Pierre Galet »](#).



Certains enseignements peuvent être réalisés sur le campus de Montpellier Management

An aerial photograph of the Montpellier Management campus. The image shows several modern, multi-story buildings with glass and concrete facades. Two buildings prominently display red logos with white letters: a 'B' on the left and a 'D' on the right. The campus is surrounded by lush green trees and a paved plaza area. In the background, a dense urban landscape of residential and commercial buildings is visible under a clear blue sky.

Avec les lignes 1 et 3



LES ACTEURS DE LA FORMATION

LES INTERVENANTS

ABRARD Philippe (Montpellier Management)
AYON BRUNO (Lycée Agricole Castelnau-Le-Lez)
BADOVIN Marc (MAB Consulting)
BARTHES Richard (B2CE)
BOUSIGE Marc (Montpellier Management)
BUTLER Chris (Anglais)
CHERIET Foued (Institut Agro Montpellier)
DELABRE ÉRIC (ICV)
DELOUVRIER Claire (Élevancia)

GUITTON Philippe (Lectio Studio)
GUIRAUD-BOTIJO Julie (Lycée Georges FRÊCHE)
JALLENQUES Marie (Institut Agro Montpellier)
KIEZER Willy (Bio-communicant/Consultant spécialisé)
PAIRE Caroline (Institut Agro Montpellier)
PARISELLE Camille (EPLEFPA Montpellier)
RELIGIEUX Gautier (EPLEFPA Montpellier)
RUBIS Jean-Philippe (EPLEFPA)

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE et ADMINISTRATIVE



Foued CHERIET : responsable de la formation [Institut Agro Montpellier](https://institut-agro-montpellier.fr)
foued.cheriet@institut-agro.fr – 04 99 61 24 09



Marc BOUSIGE : responsable de la formation [Montpellier Management](https://montpellier-management.fr)
Marc.bousige@umontpellier.fr – 06 12 69 63 06



Annie BALDY : coordinatrice de la formation
Annie.baldy@institut-agro.fr – 04 99 61 20 66

CFA ENSUP LR (Alternance)

<https://ensuplr.fr/> et Foire Aux Questions.


E-mail : cfa-ensuplr-adm@umontpellier.fr

Maéva GISDAL : maeva.gisdal@umontpellier.fr

Tél : 04-34-43-21-58





La licence a été **un véritable tremplin** dans mon parcours **académique et professionnel**. Elle m'a offert bien plus qu'un simple diplôme ; **elle a été une veritable passerelle vers le master**, me permettant de poursuivre mon apprentissage et d'affiner mon projet professionnel. 




Caroline,

Diplômée en 2023

Poursuite d'étude en master en management & commerce



La licence m'a apporté **une vision plus complète du monde du vin**, et **la capacité à m'adapter** aux différentes interactions que je suis amené à rencontrer lors de **diverses actions commerciales**. 

Romain,

Diplômé en 2024

Aujourd'hui en reprise d'activités au domaine familial

Contacts

Responsables pédagogiques

Pour L'Institut Agro Montpellier

Foued Cheriet - foued.cheriet@institut-agro.fr

Pour Montpellier Management

Marc Bousige - marc.bousige@umontpellier.fr

— — — — —
Pour tout renseignement - coordinatrice de la licence

Annie Baldy - annie.baldy@institut-agro.fr



Institut Agro Montpellier



Montpellier Management