

**VENTE, COMMERCE, IMPORT-EXPORT...**

# Les diplômes pour vendre du vin à l'international

Le vin se déguste, mais il doit aussi se vendre ! Les filières pour réussir dans le commerce.

**S**igne du succès grandissant du vin à l'international, les universités et les écoles de commerce françaises proposent désormais des troisièmes cycles consacrés au commerce du vin. Ces formations attirent d'abord des jeunes de tous horizons, souvent titulaires d'un diplôme d'université ou de grande école qui veulent se spécialiser dans cette filière d'avenir. Mais aussi de plus en plus de professionnels aguerris à la recherche d'une reconversion et d'une deuxième carrière qui se mariera avec leur passion pour le vin.

Tous auront à cœur de porter haut les couleurs du vin français sur de nouveaux marchés à l'heure où la concurrence avec les vins du Nouveau Monde s'exacerbe. L'aura internationale de ces formations ne cesse de grandir et l'on voit de nombreux étrangers, notamment Chinois, affluer dans les salles de classe, dans l'espoir de percer les secrets de la réussite du vin français. **F. H.**

## Meng Zhao

Embauchée à la Bordeauxthèque des Galeries Lafayette à Paris

**Cette Chinoise va faire parler d'elle !**



**F**éruce de culture française, cette jeune Chinoise de 25 ans, originaire de Tianjin (dans la région de Pékin), présente d'abord sa candidature à l'ESCC Dijon. Elle n'est pas retenue en raison de son manque d'expérience dans le domaine du vin. Mais elle s'accroche et entre alors à l'INSEEC Paris et effectue son stage de fin d'études à la Bordeauxthèque des Galeries Lafayette, où elle est embauchée après avoir décroché un master 2 en Wine Marketing and Management. Grâce à sa maîtrise parfaite du français, Meng Zhao imagine son avenir proche à Paris ou à Pékin, où une Bordeauxthèque vient d'ouvrir. **F. H.**

## NOTRE SÉLECTION DES DIPLÔMES DU COMMERCE

LE DIPLÔME	OÙ LE PRÉPARER ? <sup>(1)</sup>	DURÉE DES ÉTUDES	TAUX D'ADMIS <sup>(2)</sup>	COÛT DE LA FORMATION	TAUX D'EMPLOI À LA SORTIE <sup>(3)</sup>	SALAIRE BRUT À L'EMBAUCHE <sup>(4)</sup>
Master 2 Management commercial vin et spiritueux	IAE de Bordeaux	1 an	17 %	Frais d'inscription à l'université	75 %	30 000 €
Licence professionnelle Commercialisation à l'international des vins et spiritueux	Université de Reims	12 ou 18 mois (alternance)	20 à 25 %	500 €	80 %	26 000 €
Master spécialisé Connaissance et commerce international vins	AgroSup Dijon	1 an	33 %	8 500 €	70 %	36 000 €
Bachelor Commercialisation des vins et spiritueux	INSEEC	1 à 3 ans	20 %	6 650 €	98 %	38 000 €
Master 2 Commerce des vins	IHEV Montpellier SupAgro	1 an	35 %	Frais d'inscription à l'université	environ 75 %	environ 30 000 €
Licence pro Responsable commercial vins	IHEV Montpellier SupAgro	1 an	20 %	5 316 € (gratuit si pris en charge par l'OPCA)	84 %	environ 28 000 €
Gestionnaire d'unité commerciale vins et spiritueux	IPC Vins & Spiritueux	9 mois	25 %	5 100 €	70 à 80 %	environ 21 000 € et 30 000 €



► DEUX MÉTIERS À LA LOUPE

RESPONSABLE EXPORT

## Les chasseurs de croissance

UN PARCOURS :  
ITHIER BOUCHARD, 40 ans



• IUP d'Anancy (commerce international), Master commerce du vin (Beaune).  
• Directeur commercial du domaine du Tartinet.

Dans une filière viticole qui occupe le deuxième poste à l'exportation de l'Hexagone, les responsables export font figure de fers de lance du nectar national. Alors que le marché français s'étirole, les domaines viticoles, coopératives et négociants s'orientent à l'international pour survivre. Les responsables export sont de vrais chasseurs de croissance. Dans le cadre de l'ouverture d'un nouveau marché, ils assurent la prospection, le développement, le suivi et la fidélisation de la clientèle (importateurs, détaillants, hôtels-restaurants et collectionneurs). Ces infatigables globe-trotters imposent le vin français aux quatre coins de la planète. Le plus souvent issus d'une école de commerce, une spécialisation en vin via un master 1 ou 2 en commerce international du vin ou un diplôme d'œnologie donnera aux futurs responsables export les connaissances techniques nécessaires à leur croisade. **F. H.**



## Yann Chaigne

Responsable pédagogique de l'IPC Vins et Spiritueux à Bordeaux

### « Maîtriser l'anglais et Internet »

Dès 1974, la chambre de Commerce et de l'Industrie de Bordeaux (CCI) a créé sa propre formation commerciale, l'IPC Vins et Spiritueux. Pourquoi ?

