



HAL
open science

Licence professionnelle Commercialisation de technologies

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation de technologies. 2012, Université de Lorraine. hceres-02027519

HAL Id: hceres-02027519

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027519>

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



Commercialisation de technologies

de l'Université de Lorraine

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 : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commercialisation de technologies

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004731

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Villers-lès-Nancy et Longwy
- 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

Cette licence professionnelle, ouverte en 2002 et portée par l'IUT de Nancy-Brabois, est proposée également à l'IUT d'Henri Poincaré de Longwy, et en partenariat avec le centre de formation des apprentis du lycée « Robert Schuman », à Metz. Cette spécialité complète les compétences scientifiques et techniques initiales des étudiants par une formation commerciale pour viser les métiers du secteur technico-commercial. Les emplois potentiels sont : technico-commercial, chargé d'affaires, manager d'équipe commerciale, responsable de communication et chef de produits. Cette formation correspond à un réel besoin des entreprises de la région.

La licence professionnelle s'adresse à tous les étudiants ayant un Bac+2 dans un domaine scientifique ou technologique (Sciences, Biologie, Génie civil, Transport). Il semble que le site de Longwy soit à la fois plus attractif et plus sélectif que celui de Nancy : en effet, 25 % des candidats sont retenus à l'inscription. Le profil des candidats correspond à une majorité de DUT *Génie électrique et informatique industrielle* (GEII) et DUT *Génie thermique et énergie* (GTE).

Cette spécialité se caractérise par une identité marquée et distinctive : c'est la seule formation sur les trois universités de Lorraine permettant d'accueillir une double compétence dans le domaine technique et commercial. Il n'existe pas de parcours spécifique pour les étudiants de L2 puisque la formation a vocation à intégrer l'ensemble des étudiants issus de domaines techniques ou scientifiques ainsi que les BTS industriels et DUT industriels.

La licence professionnelle élargit l'employabilité des étudiants issus des domaines scientifiques et technologiques en leur apportant une compétence commerciale supplémentaire. Elle reçoit en cela un soutien appuyé du monde professionnel. Son positionnement est pertinent dans le contexte de l'établissement et dans l'offre régionale et nationale.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Les informations relatives au pilotage et au rôle du responsable de la formation sont assez peu précises. Les équipes pédagogiques sont riches d'intervenants différents qui sont mobilisés dans toutes les étapes de la formation mais les liens et la cohérence entre les membres de l'équipe pédagogique ne sont pas aisés à appréhender. Sur le site de Nancy, le responsable de la formation assure 215 heures dans la licence professionnelle. Par ailleurs, le seul enseignant-chercheur intervient pour 30 heures dans la formation. Sur le site de Longwy, l'équipe enseignante est plus diversifiée et, sur le site de Metz, dans les deux parcours envisagés, la contribution des professionnels, des enseignants et des enseignants-chercheurs est bien équilibrée et le volume horaire mieux réparti. L'animation de l'équipe et celle du conseil de perfectionnement doivent être encore améliorées par un dispositif plus rigoureux.

Les effectifs sont stables avec un taux de réussite sur Longwy, inférieur à celui de Nancy : la filière semble moins sélective que celle de Longwy et les étudiants recrutés titulaires d'un BTS semblent avoir un peu plus de difficultés. La licence professionnelle accueille des stagiaires de la formation continue en contrat de professionnalisation. Des diplômes ont également été délivrés dans le cadre de la VAE. Les informations disponibles, relatives à l'insertion professionnelle effective des diplômés, attestent de l'adéquation de la formation aux besoins des entreprises. L'accès à l'emploi, pour la plupart dès la fin de leur stage, montre la pertinence de la double compétence technico-commerciale. La formation, déployée sur deux sites, ne se décline pas exactement de la même manière selon le site et dispose de pilotages locaux spécifiques. Ceci ne facilite pas la cohérence de la formation ainsi que l'agrégation de l'ensemble des informations fournies aux usagers et intervenants.

La démarche d'autoévaluation est bien engagée. Elle démontre une volonté de piloter avec une attention plus forte et de décliner des actions nouvelles. La création de deux parcours spécialisés inscrit bien la licence dans une perspective dynamique. Cette formation repose sur de solides bases en faisant preuve de son efficacité avec une très bonne insertion des diplômés. Le fait qu'elle soit mise en œuvre sur deux sites et se déploie en trois parcours différents rend toutefois difficile la perception unifiée du dispositif.

- Points forts :

- L'insertion professionnelle des diplômés.
- Les solides partenariats professionnels, en cohérence avec une demande régionale.
- Un dispositif pédagogique adapté aux diplômés scientifiques ou techniques.

- Points faibles :

- Le pilotage de la formation.
- Le faible pourcentage d'intervenants professionnels sur Nancy.
- Le déséquilibre en termes de volume horaire d'enseignements attribués aux enseignants-chercheurs par rapport aux enseignants.

Recommandations pour l'établissement

Il semblerait qu'il faille privilégier, au niveau des recrutements, davantage d'étudiants titulaires de DUT que titulaires de BTS, notamment sur le site de Nancy. Par ailleurs, la relation avec les intervenants extérieurs du monde professionnel doit être améliorée pour assurer la pérennité et renforcer la qualité de la formation : il est recommandé de formaliser les partenariats professionnels au travers de conventions.

