



Des nouveautés, comme s'il en pleuvait

PORTEUSE, LA FILIÈRE VIN EMBAUCHE, EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL. POUR COLLER AU PLUS PRÈS AUX BESOINS DE CETTE BRANCHE, LES FORMATIONS FRANÇAISES S'ADAPTENT ET INNOVENT. ZOOM SUR QUELQUES NOUVEAUX CURSUS DU MONDE DU VIN

par Laura Bernaulte, photographies DR, ci-dessus la promotion ISV (34)

INSTITUT SUPÉRIEUR DU VIN (ISV), À MONTPELLIER

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING DU VIN EN TROIS ANS

Aux côtés de son bachelor commerce et marketing du vin en un an (accessible au niveau bac + 2 et diplômant au niveau bac + 3), l'ISV proposera dès la rentrée 2018 un nouveau format de ce même bachelor, accessible bac en poche et d'une durée de trois ans. Les bases qui ont fait le succès de l'ISV sont reconduites. Si, sur le fond, les matières sont assez similaires au bachelor en un an, sur la forme, « *la pédagogie sera différente, car dans ce cursus en trois ans, on dispose de beaucoup plus de temps que sur des formations très intensives en un an* », expose Véronique Soulié, la directrice de l'ISV. En prévision donc : « *Plus de suivi et de relation individualisée, un apprentissage plus progressif pour s'imprégner des éléments techniques et de la connaissance du vin, plus de réflexion, de recherche et d'analyse grâce à un travail par projets en petits groupes, et plus d'exercices et de cas pratiques.* » Et toujours, pour découvrir le monde viticole, des voyages d'études et visites de domaines.

Au fil des trois ans, les étudiants retrouveront, dispensés par des professionnels en activité exclusivement : des cours généraux (commerce, négoce, réseau, e-commerce, marketing, communication, gestion viticole, négociation...), des cours spécialisés (histoire du vin, viticulture-œnologie, géographie viticole, économie du vin, organisation de la filière...), des ateliers techniques (initiation à la dégustation, obtention du WSET 1 incluse, viticulture-œnologie, de l'anglais de conversation, de l'anglais professionnel et de l'anglais du vin). Les étudiants bénéficieront aussi d'ateliers avec un coach sur les recherches de stage, le développement personnel et la gestion du stress, l'expression orale. Ils seront également accompagnés dans la construction de leur projet professionnel. À noter : la deuxième année débutera par un « Spirit trip », deux mois de cours à Londres pour permettre aux étudiants de perfectionner leur anglais et de suivre un module spécialisé dans la connaissance des spiritueux.

Informations pratiques

Accessibilité : Niveau bac. Sur dossier et entretien de motivation, afin de vérifier les aptitudes commerciales.

Rentrée : 1^{er} octobre.

Durée : 3 ans.

Effectif : 16 à 18 étudiants max/classe.

Stages : Chaque année, des stages sont intégrés au cursus. Année 1 : cours d'octobre à mars, puis stage d'une durée de 2 à 4 mois facultatif. Année 2 : 2 mois à Londres, cours de janvier à avril, puis stage d'une durée de 3 à 5 mois. Année 3 : même organisation que le bachelor en un an (mais dans des promotions séparées), cours de septembre à décembre, puis stage 5 mois.

Débouchés : Métiers de la vente, fonctions commerciales au sein de domaines viticoles, dans les maisons de négoce, les cavistes, la grande distribution, les caves coopératives viticoles...

Prix : 5 900 €/an en trois ans (6 400 € en un an).

