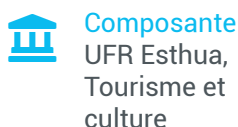


Parcours Commercialisation des produits équins



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'évènementiel (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 oeuvre 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, évènementiel, médias spécialisés...).

Organisation

Admission

Conditions d'accès

[📄 DOSSIER + ENTRETIEN](#)

Public cible

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

Capacité d'accueil

30

Et après

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...)

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Sylvine Pickel

✉ sylvine.chevalier@univ-angers.fr

Contact administratif

UFR ESTHUA - Campus SAUMUR

📞 02 44 68 81 90 - 14bis rue Montcel - 49400 SAUMUR

✉ pole.saumur@listes.univ-angers.fr

Lieu(x)

📍 Saumur