

NOS EXPERTISES



MANAGEMENT DES VINS ET SPIRITUEUX



We believe
in youTH

ZOOM SUR ...



MANAGEMENT DES VINS ET SPIRITUEUX

MASTER OF SCIENCE (MSc)

▀ MSc Wine Management 

MASTÈRE CIVS - INITIAL

▀ Commerce International des Vins et
Spiritueux

SEMESTRES À L'INTERNATIONAL

BURGUNDY
SCHOOL
OF **WINE & SPIRITS**
BUSINESS



Didier JACQUET

Professeur associé, département Wine & Spirits
Directeur du MSc Wine Management
didier.jacquet@bsb-education.com



Frédéric MERCIER

Professeur associé, département Wine & Spirits.
Directeur du MS CIVS
frederic.mercier@bsb-education.com



Steve CHARTERS

PhD in Marketing,
Edith Cowan University, Perth, Australia
Master of Wine, Masters of Wine Institute
steve.charters@bsb-education.com



Lara AGNOLI

PhD in Economics,
Firenze University, Italy
lara.agnoli@bsb-education.com



Jean Christian TISSERAND

PhD, Doctorat en Sciences
économiques,
Université de Besançon, France
jean-christian.tisserand@bsb-education.com

CARRIÈRES



Alicia - BSB'17
**Responsable
 E-business BtoB France**



Marjorie - BSB'15
**International Brand
 Education Manager / Brand
 Ambassador**



Xiwei - BSB'14
**Supply Chain
 Supervisor**

MoëtHennessy

Maxime - BSB'13
**Revenue Growth &
 Commercial Planning
 Manager**



Florian - BSB'10
Responsible Marketing

MoëtHennessy

Angèle - CIVS' 2016
**Hennessy Harrods
 Boutique Manager**



Parmi les programmes existants sur le marché français, seul le MSc Wine Management répondait vraiment à mes attentes : une formation totalement en anglais pour acquérir le vocabulaire technique et business, un impératif dans un milieu dont l'essentiel des transactions se fait au niveau international ; une diversité culturelle et professionnelle dans notre promo, un vrai point fort car il existe une composante culturelle indéniable dans la dégustation d'un vin, ce qui engendre des échanges riches et très formateurs pour comprendre les spécificités des différents marchés.

L'approche viticole profondément tournée vers le terroir de la Bourgogne me plaît. C'est une région qui me fascine : elle produit des vins parmi les meilleurs au monde, à partir de deux cépages seulement, le Pinot et le Chardonnay. Le tout dans un espace géographique assez réduit, et pourtant il en ressort une mosaïque de vins incroyable. Je suis touché par l'humilité de ces vigneron qui ont une vraie sensibilité.



Nicolas LAINÉ, BSB'12
 Diplômé du MSc Wine Management
**Export Manager & Responsable
 Oenotourisme et Événements
 au Château de Meursault**

MSc

WINE MANAGEMENT

OBJECTIFS

The Master of Science in Wine Management is a postgraduate programme fully taught in English that provides an excellent and unique opportunity to recent Bachelor programme graduates with an interest in a wine management career but with no specific prior experience.

This holistic programme allows students to not only obtain a global vision in the wine industry, but also gain management and financial skills in spirits and beer industries, having an in-depth theoretical and practical knowledge of the international business environment, as well as advanced international management practice. The degree aims to produce corporate specialists, allowing graduates to apply with confidence for all managerial openings in wine, spirits and beer industries.

PROGRAMME

SEMESTER 1

Wine & Spirits Fundamentals Modules

- Grapes & Wines of the World
- Spirits & Liqueurs of the World
- Viticulture & Oenology
- Wine and Spirits Tastings & Field Trips

Wine & Spirits Management Modules

- Economic Environment of the Wine Industry
- Finance in the Wine & Spirits Industry
- Sales & Distribution in the Wine & Spirits Industry
- Marketing in the Wine, Beer & Spirits Industry
- Wine & Spirits Tourism
- Legal Rules in the Wine & Spirits Industry

Practical Approach Modules

- Specialist lectures and meetings with industry representatives
- Professional project
- Field trips in Burgundy, Languedoc and Champagne

