

Commerce option commercialisation des vins

RNCP3613 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1101, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université François Rabelais - Tours

<http://www.univ-tours.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels optimisent la vente et la promotion des vins en France et à l'étranger. Ils jouent un rôle dans les politiques de communication du vin : ils développent et valorisent une région pour laquelle le vin ou les spiritueux représentent un attrait touristique (animation, route des vins...). Ils organisent des salons internationaux et des foires vinicoles.

Leurs connaissances des contraintes juridiques et logistiques du produit, des réglementations propres à la filière leur permettent d'effectuer toutes les démarches administratives.

Les vins bénéficient d'une organisation très complète en même temps que d'une protection et d'un contrôle rigoureux. La réglementation européenne ou « organisation commune du marché vitivinicole » regroupe les vins en deux grandes classes : les vins de table ; les Vins de Qualité Produits dans des Régions Déterminées (VQPRD).

Après avoir déclaré leur récolte à la Direction des Douanes, les professionnels, dans un souci de traçabilité, sont obligés de tenir une compatibilité et de fournir des documents d'accompagnement lors de chaque déplacement du produit.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les débouchés se situent dans la grande distribution, les coopératives, les groupes agroalimentaires, les caves de particuliers ou le négoce. Les professionnels peuvent travailler dans des services commerciaux ou le marketing, la communication, l'achat-vente, le stockage ou l'import-export

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants : - Responsable achat ou vente en vins

- Commercial dans la filière agroalimentaire
- Gérant de vins et spiritueux
- Responsable en communication du vin

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-tours.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3613/>