La CCI se situe au plus près du bassin d'emplois, elle est constituée de négociants et de courtiers. Si bien qu'elle a défini une formation adaptée aux besoins du marché du vin et des spiritueux. En quarante ans, IPC Vins et Spiritueux a formé près de 1 300 commerciaux.

La formation de gestionnaire d'unité commerciale s'adresse à quel public ?

Il est très large puisque c'est plus l'expérience professionnelle dans le secteur de la vente que le niveau d'étude qui compte. Nous avons des étudiants d'une vingtaine d'années comme des personnes de plus de 40 ans qui cherchent à obtenir une véritable expertise commerciale dans l'univers du vin.

Vous lancez en octobre une nouvelle formation orientée vers le commerce international et Internet. Pourquoi ?

La demande évolue, le commerce du vin passe aujourd'hui par l'export, d'où la nécessité de créer une formation adaptée à un public qui maîtrise au moins l'anglais. Nous accueillons d'ailleurs de nombreux étudiants étrangers que cela peut intéresser. Parallèlement, maîtriser les outils de communication internet devient indispensable dans l'entreprise à l'heure où la communication des produits passe par les réseaux sociaux et le commerce en ligne. En fait, nos formations évoluent en fonction du marché. **J. B.**

COURTIER EN VIN

## Goûter, écouter, évaluer

UN PARCOURS :  
BERTRAND GIRARDIN, 36 ans



• Courtier diplômé à la CCI de Châlons-en-Champagne.  
• Courtier indépendant en vins de Champagne depuis 2010.

C'est l'homme de tous les secrets économiques de la filière, l'observateur avisé des variations des cours des vins et des évolutions économiques. Le courtier arpente le vignoble à la recherche de vins, pour les négociants notamment. Il est l'intermédiaire privilégié entre le producteur et le négoce. Le métier est aujourd'hui particulièrement réglementé. Pour devenir professionnel, il faut passer un examen après un stage dans un bureau de courtage. Le candidat peut sortir d'une école de commerce ou avoir suivi des études de droit ; sa principale qualité est d'avoir une très bonne connaissance du monde du vin et d'être un bon dégustateur. Car le courtier goûte un grand nombre d'échantillons pour le compte des négociants. **J. B.**

### L'AVIS DE LA RVF

Cette filière alimente un réseau actif de diplômés placés au sein de différents châteaux, négociants, institutions partout en France et à l'étranger.

Point fort de ce diplôme : il permet d'effectuer une mission en entreprise de 4 à 6 mois à l'étranger. Une expérience précieuse à condition de choisir la bonne entreprise et le bon pays.

Cette formation en école d'ingénieur se distingue en proposant des voyages d'études une semaine par mois durant la scolarité, dont la moitié à l'étranger.

Cette formation est bien reconnue au plan international et parrainée par des acteurs prestigieux du monde du vin. Une valeur sûre.

Ici, le marketing, la négociation et le management, au plan national comme international, sont la priorité numéro un. Le rayonnement de Montpellier en agronomie est un "plus".

Ce n'est pas courant pour un diplôme commercial, mais cela peut faire la différence : ici, un tiers des cours est consacré aux enseignements techniques sur la production des vins.

Créée depuis 40 ans, cette formation permet aux diplômés de bénéficier d'un réseau prestigieux et international d'anciens élèves. Un diplôme solide.

(1) Adresses et coordonnées p. 98. (2) Pourcentage de candidats retenus par rapport au nombre de postulants.

(3) Pourcentage de CDI obtenus par les diplômés 6 mois après leur sortie d'école. (4) Annuel moyen.



Mastère spécialisé

Connaissance et Commerce  
International des Vins (CCIV)



“ Nous recommandons la formation MS CCIV à AgroSup Dijon comme tremplin pour se professionnaliser dans la commercialisation et le marketing des vins en général, et de Bourgogne en particulier. ”

Régis CIMMATI Export Manager  
Maison PION - 21190 Meursault  
Distributeur historique de vins prestigieux de Bourgogne



Développez vos ambitions !  
**devenez cadre**  
dans la filière vitivinicole

[www.ms-cciv.fr](http://www.ms-cciv.fr)

Tél : +33.(0)3.80.77.26.89