SEMESTER 2

Business Development Modules

- Business Ethics
- Innovation Management

- Research Methodology
- Global Strategy in the Wine & Spirits Industry
- Corporate Social Responsibility

Wine Management Modules

- Legal Protection: Brand, Model, Design
- Introduction to the Law of Contracts
- Wine & Spirits Marketing Focus: Asia
- Logistics & Distribution

Practical Approach Modules

- Wine Business Game
- Institutional Tastings, Conferences
- Wine Exhibition, Tastings, Field Trips

Conferences

- Distribution, wine and culture, jobs and careers
- Participation in the ProWein fair in Dusseldorf, Germany
- Participation in the Loire Valley Fair

SEMESTER 3

- Professional Thesis and Optional Internship





TARGETED JOBS

- Brand Manager
- Import-Export Manager
- Commercial Agent
- Administration & Finance Manager
- Communications Manager
- Public Relations Manager
- Wine & Spirits Shop Manager
- Wine & Spirits Education Specialist

REQUIREMENTS

- English Language Certificate IELTS 6.0 or TOEIC 750 or Duolingo 95
- Interview with the head of the programme

DISTINCTIVE FEATURES

- A programme located in Dijon, the capital of the world-renowned wine growing region of Burgundy
- A unique group dynamic created by participants' cultural and professional diversity
- Exposure to a diversity of professional experiences: visits to wine regions, interactions during professional exhibitions and trade fairs (e.g. ProWein, Loire Valley Fair) and field trips in Burgundy, Languedoc, Champagne...
- Preparation to WSET 2/3

CONTACT



Didier Jacquet

didier.jacquet@bsb-education.com



DIJON CAMPUS
100% ENGLISH TRACK



MASTÈRE CIVS COMMERCE INTERNATIONAL DES VINS & SPIRITUEUX

OBJECTIFS

Le programme Mastère CIVS a pour objectif de former les futurs professionnels de la filière V&S sur les métiers de commercial et de marketing, tant en France qu'à l'international. Classé n°1 au classement Eduniversal, il s'appuie sur des intervenants professionnels en activité, une gestion très opérationnelle accompagnée de 5 voyages d'étude dans le vignoble.

Les matières enseignées sont toutes appliquées au secteur des Vins & Spiritueux afin d'en connaître les codes et de s'intégrer au mieux professionnellement dans la filière. Au-delà des matières techniques (viticulture, œnologie...) et de culture générale, les cours sont orientés sur le marketing et le commercial avec des cas concrets

PROGRAMME

SEMESTRE 1

▮ Stratégie filière

- Wine & spirits economics
- Acteurs et stratégie
- Les institutionnels
- Les industries périphériques
- RSE...

▮ Viticulture Œnologie

De la vigne au vin : module appuyé par des sorties dans le vignoble

▮ Analyse sensorielle Dégustation

- Analyse sensorielle
- Les défauts du vin
- Les règles de la dégustation

▮ Wines of the World

Préparation à l'examen WSET 2 ou 3

▮ Spirits of the world

Préparation à l'examen WSET 2

▮ Gestion des TPE

- Finance
- Foncier
- Transmission
- La micro-distillerie

▮ Wine tourism

L'œnotourisme comme outil de communication et de développement commercial

▮ Gestion de projet

Les fondamentaux de la gestion de projet appliqués aux voyages d'étude

▮ Entrepreneuriat & BP

Développement d'un projet et réalisation d'un Business Plan

▮ Projet professionnel

Construire son projet professionnel et savoir le vendre



SEMESTRE 2

Marketing Stratégique International

- Création et gestion de marque à l'international
- Gestion des budgets
- Droits des marques et des consommateurs

Digital Marketing

- Le digital au service de la marque
- Community management

Distribution Marketing Opérationnel

- Les circuits de distribution français de V&S
- On trade et off trade
- Gestion commerciale et tarifaire

Stratégie Commerciale export

Les règles administratives, les principaux pays, gestion commerciale et tarifaire

Connaissance des vignobles

Voyages d'étude : Bourgogne, Bordeaux, Cognac, Alsace, Champagne, Provence, Côte du Rhône + Italie ou Espagne

CARRIÈRES

- Chef de produit/ chef de marque
- Responsable export
- Business developer
- Commercial France
- Brand ambassadeur

PRÉREQUIS

- Très bon niveau de français
- CV et lettre de motivation
- Entretien avec le Directeur de Programme
- Le projet professionnel et/ou l'engagement dans la filière constituent un critère de sélection pour intégrer la spécialisation.



