



LICENCE PRO



Lieu de la formation
SAUMUR

Chiffres clés
30 étudiants sélectionnés par an

Contact
Campus SAUMUR
14bis rue Montcel
49400 SAUMUR
pole.saumur@listes.univ-angers.fr
Tél. 02 44 68 81 90

Responsable de la formation
Sylvine CHEVALIER-PICKEL
sylvine.chevalier@univ-angers.fr

Adresse web
www.univ-angers.fr/esthua



Mention Commercialisation de Produits et Services (Bac+3)

PARCOURS COMMERCIALISATION DES PRODUITS ÉQUINS

— Présentation

Une formation qui répond aux besoins du milieu professionnel : Cette Licence Professionnelle s'inscrit dans un contexte de développement du secteur des loisirs et du sport en France et à l'étranger, secteur dans lequel la filière équine occupe une place de choix, notamment en raison de sa diversité : équitation de loisir, équitation sportive de compétition, pony-games, tourisme équestre, courses, spectacle équestre, mais aussi élevage. Cette profusion a donné jour à des **secteurs spécialisés** :

- **dans les biens de consommation** : équipement du cheval et du cavalier, produits de soin, agro-alimentaires, matériel de transport, infrastructures, matériel agricole spécifique ;
- **dans les services** : presse spécialisée, édition, organisation d'événements sportifs et de salons, assurances, syndicats d'éleveurs, communication et publicité, maréchalerie, élevage.

Des enseignements appliqués dispensés par des universitaires et des professionnels de la filière : En complément des cours universitaires appliqués au secteur professionnel, les étudiants bénéficient de conférences professionnelles assurées par les représentants des grandes entreprises du secteur du commerce et de l'événementiel (Sellerie Butet, Cheval Shop, Albert Joël, Le Comité Équestre de Saumur, La Boulerie Jump, Équidia, L'Éperon, Cheval Pratique, Syndicat des Éleveurs du Lot et Garonne, Antares, Pony Matériel, CWD, Devoucoux, Organisateur de la Coupe des Nations de La Baule, etc...) Près d'un tiers des professionnels venant présenter leur entreprise aux étudiants, notamment en vue de proposer des stages, sont des anciens étudiants de la licence. Grâce à un partenariat avec l'IFCE (ENE/Haras Nationaux) un séminaire est organisé à l'IFCE dans le cadre des conférences professionnelles. La professionnalisation de la formation passe aussi par la réalisation d'un projet tuteuré permettant l'application de l'ensemble des enseignements. Ce projet consiste en la conception et la commercialisation fictive d'un produit équin.

— Objectifs

À l'issue de la formation les étudiants ont acquis les domaines de compétences attendues par les professionnels du secteur, liés à la commercialisation, à la promotion et au développement de ces biens et services équins. Les étudiants doivent ainsi avoir acquis :

- **Des compétences opérationnelles rapidement applicables en entreprise.** La formation permet de former des professionnels capables de mettre en œuvre des stratégies commerciales (études de marché, prospection de marchés, commercialisation de produits) ; faisant preuve d'expertise dans la connaissance de l'organisation, des acteurs, du fonctionnement, des produits et services du secteur équin et sachant communiquer et négocier en français et anglais.
- **Une connaissance globale de la filière équine**, grâce à des intervenants représentatifs des différentes institutions françaises (Fédération Française d'Équitation ; Institut Français du Cheval et de l'Équitation ; Conseil des Équidés ; Comité Équestre...).
- **Une connaissance précise du secteur du commerce équin** grâce aux nombreuses conférences professionnelles du secteur du commerce équin (sellerie, bottier, équipementiers, alimentation, produits de soin, événementiel, médias spécialisés...).

— Aide à la réussite

La Licence Professionnelle Commercialisation des Produits Équins a été conçue en fonction des attentes des entreprises du secteur du commerce équin, en matière de cadres intermédiaires et supérieurs aptes à s'intégrer rapidement dans les fonctions de production et de vente. Dans ce cadre, nous associons des compétences en matière de savoirs (pluridisciplinarité : connaissance de la filière et des institutions, anglais et anglais de spécialité, marketing, gestion, droit, négociation, gestion de la qualité, informatique, PAO, site internet...) ; savoir-être (communication, projet professionnalisé et personnalisé,) ; savoir-faire (maîtrise des techniques générales et spécifiques au secteur). L'équipe pédagogique est nécessairement pluridisciplinaire. Elle est composée d'enseignants universitaires statutaires et de professionnels représentants la filière équine. Les étudiants sont aussi accompagnés par un suivi personnalisé, notamment dans le cadre du projet personnel et professionnel et du projet tuteuré.

