



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Vins et commerce

### Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Vins et commerce. 2012, Université de Haute-Alsace - UHA. hceres-02027489

**HAL Id: hceres-02027489**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027489v1>**

Submitted on 20 Feb 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



agence d'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

# Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Vins et commerce

de l'Université de Haute-Alsace

Vague C 2013-2017

Campagne d'évaluation 2011-2012



agence d'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Le Président de l'AERES

**Didier Houssin**

---

Section des Formations  
et des diplômes

Le Directeur

**Jean-Marc Geib**

---

# Evaluation des diplômes

## Licences Professionnelles – Vague C

Académie : Strasbourg

Établissement déposant : Université de Haute-Alsace

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Vins et commerce

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004139

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Colmar
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /
- Secteur professionnel demandé : SP5-Echange et gestion

## Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de former des personnes à double compétence, vitivinicole et commerciale, capables de mettre en œuvre une stratégie marketing et/ou commerciale adaptée au domaine du vin, de gérer un point de vente, d'animer une équipe marketing/commerciale. Les métiers visés sont : responsable commercial ou marketing dans une structure viticole, responsable de rayon liquide en grande distribution et magasins spécialisés, responsable marketing dans un organisme professionnel, acheteur en vins et spiritueux, responsable export.

Cette spécialité, ouverte en 2003, est proposée en formation initiale et en alternance ; elle associe les capacités et complémentarités pédagogiques de l'IUT de Colmar, porteur du projet et du lycée d'enseignement général et technologique agricole de Rouffach. Elle complète l'offre de formation dans le domaine du commerce au côté des DUT *Techniques de commercialisation*, de la licence *Economie-Gestion* et du master *Marketing et vente*. Elle se positionne aussi comme poursuite d'études du DUT *Génie biologique* et comme sortie professionnalisante de la Licence *Langues étrangères appliquées*.

## Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Dans un contexte économique de plus en plus difficile (production mondiale de vin en hausse, concurrence venue d'autres continents), il est indispensable pour les professionnels du vin d'avoir recours au marketing et aux techniques de vente pour commercialiser leurs produits. La spécialité *Vins et commerce* répond à ce besoin de « savoir-vendre » dans une région où la production de vin est une des activités les plus emblématiques. Le bilan présenté par cette formation montre un bon ancrage dans le contexte régional : les indicateurs de performance et de fonctionnement sont à la hauteur des attentes d'une licence professionnelle mais le dossier n'est pas suffisamment renseigné sur certains items.

Ces dernières années, l'attractivité de la formation est en croissance et un effectif d'environ 18 étudiants est obtenu en pratiquant une sélection avec des taux de pression (candidatures/capacités d'accueil) supérieur à 3. L'excellent taux de réussite prouve que les critères de sélection et l'origine des diplômés correspondent aux exigences de la formation. Il est cependant regretté la forte représentativité des titulaires de BTS au détriment du public de L2 et de DUT. La mise en place de modules de remise à niveau permet de pallier à l'hétérogénéité des profils (viticulture, commerce). Depuis 2008, la formation propose l'alternance en partenariat avec le Centre de Formation des Apprentis (CFA) universitaire Alsace mais le public d'apprentis reste pour l'instant marginal.

Des enquêtes, de qualité variable en termes de réponses, relatent un taux d'insertion professionnelle satisfaisant avec plus de 80 % des diplômés en emploi généralement dans des PME spécialisées dans le commerce du vin. La durée moyenne de recherche d'emploi est simplement indiquée comme étant inférieure à un an. Les poursuites d'études restent dans la limite haute acceptable et correspondent à des projets professionnels très spécialisés dans le vin ou le commerce international.

