

# DISTRILIA

**LICENCE  
PROFESSIONNELLE**

**DISTRIBUTION  
DES PRODUITS LIQUIDES  
ET ALIMENTAIRES**

## **DEVENEZ COMMERCIAL EN PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS**

### **Les points forts de la formation**

**80%**  
D'INSERTION  
**PRO**

- ▶ Une double compétence : commerciale et technique (normes agroalimentaires) ;
- ▶ Une grande diversité d'entreprises partenaires relevant des producteurs, des industries agroalimentaires, des circuits de commercialisation ;
- ▶ Une participation à des concours régionaux (concours Innov'Aliment) ;
- ▶ Un mode de travail en groupes de projet ;
- ▶ 80% d'insertion pro 6 mois après la fin de la formation.



**J'ai**

*Le goût du commerce et des challenges ;*

*Un intérêt pour les produits alimentaires ;*

*Un attrait pour la vente directe et les produits locaux et biologiques ;*

*Envie de concevoir et organiser des espaces de ventes (permanents et temporaires) ;*

*Un DUT / BTS à dominante commerciale ; une L2 en gestion ; un BTS Technico-Commercial Produits Alimentaires et Boissons, ANABIOTECH, Hôtellerie-Restaurant ; un BTSA Sciences et Technologies des Aliments, TC Viticulture et Œnologie.*

**Avec la LP DISTRILIA, je**

*Suis capable d'analyser les opportunités de développement des produits et de définir une stratégie marketing et commerciale ;*

*Me forme dans le domaine des produits alimentaires, en particulier les spécificités de leur commercialisation ;*

*Maîtrise les processus de transformation et de conservation dans le respect des contraintes logistiques et de sécurité alimentaire.*

# DISTRILIA

DÉPARTEMENT TC



## Débouchés & Métiers

Les entreprises ► **Caviste Piotery, Bonbons Julien, Brasserie du Pilat, Casino proximité...**

Les métiers ► **Attaché commercial, Chargé des relations clientèle d'un point de vente, Gérant d'une surface de vente spécialisée, Vendeur-conseil en vins et spiritueux, Manager...**



## Exemples de missions d'alternance

Laurène	Maison MARCON	Mon rôle est de développer les ventes par internet via une offre de découverte des vins.
Bastien	NIGAY SAS	Ma mission consiste à assurer le développement commercial d'un nouveau produit à base de caramel.
Céline	VIVAL Groupe CASINO	Durant mon année d'alternance, j'ai eu l'occasion d'effectuer le suivi commercial du réseau.
Floriane	Maison GAUCHER	J'ai participé au lancement d'un nouveau bonbon chocolaté.



## Programme

### Grands Domaines

CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET APPROCHE DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE

OUTILS D'ACTIONS COMMERCIALES APPLIQUÉS AU SECTEUR AGROALIMENTAIRE

FORMATION SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE EN AGROALIMENTAIRE

LANGUES ET COMMUNICATION

OUTILS DE GESTION

### Quelques Matières

Découverte des filières, Stratégie des entreprises, Marketing agroalimentaire

Négociation et transactions commerciales, Gestion et animation de la force de vente, Nouvelles tendances de commercialisation, Techniques de mise en avant des produits, Commerce international

Hygiène et sécurité alimentaire, Étude des processus d'élaboration et de normes de qualité, Approche organisationnelle des filières

Communication interpersonnelle, Informatique, Anglais commercial, Anglais approfondi

Droit commercial, Gestion financière et indicateurs de performance, Logistique, Etudes de marché

### Moyens pédagogiques et/ou techniques innovants :

- Suivi de l'alternance avec un livret électronique
- Participation à des salons professionnels
- Plateaux technologiques du secteur alimentaire
- Salles multimédia

### RENSEIGNEMENTS, CANDIDATURES, INSCRIPTIONS

Département TC ; [iutt@univ-st-etienne.fr](mailto:iutt@univ-st-etienne.fr) ; 04.77.46.34.68

Service Formations et Entreprises ; [iutse-formation@univ-st-etienne.fr](mailto:iutse-formation@univ-st-etienne.fr) ; 04.77.46.33.21

28, avenue Léon Jouhaux CS 92320 42023 Saint-Etienne

[www.iut.univ-st-etienne.fr](http://www.iut.univ-st-etienne.fr)



## LP DISTRILIA

### Comment postuler :

Candidature via [www.iut.univ-st-etienne.fr](http://www.iut.univ-st-etienne.fr)  
Pré-sélection sur dossier et entretien individuel

### Validation du diplôme :

Contrôle continu (IUT et entreprise) et rapport d'alternance + soutenance

### Équipe pédagogique :

Enseignants de l'IUT et intervenants professionnels (50% d'intervenants pro)

### Rythme d'alternance :

2 semaines IUT / 3 semaines entreprise

1/3 des enseignements dispensés sur le Campus Agronova (site de Montbrison)

### Comment bénéficier de la formation :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Congé de formation, période de professionnalisation (salariés)
- Demandeurs d'emploi (convention ou contrat de professionnalisation)
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience



UNIVERSITÉ  
JEAN MONNET  
SAINT-ÉTIENNE