— Poursuite d'étude | Insertion professionnelle

Selon les résultats de l'enquête de 2014, concernant la promotion 2013, on observe 6 mois après diplomation que 57,9% sont en emploi (dont 72,7% en CDI), 10,5% cherchent un emploi, 5,3% sont en volontariat international, 26,3% sont en poursuite d'étude. Par ailleurs : 56,3% ont des métiers liés au marketing et au commerce, 18,8% ont des métiers liés à l'administration et la gestion, 12% sont liés à la qualité, 6,3% sont liés aux RH, 6,3% sont liés à la communication/création.

Les diplômés sont très majoritairement en PME de moins de 80 salariés (70%) ce qui est représentatif de la structuration de la filière.

Exemple d'entreprises : Sellerie Cheval Shop, Equip'Horse, sellerie CWD, Antarès, Haras de Hus, Western Cheval, Derby de la Baule, Cheval Privilège, FFE, IFCE, UNIC, France Galop, Sellerie Belloir, Sellerie Voltaire Design, Jour de Galop, Sellerie Hermes, Syndicat de races (Anglo-Arabe en Lot et Garonne), GPA sport, Dynavenas, Cheval Aquitaine...

Exemple de postes : Commercial itinérant, responsable magasin, chef de produits, responsable commercial secteur, prospecteur, chargés de communication, responsable site internet de vente, responsable site internet de communication, directeur évènementiel, responsables import-export, responsable éditorial presse spécialisée, directeur marketing, directeur commercial, responsable camion-sellerie. Les stages et emplois sont majoritairement en France, peuvent être aussi à l'étranger (UK, Belgique, USA...). Les stages et emplois sont majoritairement en France, peuvent être aussi à l'étranger (UK, Belgique, USA...)

— Public visé

BTS et IUT commerce (MUC, NRC, Commerce international), BTS agricoles, Licence Tourisme et Loisirs sportifs option équitation, Licence LEA.

— Programme

UE1 Compétences transversales (langues, communication)

Anglais - Communication professionnelle

UE2 Compétences en sciences de gestion

Fondements de la comptabilité - Gestion commerciale - Marketing - Gestion de la qualité - Merchandising produits sellerie

UE3 Compétences en sciences et/ou en SHS

Droit des activités commerciales et des associations - Droit des sociétés - Droit du travail - Connaissance des institutions du monde équin - Cultures équestres et enjeux contemporains - Histoire de l'équitation

UE4 Compétences professionnelles ou prépro

Gestion du projet professionnel - Négociation commerciale - Community Management - Anglais commercial de spécialité - Informatique de communication PAO - Informatique de communication site internet - Phoning - Commercialisation et valorisation du cheval de sport en France - Organisation d'événements - Organisation commerciale de la filière agroalimentaire - Conférence : sellerie haut de gamme et import/export - Conférence : création de produits - Conférence : implantation d'infrastructure de compétition - Conférence : tourisme équestre et édition - Conférence : le monde vu de ma selle, Visite bottier haut de gamme / patrimoine vivant - Conférences IFCE / Cadre Noir (produit visite, évènementiel) - Rencontres avec les professionnels du secteur

UE5 Projet

UE6 Stage

— Stage

La Licence Professionnelle Commercialisation des Produits Équins est organisée en 2 périodes, à savoir : une première de cours et une seconde de stage de longue durée (à partir de mars, de 4 mois minimum).

La première période est toutefois ponctuée de stages de courte durée :

- un stage obligatoire - Salon du Cheval, 1^{ère} semaine de décembre où se réunissent tous les professionnels du secteur ;
- et plusieurs stages facultatifs pendant les temps vacants des étudiants (Salon Équita'Lyon pendant les vacances de la Toussaint ; Salon du Cheval d'Angers mi-novembre dont la licence est partenaire et Grande Semaine de l'Élevage, 3^e week-end de septembre).

Ces stages permettent une immersion constante avec le milieu professionnel qui favorise une intégration rapide dans l'entreprise à l'issue de la formation.

— À noter

La présence des professionnels extérieurs est très forte dans la formation grâce :

- à des cours donnés par des professionnels reconnus du secteur ;
- aux conférences hebdomadaires des jeudis (Cheval Shop, l'Éperon, Equip'horse, FFE, IFCE, Le Derby de la Baule, Pony Matériel, CWD, Voltaire Design...) ;
- aux visites d'entreprises (sellerie Butet-Saumur, Boulerie Jump-Le Mans, Bottier Albert Joël-Saumur) ;
- aux stages.

La présence des professionnels est indispensable pour assurer l'adéquation entre la formation et les besoins du marché. L'ensemble des interventions des professionnels représentent le 1/3 du volume horaire de la Licence.

Recrutement : dossier + entretien.