COMPÉTENCES VISÉES

- ▮ Savoir définir et développer une stratégie de mise en marché spécifique aux vins et spiritueux concernés et en évaluer l'efficacité
- ▮ Être capable de concevoir et de mettre en œuvre une politique commerciale et d'animation des ventes
- ▮ Être capable d'analyser les attentes des clients, de situer les produits de l'entreprise par rapport aux offres concurrentes et de valoriser les spécificités techniques des produits aux clients
- ▮ Être force de proposition pour développer des stratégies adaptées au contexte de l'entreprise (familiale, groupe, individuelle) et à l'évolution de l'environnement
- ▮ Connaître et être capable d'appliquer les fondamentaux du management de projets en équipe
- ▮ Adapter son discours et sa communication à un public diversifié (clients professionnels, prescripteurs, amateurs...)
- ▮ Comprendre les enjeux éthiques, réglementaires et environnementaux de la vente des vins et spiritueux pour adopter un comportement socialement responsable dans la production, la commercialisation et la promotion des produits
- ▮ Connaître et comprendre la diversité culturelle des marchés des vins et spiritueux
- ▮ Savoir communiquer à l'oral et à l'écrit dans un contexte de marché international
- ▮ Connaître, savoir évaluer et être capable d'expliquer les caractéristiques des produits vins et spiritueux (qualités intrinsèques, techniques de production, lieu de production, prix, image)
- ▮ Connaître les acteurs de la filière vins et spiritueux et être capable d'analyser leurs comportements et leurs évolutions potentielles

LES + DU PROGRAMME

- ▮ Un programme pionnier dans sa catégorie avec près de 35 ans d'existence, classé meilleur Mastère par Eduniversal, et un réseau de près de 1 000 alumni dans le secteur des vins & spiritueux.
- ▮ 80 % des intervenants dans le programme sont des professionnels en activité
- ▮ Formation au WSET 2 et/ ou 3 vins, et WSET 2 spiritueux
- ▮ 5 field trips obligatoires dans les vignobles pour une immersion dans la filière : Bourgogne, Bordeaux, Cognac, Alsace, Champagne, Provence, Côte du Rhône + Italie ou Espagne
- ▮ Participation au salon Wine Paris et au business game de la Fédération Internationale des V&S
- ▮ Des plages liées aux événements business autour du vin sont laissées libres pour que les étudiants puissent y participer

CONTACT



Frédéric MERCIER

frederic.mercier@bsb-education.com

CAMPUS DIJON





SEMESTRES À L'INTERNATIONAL

DÉCOUVRIR UN SECTEUR À L'INTERNATIONAL (EXTRAIT)

SEMESTRE 3 OU 4

- ▮ Hochschule Geisenheim University, Germany
- ▮ Taylor's University (Hospitality Management) - Kuala Lumpur, Malaysia
- ▮ Sonoma State University - Californie, USA



SE SPÉCIALISER À BSB

- FINANCE D'ENTREPRISE - AUDIT EXPERTISE CONSEIL
- MARKETING
- MANAGEMENT DES ARTS ET DE LA CULTURE
- ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION
- MANAGEMENT - RESSOURCES HUMAINES
- INNOVATION & DIGITALISATION DES ORGANISATIONS
- MANAGEMENT DES VINS ET SPIRITUEUX

CONTACT



Pauline LAPERTOT

+33 (0) 380 725 866

pauline.lapertot@bsb-education.com

CAMPUS



DIJON

29 rue Sambin
21000 Dijon

Tél. +33 (0)380 725 900



LYON

Immeuble Le Triptyk
37 rue Saint Romain - 69008 Lyon
Tél. +33 (0)428 297 720

BSB
BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS

We believe
in you *7/4*

SUIVRE L'ACTU BSB



@BURGUNDYSB
BSB-EDUCATION.COM

ÉDITION Mai 2023

Ce document donne une présentation non contractuelle. Des ajustements académiques et pédagogiques sont susceptibles de faire évoluer les enseignements.

Crédits photos : Sensation Web, Unsplash, Shutterstock.