Le pilotage doit être amélioré en mettant l'accent sur la coordination les échanges d'informations et le partage d'expériences pour garantir la maîtrise du projet pédagogique. Il est souhaitable de développer le dispositif de suivi de l'insertion professionnelle et nécessaire de renforcer la présence d'intervenants professionnels sur le site de Nancy. Il est impératif, sur ce site, de mieux équilibrer la contribution des enseignants-chercheurs (30 heures) par rapport à celle des enseignants (215 heures attribuées à un seul enseignant).

Notation

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

Indicateurs

SITE DE NANCY

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Nombre d'inscrits	31	31	31
Taux de réussite	87,09 %	83,87 %	En cours
Pourcentage d'inscrits venant de L2			3,22 %
Pourcentage d'inscrits venant de DUT		34,11 %	16,13 %
Pourcentage d'inscrits venant de BTS		61,18 %	83,87 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)		80,65 %	74,19 %
Pourcentage d'inscrits en formation continue		19,35 %	22,58 %
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)		0 %	3,23 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels			
ENQUETES NATIONALES			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Taux de répondants à l'enquête		57 %	58 %
Pourcentage de diplômés en emploi (3)		93 %	84 %
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (3)			
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (3)		2,86 %	7,89 %
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Taux de répondants à l'enquête		6,45 %	51,61 %
Pourcentage de diplômés en emploi (3)		50 %	100 %
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (3)		50 %	0 %
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (3)		0 %	0 %

- (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.
- (3) Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Nombre d'inscrits	22	21	24
Taux de réussite	86,40 %	90,50 %	95,80 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	4,50 %		4,20 %
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	45,50 %	52,40 %	37,50 %
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	40,90 %	47,60 %	58,30 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	95,55 %	100 %	95,80 %
Pourcentage d'inscrits en formation continue	4,05 %		
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)			4,20 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	42 %	45 %	49,40 %
ENQUETES NATIONALES			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Taux de répondants à l'enquête	Non disponible	Non disponible	Non disponible
Pourcentage de diplômés en emploi (2)			
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)			
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)			
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Taux de répondants à l'enquête	90,50 %	95,20 %	95,80 %
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	89,50 %	90 %	87 %
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	10,50 %	10 %	8,70 %
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	0 %	0 %	4,30 %

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

(5) 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

EVALUATION DES LICENCES PROFESSIONNELLES DE L'UNIVERSITE DE LORRAINE

REPONSE DE L'ETABLISSEMENT

LE PRESIDENT



Pierre Mutzenhardt

Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague C

Réponses au rapport d'évaluation de l'AERES

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Spécialité : Commercialisation de technologies

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004731

L'équipe pédagogique a bien pris note des commentaires et des préconisations formulés par les experts de l'AERES et apporte quelques précisions et réponses.

Le pilotage de la formation est en pleine évolution.

Un partenariat avec la Haute École de Liège va voir le jour.

Plusieurs industriels qui adhèrent au rythme de l'alternance veulent s'engager avec la formation :

L'entreprise REXEL suggère de permettre la formation de certains de ses clients via la Licence, dans le domaine de la négociation.

L'entreprise CGED se rapproche du site de Nancy, pour participer à la formation des étudiants à travers l'alternance.

Une rencontre avec le DRH est prévue pour établir une convention de partenariat.

Par ailleurs, il convient de souligner l'existence d'importantes et saines relations entre Longwy et Nancy pour :

- Les admissions des candidats (concertation par téléphone et jurys qui se déroulent alternativement à Longwy et à Nancy).
- Les projets communs encouragés par Longwy et Nancy dans le domaine de la création et la reprise de l'entreprise et la participation des étudiants aux Négociales (Concours national de négociation commerciale qui regroupe chaque année 4 000 étudiants de toute la France).
- Les Jurys de S1, S2 (entre Longwy et Nancy)
- Des collaborations avec d'anciens étudiants, des professionnels se développent pour renforcer la qualité des conseils de perfectionnement
- Sur le site de Longwy, il est important de mettre en avant l'intervention de trois anciens étudiants sur les modules de marketing.
- Une séance de fin d'année sous forme de conférences et de challenge sportif (en juin) va permettre de mettre en relation les étudiants d'une promotion, ceux de la prochaine et le parrainage d'anciens étudiants.

Tout un réseau va ainsi se mettre en place et permettre de mieux suivre l'évolution professionnelle des étudiants.

Le responsable de la formation à Nancy devrait pouvoir réaliser moins d'heures et permettre à des professionnels d'intervenir et ou des enseignants-chercheurs.

La faible participation d'enseignants-chercheurs, pour le moment peut s'expliquer par la spécificité de l'IUT Nancy-Brabois, principalement composé de formations industrielles.

Ces dernières ne comportent pas d'enseignants provenant du domaine des Sciences de gestion.

La collaboration avec l'IUT de Metz et du département Techniques de Commercialisation apparaît alors comme une solution possible pour mieux équilibrer la contribution des professionnels, des enseignants-chercheurs et des autres enseignants.