

Master 2 Droit, gestion et commerce des spiritueux

- couplage avec le Master 2 Commerce international des spiritueux

Centre universitaire de la Charente
Site de Segonzac
37, rue Gaston Briand
BP 30037 - 16130 SEGONZAC



La formation

Délivré par l'université de Poitiers, le **Master 2 Droit, gestion et commerce des spiritueux**

propose une formation spécialisée en lien avec la filière des boissons spiritueuses. Par son contenu pluridisciplinaire, le diplôme appréhende l'ensemble des techniques managériales propre à la filière des spiritueux conjuguant les aspects juridiques, de commerce international, de gestion et de marketing. Il prépare aux fonctions de cadre polyvalent, apte à s'adapter aux évolutions des diverses activités de l'entreprise.

Admission

Conçu comme l'un des parcours du Master 1 Droit des affaires, la formation accueille en majorité des étudiants titulaires d'un diplôme de bac + 4 en Droit, AES, Management, Marketing ou Commerce.

Des passerelles sont prévues pour tout autre diplôme équivalent.

Un accompagnement spécifique est proposé aux candidats en reprise d'études (dispositif de VAPP et autre).

Alternance et formation continue modulaire

Le parcours est ouvert à l'alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation). Le calendrier annuel de l'alternance est disponible sur demande.

La formation continue modulaire est proposée aux professionnels du secteur qui souhaitent suivre des enseignements en particulier prévus par le programme de formation.

Couplage

Proposé en couplage, le **Master 2 Droit, gestion et commerce des spiritueux** est associé au **Master 2 Commerce international des spiritueux**. Par l'ajout d'enseignements et le rallongement du temps de stage les étudiants peuvent se voir délivrer un second diplôme au cours de leur année de formation.

Compétences visées

- Être capable d'analyser l'environnement interne et externe de l'entreprise
- Savoir maîtriser les contraintes réglementaires pesant sur le secteur
- Savoir maîtriser les règles fondamentales de la propriété intellectuelle
- Être apte à négocier et gérer des contrats internationaux
- Savoir gérer les opérations d'importation et d'exportation des produits
- Être apte à participer aux réflexions stratégiques de l'entreprise
- Savoir construire un plan marketing et commercial sur les marchés nationaux et internationaux

Métiers

- Juriste spécialisé
- Responsable de zone export
- Chef de produit
- Responsable marketing
- Opérateur spécialisé en commerce international
- Responsable commercial
- Responsable de relations publiques
- Responsable de communication produits
- Responsable de production (maître de chai adjoint)

Entreprises visées

- Entreprise de production : distillerie, domaine viticole, cave coopérative
- Entreprise de distribution : caviste, courtier en vins et spiritueux, grande distribution
- Entreprise périphérique : bouchage, tonnellerie, verrerie, etc.
- Entreprise de conseil : conseil en marketing, conseil juridique en centre de gestion consultant, cabinet d'avocat spécialisé
- Organisme de service disposant d'une spécialité filière : banque, assurance, etc.
- Syndicat professionnel, organisme interprofessionnel, administration, chambre consulaire

Exemples de missions professionnelles

- Dépôt de marque, défense d'une appellation
- Gestion logistique internationale
- Définition d'une stratégie marketing
- Mise en place d'une action à caractère évènementiel
- Étude de marchés étrangers et prospection à l'export

Contenu de la formation

Semestre 3	Semestre 4
Unité 1. Connaître les produits et les acteurs Environnement sectoriel Déontologie, économie de filière Analyse sensorielle Ateliers de dégustation, visites pédagogiques Hors programme (facultatif) : voyage d'études (<i>Spirits Tour</i>)	Unité 1. Manager une entreprise de la filière Gestion financière Techniques d'exportation et marchés Commerce international, Approche des marchés export, Management interculturel Marketing Marketing fondamental, marketing digital, marketing appliqué
Unité 2. Connaître les règles de la filière Droit de la production Droit rural, droit de l'environnement, droit des interprofessions Droit de la distribution Droit des propriétés incorporelles, droit de la santé Droit international et européen Droit des investissements internationaux, règlement 110/2008, Droit de la PAC, Droit européen de la concurrence Technique contractuelle Droit contractuel, Droit anglais des contrats Droit fiscal et douanier Répression des fraudes	Unité 2. Concrétiser son projet professionnel Atelier de recherche d'entreprise d'accueil Expérience professionnelle : stage de 3 mois <i>Nb : le stage doit être de 5 mois en cas de couplage avec le M2 Commerce international des spiritueux</i> Rapport de stage thématisé + soutenance devant jury
Unité 3. Maîtriser une langue étrangère Anglais appliqué à la filière Dont conférences et visites pédagogiques Hors programme (facultatif) : certification TOEIC	



Lieu de formation

Implantée sur le site de l'Université des spiritueux en plein cœur du 1^{er} cru professionnel de l'eau-de-vie de Cognac, la formation jouit d'un environnement dédié à la filière. Elle est notamment associée aux activités du cluster **Spirits Valley** et du **Centre international des spiritueux**.

Contacts

RESPONSABLES DE FORMATION :

Gabrielle ROCHDI

05 49 36 63 19

gabrielle.rochdi@univ-poitiers.fr

Philippe LAGRANGE

philippe.lagrange@univ-poitiers.fr

ASSISTANTE ADMINISTRATIVE :

Sandrine VILLARD

05 45 83 35 35

sandrine.villard@univ-poitiers.fr