

## Une double compétence dans le secteur des vins et spiritueux

### Une filière en mutation

Conquête de nouveaux marchés, fidélisation des consommateurs existants et recherche de nouveaux consommateurs, développement de ventes plus qualitatives en France comme à l'étranger... la filière vitivinicole traverse aujourd'hui une période de mutations, nécessitant de la part de ses cadres des qualités d'adaptation, de créativité et de flexibilité.

### De nouvelles compétences

Le secteur des vins et spiritueux recherche des compétences en marketing opérationnel et en commercialisation, en France et à l'export, pour faire face à ces nouveaux défis.

Mais le vin est un produit à forte connotation culturelle, et on ne vend pas un vin comme on vend un bien de consommation courante : on n'en parle pas non plus de la même façon.

Dans cet esprit, la maîtrise d'outils de marketing très opérationnels doit s'intégrer dans une connaissance plus globale, à la fois culturelle et stratégique, de l'entreprise et du secteur de vins et spiritueux.

Parallèlement aux fondamentaux du management appliqués au secteur, et à l'analyse de l'environnement vitivinicole, il est fondamental de bien connaître le "produit" et son processus de fabrication: l'apprentissage de la viticulture (connaissances des terroirs et des cépages, travaux de la vigne), de l'œnologie (vinifications en blancs, rouges, rosés, ou effervescents) et de la dégustation de vins et spiritueux des principales régions de production françaises fait aussi partie intégrante de la formation de ce Mastère Spécialisé. Le contexte économique, mondial et local, de ce secteur, ses mutations en cours, occupent également une place conséquente dans le programme d'enseignement.

### Des expertises reconnues

Suivre le Mastère Spécialisé en Management des Vins et Spiritueux permet d'acquérir cette double compétence, managériale et produit.

- L'enseignement des modules de management s'appuie sur l'expérience internationale de plusieurs années dans le domaine du vin du Wine MBA, programme post graduate de Bordeaux École de Management.
- L'enseignement des cours concernant la connaissance du produit est confié à la Faculté d'œnologie de Bordeaux, dont la réputation n'est plus à faire au plan mondial.

### De nombreux débouchés

Les postes proposés sont d'un large éventail dans la fonction commerciale et/ou Marketing : responsable des ventes, responsable commercial, chef de secteur GMS, commercial export, responsable de secteur, responsable de zone export, directeur export, chef de produits, responsable marketing, ...

Compte tenu des autres domaines d'intervention du programme, la formation prépare également au fonctions de directeurs de petites unités de production, de responsables communication, ou bien encore de responsables événementiel et relations presse...

Les recrutements s'effectuent au sein de structures de négoce, de production, ou encore associations, syndicats, caves coopératives.



# Management des vins et spiritueux

## Présentation

Le Mastère Spécialisé en Management des Vins et Spiritueux démarre en septembre.

La pédagogie est basée sur une approche sectorielle à la fois théorique et très pratique, autour d'études de cas, de visites d'entreprises, de présentations par des professionnels, de jeux de rôle, de jeux de simulation et de négociation commerciale...

Les cours relatifs à la connaissance du produit et de son processus de fabrication sont assurés par la Faculté d'œnologie de Bordeaux.

L'équipe enseignante est composée de professeurs permanents et d'universitaires français et étrangers ayant développé de fortes compétences en matière d'enseignement et de recherche dans le secteur du vin, ainsi que de professionnels soucieux de faire partager leur expertise.

Pendant la période d'enseignement, un professeur accompagne les étudiants dans leur projet professionnel, en fonction de leur profil de compétences déterminé en début d'année. Ce projet professionnel voit sa première application dans la recherche d'une mission obligatoire en entreprise à effectuer à l'issue des cours.

D'autre part, un projet transversal constitue le fil conducteur des enseignements et sa validation à la fin de la période de cours permet de concrétiser l'acquisition de l'ensemble des connaissances, nécessaire pour une mise en pratique efficace en entreprise.

La mission en entreprise, de 6 à 8 mois, donne lieu à la rédaction et à la soutenance publique d'un Mémoire.

Bordeaux École de Management délivre un diplôme de Mastère Spécialisé en Management des Vins et Spiritueux.

## Programme

**ENSEIGNEMENTS de septembre à mars 45 Crédits ECTS**

### Fondamentaux du management

#### Marketing - ventes ..... 12

- Découvrir la démarche commerciale
- Vendre des produits viticoles et spiritueux
- Comprendre et agir sur le marché
- Maîtriser les éléments du mix marketing

#### Management et comportement organisationnel ..... 5

- Leaders et managers
- Décision au cœur de l'action
- Changer : pourquoi, comment ?
- Travail en équipe : pourquoi, comment ?
- Appréhender la diversité : pourquoi, comment ?

#### Management Stratégique ..... 4

- Analyse, choix stratégique et mise en œuvre
- Entrepreneurat
- International business
- Business plan

#### Analyse financière ..... 3

- Introduction à l'analyse financière
- Documents comptables et leur lecture
- Analyse de financement
- Analyse de rentabilité

#### Achats et logistique ..... 2

- Principes de Supply Chain Management et application au secteur du vin
- Achats dans un environnement de supply chain
- Externalisation des transports et de la logistique
- Distribution physique des vins

### Environnement vitivinicole

#### Economie des vins et spiritueux ..... 5

- Etat des lieux de l'économie mondiale
- Ancien Monde et Nouveau Monde
- Filière vins et spiritueux française et son évolution
- Entreprise vitivinicole
- Enjeux de la dénomination d'origine
- Question d'évaluation de la qualité
- Qualité et prix
- Influence des experts sur le marché des grands vins
- Marché des grands vins de Bordeaux

#### Droit vitivinicole ..... 3

- Classification du vin
- Règlementation du vin
- Fraudes
- Présentation du vin - Marques - Protection
- Vente du vin
- Modalités d'exploitation
- Transmission de l'entreprise vitivinicole

### Connaissance du produit et de son processus de fabrication ..... 5

- Viticulture
- Œnologie
- Dégustations appliquées

#### Anglais commercial ..... 3

#### Projet transversal ..... 3

**MISSION EN ENTREPRISE de 6 à 8 mois à partir d'avril**

**30 Crédits ECTS**

Bordeaux École de Management

MASTÈRE SPÉCIALISÉ EN MANAGEMENT DES VINS ET SPIRITUEUX

Domaine de Raba  
680, Cours de la Libération  
33405 TALENCE CEDEX - FRANCE  
TEL. 33 (0)5 56 84 22 29 - FAX 33 (0)5 56 84 55 00  
E-mail : mvs@bordeaux-bs.edu - http://www.mvs.bordeaux-bs.edu



## ADMISSIONS

Pour postuler, vous devez être titulaire d'un diplôme Bac+5 (grandes écoles d'ingénieur ou de management, 3<sup>ème</sup> cycle universitaire M2), d'un Diplôme National d'œnologie (DNO), ou d'un diplôme Bac+4 ou M1 avec expérience professionnelle.

Les admissions se font sur dossier, entretien de sélection et oral d'Anglais.