

Licence Professionnelle

Métiers du cheval

Commercialisation des produits de la filière équine

• Contexte et objectifs de la formation

Cette licence (diplôme universitaire de niveau II reconnu au niveau national et européen) s'inscrit dans un contexte de développement du secteur des loisirs et du sport et dans lequel la filière équine se décline de multiples façons : équitation de loisir, équitation sportive, courses, spectacles équestres, équitation sur poney, équitation professionnelle.

Ces multiples domaines d'activités ont conduit à l'émergence d'un secteur industriel spécialisé dans le domaine des biens (pharmacie, agroalimentaire, matériels et équipement, infrastructures) et des services (ventes - courtage, presse - éditions, activités événementielles - publicité, assurances, syndicats d'éleveurs, médecine et soins, élevage, arts, formation).

Cette formation a donc pour objectif de donner, à de futurs professionnels de la commercialisation des produits et services de la filière équine, des compétences technique spécifiques en les mettant en capacité de :

- maîtriser les stratégies commerciales (prospection et études de marché, commercialisation des produits),
- conduire des expertises d'organisation et de fonctionnement des filières « produits et services » du secteur équin,
- de conduire leur activité en français et langues étrangères.

• Partenariats

- Département IMIS-ESTHUA de l'Université d'ANGERS.
- Lycée et Centre de formation professionnelle Agricole de LAVAL.
- Ecole Nationale d'Equitation de SAUMUR.

• Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau III au minimum (Bac + 2).
- Par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE) pour des personnes issues du milieu équestre (courses , animation, formation).

• Modalités d'inscription

La formation se déroule à Saumur (Tél : 02-41-96-21-99)

Sélection sur dossier et entretien :
Pôle universitaire du Saumurois
14bis rue Montcel
49400 SAUMUR

- **Organisation de la formation**

www.pole-universitaire-saumur.fr

- **Insertion professionnelle**

- Prospecteur, acheteur, responsable export/import au sein de petites et moyennes entreprises du secteur équin.
- Chef de marché pour une zone géographique ou un pays donné.
- Chef de produit ou de gamme, responsable d'une antenne commerciale ou d'une succursale ou agence à l'étranger.
- Conseiller technique au sein d'agences gouvernementales ou de syndicats ou d'associations d'éleveurs.
- Conseiller technique de développement « free lance » auprès de structures de loisirs équestres.
- Responsable de petites et moyennes entreprises commerciales du secteur équin.
- Agent commercial spécialisé dans le secteur équin.

- **Contacts**

pole.universitaire@agglo-saumur.fr

Site : pole-universitaire-saumur.fr

