



LICENCE PROFESSIONNELLE

Commerce Agroalimentaire et Agrodistribution

EN APPRENTISSAGE

Contacts

IUT DE BAYONNE

Secrétariat du département
Techniques de commercialisation

21 place Paul Bert
64100 Bayonne

Tél : 05 59 57 43 81

sec-tc@iutbayonne.univ-pau.fr

<http://www.iutbayonne.univ-pau.fr>

LYCÉE JEAN ERRECART

64120 SAINT PALAIS

Tél : 05 59 65 70 77

contact@lycee-errecart.fr

<http://www.lycee-errecart.fr>

Public concerné

Les candidats doivent être titulaires d'un diplôme niveau Bac +2 :

- DUT TC, DUT GEA, BTS MUC, BTS NRC, L2 Eco Gestion, BTSa technico-commercial, Assistant manager...
- BTSa Sciences et technologies des Aliments, Génie des équipements agricoles, ACSE, Production Animale, Production Végétale...
- DUT Génie Biologie, L2 Biologie, L2 SVT

Les salariés non titulaires d'un Bac+2, mais ayant une expérience professionnelle significative dans le secteur du commerce ou issus du monde agricole, peuvent demander une validation des acquis professionnels (VAP).

Admission

- Inscription via le site de l'IUT de Bayonne
- Sélection des dossiers
- Entretien oral
- Signature d'un contrat d'apprentissage après validation de la mission par le responsable de formation



Conception : Direction de la communication - Impression : Centre de reprographie - UPPA - Septembre 2016



www.iutbayonne.univ-pau.fr



Objectif

La licence professionnelle «**Commerce Agroalimentaire et Agrodistribution**» a pour objectif de répondre aux besoins de recrutement dans les fonctions commerciales des entreprises travaillant dans les secteurs de l'agrodistribution et de l'agroalimentaire.



Métiers

Les diplômés peuvent prétendre à des emplois de :

- Technico-commercial spécialisé dans le domaine de l'agrodistribution ou de l'agroalimentaire
- Attaché commercial export
- Chef de rayon en libre-service agricole ou dans la distribution alimentaire

Formation en alternance

Les étudiants effectuent leur formation en alternance sur un rythme défini avant le début de l'année universitaire.

Les organisations pouvant accueillir un alternant et lui proposer une mission commerciale adaptée sont :

- les entreprises du secteur de l'agrodistribution
- les entreprises du secteur de l'agroalimentaire
- les organisations économiques dont l'objet est tourné vers l'agrodistribution ou l'agroalimentaire.

Soutien du monde professionnel

La formation est soutenue par :

- **des entreprises de l'agroalimentaire** : Agour, Antton, Arnabar, Azkorria, Conserverie Gratien, Conserverie Fandango, Coopérative Laitière du Pays Basque, Labeyrie Fine Foods, La Cave d'Irouleguy, La Ferme Elizaldia, Les Fermiers Landais, Pascal Massonde, Orobat, Pierre Oteiza ;
- **des entreprises de l'agrodistribution** : Evialis, Maisadour, Lur Berri, Saga Bouet, Sud-Ouest Aliment ;
- **des structures d'appui aux entreprises du secteur** : Indar Développement, Uztartu.

Programme de la formation

La licence professionnelle associe formation théorique et formation pratique en partenariat avec les entreprises de l'agrodistribution et de l'agroalimentaire. Les professionnels assurent une part active de l'enseignement.

Les enseignements sont co-organisés par l'IUT de Bayonne et du Pays Basque (Bayonne) et l'Institut Jean Errecart (Saint-Palais). Les cours sont organisés en unités d'enseignements (UE) réparties sur deux semestres (30 ECTS par semestre validé).

UE1 Mise à niveau (60h)

- Initiation au marketing
- Initiation à la communication commerciale
- Droit commercial
- Environnement économique et juridique en IAAA
- Marché de l'agrodistribution
- Marché de l'agroalimentaire

UE2 Techniques commerciales (130h)

- Négociation commerciale
- Merchandising appliqué
- Qualité, hygiène, sécurité et environnement
- Relations fournisseurs / distributeurs
- Circuits de distribution.

Certiphyto

UE3 Outils de l'action commerciale (90h)

- Anglais commercial ou Espagnol commercial
- Expression écrite et orale
- Numérique
- E-commerce

Certificat Voltaire

UE4 Techniques commerciales approfondies (170h)

- Négociation et Relation commerciale
- Techniques quantitatives et gestion financière et budgétaire
- Gestion de la relation client
- Management des équipes et développement personnel
- Ethique et développement durable
- Anglais commercial ou Espagnol commercial

UE5 Projet tutoré

- Méthodologie Projet
- Projet de développement commercial

UE6 Entreprise

- Méthodologie
- Mission commerciale en alternance sur 12 mois
- Visites d'entreprises