La formation bénéficie de l'appui de nombreux organismes régionaux et nationaux dans le domaine du vin. Les partenariats avec ces organismes et les entreprises, ne sont pas formalisés mais se traduisent par une implication dans la formation. Les professionnels accueillent des stagiaires, ils participent au recrutement, aux soutenances, aux différents jurys et au conseil de perfectionnement, dont la composition n'est pas précisée dans le dossier (PV du 26/04/2010 non fourni). Suite aux recommandations de la précédente évaluation, les responsables ont augmenté le pourcentage d'enseignements attribués à des professionnels jusqu'à 36 %.

L'équipe pédagogique est certes diversifiée mais le nombre d'enseignants-chercheurs est insuffisant pour garantir le caractère académique de la formation. Les contenus pédagogiques sont cohérents et les unités d'enseignements bien articulées. La politique des stages et projets tuteurés, n'est pas détaillée. Enfin, l'autoévaluation reprend quelques éléments du dossier mais elle ne met pas en évidence tous les points forts et faibles de cette spécialité.

- Points forts :

- L'insertion professionnelle satisfaisante.
- Une attractivité croissante.
- Une forte implication des professionnels et des organisations professionnelles.
- De forts taux de réussite.

- Points faibles :

- La qualité du dossier peu satisfaisante.
- Peu d'étudiants provenant de L2 et de DUT.
- Peu d'enseignants-chercheurs dans l'équipe pédagogique.

## Recommandations pour l'établissement

Il est conseillé de veiller à une diversité des diplômés amont lors du recrutement des étudiants. La diversité des publics est propice à l'échange d'expériences et à l'enrichissement culturel et technique. Une telle diversification de recrutement peut être favorisée en mettant en place des actions de communications, en impliquant davantage d'enseignants-chercheurs d'autres composantes qui pourront conseiller la spécialité dans leurs filières et collaborer dans l'élaboration de parcours passerelles.

Il est vivement recommandé d'associer davantage d'enseignants-chercheurs dans l'équipe pédagogique et dans le conseil de perfectionnement pour garantir le caractère académique de cette formation.

Il peut être intéressant d'augmenter les contrats d'apprentissage. La voie de l'alternance nécessite cependant des partenariats forts et contractualisés pour garantir la pérennité du processus.

## Notation

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : B

## Indicateurs

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Nombre d'inscrits	15	15	20
Taux de réussite	87 %	100 %	95 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	0	10	15
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	0	25	15
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	0	60	60
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	100	95	90
Pourcentage d'inscrits en formation continue	0	0	0
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)	0	5	10
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels			
ENQUETES NATIONALES (à 30 mois)			
	2006	2007	2008
Taux de répondants à l'enquête	44 %	89 %	54 %
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	75	94	71
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	25	12	14
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	13	6	14
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION (à 12 mois)			
	2008	2009	2010
Taux de répondants à l'enquête	71 %	79 %	74 %
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	90	73	79
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	10	27	21
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)			

(1) Données des trois dernières années (pour lesquelles on dispose du nombre d'inscrits et du taux de réussite), pourcentages arrondis à l'unité.

(2) Préciser l'année d'obtention du diplôme et combien de mois après cette obtention a été réalisée l'enquête, ceci pour chacune des trois dernières enquêtes nationales et de suivi propre. Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.



# Observations de l'établissement

## CAMPAGNE 2013-2017

### OBSERVATIONS SUITE A L'EVALUATION AERES D'UN DIPLOME DE LICENCE PROFESSIONNELLE

UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE

<b>Domaine</b>
DEG
<b>Mention</b>
Commerce
<b>Spécialité</b>
Vins et commerce

Numéro d'habilitation : S3LP130004139

#### Réponses aux recommandations faites à l'établissement :

- Une attention accrue sera portée sur le recrutement vers les L2 et DUT, toutefois les candidatures de spécialités vins ou commerce restent la majorité
- A compter de 2012 des enseignants-chercheurs renforcent l'équipe pédagogique

Fait à Mulhouse, le 29 mai 2012

Le Président de l'Université de Haute-Alsace



Alain BRILLARD