

## LICENCE PROFESSIONNELLE

### Parcours COMMERCIALISATION DES BOIS ET DERIVES

#### Spécialité Commercialisation à l'international des produits issus des agro-ressources

#### RESPONSABLE

Odile DEDOURGE-GEFFARD  
UFR Sciences Exactes et Naturelles  
Laboratoire d'écotoxicologie  
B.P. 1039  
51687 REIMS CEDEX 2  
☎ 03.26.91.33.28  
Fax : 03.26.91.33.42  
[odile.dedourge@univ-reims.fr](mailto:odile.dedourge@univ-reims.fr)

#### DÉPÔT DE CANDIDATURE

Dossier à retirer auprès du  
Secrétariat du Laboratoire de biochimie  
UFR Sciences Exactes et Naturelles  
B.P. 1039  
51687 REIMS CEDEX 2

#### INSCRIPTION ADMINISTRATIVE

Contactez le responsable  
Odile DEDOURGE-GEFFARD  
Après sélection des dossiers, audition des  
candidats et établissement de la liste  
d'admission.

#### UFR Sciences Exactes et Naturelles

Scolarité  
Rue des Crayères  
B.P. 1039  
51687 REIMS CEDEX 2  
☎ 03.26.91.34.19

Inscription administrative sur convocation  
individuelle (dès septembre).

#### ETABLISSEMENT PARTENAIRE

EPLEFPA de Croigny (10)

#### ADMISSION

Etre titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, L2, DUT) ou justifier d'une expérience professionnelle équivalente reconnue par l'Université

#### OBJECTIF

Former des cadres d'interface opérationnels dans différents domaines associés à la commercialisation des productions végétales. Ces fonctions font appel à des compétences techniques et commerciales. Ces professionnels assurent de nombreuses missions liées à la commercialisation et à l'export dans le domaine administratif, suivi des clients, prospection de nouveaux marchés et/ou de nouveaux clients, participation à la politique marketing et stratégie export de l'entreprise. Ils réalisent des études de marchés, gèrent la clientèle et prospectent de nouveaux clients.

Ces professionnels peuvent prétendre aux métiers suivants : assistant export/responsable administratif, commercial export, responsable de zone export, responsable des achats, responsable de développement d'un secteur géographique et/ou d'un produit

#### ORGANISATION DES ÉTUDES

##### Tronc commun :

Construction du projet professionnel – Communication et outils de gestion – Anglais - Management – Gestion de projet - Economie de filière – Droit du travail – Informatique, Statistiques

Enseignement spécifique : Connaissance de la commercialisation et de la production en scierie et exploitation forestière, techniques commerciales appliquées, organismes de régulation de la filière, spécificités de la filière bois au niveau mondial, des échanges et de son environnement, connaissance du bois, marketing, marketing appliqué au secteur des bois

#### DÉBOUCHÉS

~ emploi de technicien supérieur forestier ou de technico-commercial bois et dérivés,

~ poste d'encadrement à responsabilités : responsable production – qualité.

#### STAGE

Projet tutoré de 100h, à réaliser en binôme en entreprise.

Mission professionnelle de 4 à 6 mois en entreprise.

## PROGRAMME DES ÉTUDES

UE	Crédits ECTS	Intitulé	Objectifs	Durée totale
PRO-1	2 3	Positionnement et harmonisation des connaissances  Construction du projet professionnel	Tissu socio-économique  Définition des objectifs professionnels de l'étudiant (emploi, structure, fonctions, ...)	70h
PRO-2	10	Projet tutoré	Connaissance du secteur d'activité et des missions associées	100h
PRO-3	15	Mission professionnelle	Préparation à l'insertion professionnelle	600h
COG-1	3 3	Informatique Statistiques  Outils de gestion - Economie - Gestion de projet - Management - Droit du travail	Maîtrise des outils bureautiques Statistiques appliquées  Acquisition de la culture d'entreprise nécessaire à l'intégration sur le marché du travail	135h
CBD-1	6 ECTS CBD	Connaissance de la commercialisation des bois, de la gestion de l'exploitation forestière et de la production en scierie	Acquérir des connaissances sur les défauts et qualités des bois ronds, maîtriser le classement et la mise en marché des bois ronds ainsi que la gestion des exploitations forestières. Acquérir des connaissances sur une production de qualité en scierie.	110h
CVS-2 CBD-2	4	Techniques commerciales internationales appliquées	Etre capable définir les notions clés des TCI, proposer des solutions aux entreprises en matière de financement, logistique, assurance des risques, contrat. Avoir une approche critique des actions de l'entreprises	48h
CDB-2 spé	2	Spécificités de la filière bois mondiale, des échanges et de son environnement	Connaître les flux internationaux et les modalités liées à l'exportation des bois	22h
CBD-3	6	Anglais technique et commercial	Acquérir les connaissances linguistiques pour les échanges commerciaux	60h
CVS-4 CBD-4	4	Marketing	Connaissance des techniques du marketing appliqué, maîtrise de la négociation et gestion du service export	40h
CBD-4 spé	2 ECTS CBD	Marketing appliqué au secteur des bois et produits transformés	Acquérir les techniques de marketing appliquées à la filière bois	20h