



Licence professionnelle Commercialisation des vins

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation des vins. 2017, Université François-Rabelais de Tours. hceres-02027619

HAL Id: hceres-02027619

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027619>

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.

HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Département d'évaluation des formations



Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Commercialisation des vins

Université François-Rabelais de Tours

Campagne d'évaluation 2016-2017 (Vague C)

Rapport publié le 06/07/2017

HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Département d'évaluation des formations

Pour le HCERES,¹

Michel Cosnard, président

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

¹ Le président du HCERES "contresigne les rapports d'évaluation établis par les comités d'experts et signés par leur président." (Article 8, alinéa 5)

Évaluation réalisée en 2016-2017 sur la base d'un dossier déposé le 13 octobre 2016

Champ(s) de formations : Sociétés, entreprises et territoires

Établissement déposant : Université François-Rabelais de Tours

Établissement(s) cohabilité(s) : /

Présentation de la formation

La licence professionnelle (LP) *Commerce spécialité Commercialisation des vins* de l'Université François-Rabelais de Tours, ouverte en 2000, a pour objectif de former principalement des commerciaux spécialisés dans les produits vitivinicoles, mais aussi des responsables de rayons dans la grande distribution, des cavistes, des animateurs de structures commerciales ou de groupements de producteurs, des acteurs de la commercialisation internationale, ou des professionnels qui peuvent diriger une exploitation viticole, et mettre en place une politique commerciale efficace et une valorisation touristique de leur domaine.

Elle recrute des étudiants de niveau BAC+2 et leur propose une formation dans le but premier d'une intégration immédiate au monde du travail. Elle accueille entre 31 et 39 étudiants selon les années. Elle est ouverte en formation initiale et continue ainsi qu'en alternance.

Cette formation qui se veut complète, spécialisée et opérationnelle est gérée par l'IUT (Institut Universitaire de Technologie) de Tours.

Analyse

Objectifs
<p>La formation a pour objectif de former des commerciaux spécialisés dans les produits vitivinicoles, dans un pays et surtout une région qui en a besoin.</p> <p>Elle présente un enseignement transversal reprenant les fonctions commerciales, la particularité du marché vitivinicole et la maîtrise des langues étrangères pour toucher des cibles internationales.</p> <p>Le détail des objectifs professionnels est très précis ; ils répondent aux besoins spécifiques et exigeants de ce milieu commercial et sont en adéquation avec les métiers annoncés auprès des viticulteurs ou des réseaux de distribution. A cet égard, la fiche RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) présente clairement les métiers accessibles à l'issue de la LP : commerce (marketing, vente B2B - Business To Business - et B2C - Business To Customer) dans le secteur vins et spiritueux.</p>
Organisation
<p>La formation comprend 450 heures de cours + TD (travaux dirigés) auxquelles s'ajoutent 150 heures de projet tuteuré.</p> <p>La maquette semble tout à fait appropriée à l'acquisition des connaissances et compétences nécessaires : deux pôles, « vin » et « commerce », deux langues avec programme adapté au vocabulaire du secteur professionnel, et une volonté clairement explicitée, au-delà du découpage par UE (unité d'enseignement), d'enseigner chaque matière en l'appliquant au marché du vin. Cette organisation vise clairement à atteindre les objectifs de cette LP.</p>

<p>Les étudiants sont ainsi bien armés pour entrer sur le marché du travail avec une solide connaissance du milieu et des techniques de commerce adaptées. Un effort sensible est porté sur la vente à l'international. Les cours laissent penser à du « sur mesure » pour le secteur.</p> <p>Les coefficients attribués aux UE sont équilibrés et obligent l'étudiant à prendre l'ensemble de l'enseignement au sérieux.</p>
<p>Positionnement dans l'environnement</p>
<p>Cette LP, par son positionnement très spécifique, ne souffre pas de concurrence locale. La sortie de la ComUE (Communauté d'Universités et d'Établissements) l'éloigne de la concurrence du master de l'Université de Poitiers consacré aux spiritueux. Bien mieux, elle s'inscrit dans un projet global consacré à l'alimentation et à la gastronomie à travers plusieurs dispositifs internes à l'Université François Rabelais de Tours et appuyé sur des partenaires locaux investis. A ce titre, on peut noter le partenariat avec l'Agrocampus de Fondette (un des enseignants de ce dernier participe au pilotage de cette LP). Par ailleurs, des enseignants-chercheurs issus de l'Institut Européen d'Histoire et des Cultures de l'Alimentation sont intervenants dans cette licence. On notera également une implication (qui mériterait d'être précisée) dans le projet « Tour Cité de la Gastronomie », qui contribue à bien positionner cette licence dans l'environnement économique et culturel de la région, et les liens étroits qui semblent noués avec le milieu viticole local en raison notamment de la présence de nombreux anciens étudiants. Au-delà, toutefois, il ne semble pas y avoir de liens formalisés avec des organisations professionnelles.</p> <p>Sur le plan local, cette formation est en grande cohérence avec son environnement ; sur le plan national, la concurrence existe en toute logique dans un pays à la culture viticole très enracinée.</p>
<p>Equipe pédagogique</p>
<p>L'équipe intègre, du côté des enseignants académiques, un professeur émérite (6 heures) et deux maîtres de conférences (24 heures), tous trois spécialisés dans les habitudes et goûts des consommateurs, la qualité et la normalisation. Le reste de l'équipe d'enseignants est composée essentiellement de PRCE (Professeurs certifiés du secondaire - 10) et de PRAG (Professeurs agrégés du secondaire - 2) dont la moitié (6) est issue d'autres établissements. L'absence provisoire d'un enseignant-chercheur dans le domaine économique et marketing est un manque.</p> <p>L'équipe intègre un tiers d'intervenants extérieurs qui enseignent 243 heures et qui répondent très bien aux besoins en la matière. De toute évidence, le choix des intervenants marque une grande ouverture aux professionnels du secteur et de leurs partenaires. Le choix a été fait de l'intervention d'un grand nombre d'experts, ce qui s'avère bénéfique car chaque intervention est suffisamment orientée et précise pour que le risque de tomber dans les généralités soit faible. Ainsi 11 de ces professionnels sont « opérationnels » (en activité) dans les secteurs pour lesquels ils enseignent. Aux professionnels s'ajoute un enseignant de l'agrocampus (viticulture, œnologie).</p>
<p>Effectifs, insertion professionnelle et poursuite d'études</p>
<p>Les élèves sont titulaires de BTS (Brevet de Technicien Supérieur), de DUT (Diplôme Universitaire de Technologie) <i>Négociation et relation client, Management des unités commerciales</i> (pour moitié) ou issus d'une filière « vin » (BTS vino-œnologie). La formation est suivie en initial (45 % environ) et apprentissage (45 % environ) avec une ouverture récente sur le contrat de professionnalisation (un en 2015). Trois étudiants en moyenne sont inscrits en formation continue. Très peu proviennent de deuxième année de licence (L2) (un à deux étudiants) et aucune procédure de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) n'a été mise en œuvre. Les candidats sont nombreux (300 à 400 chaque année). Victime de son succès, l'apprentissage rencontre toutefois certaines difficultés quand les apprentis des promotions précédentes sont embauchés réduisant la proposition de nouveaux contrats d'apprentissage. Cela pose le risque de la saturation de ce marché professionnel.</p> <p>Le taux de réussite est très variable d'une année à l'autre : 86 % en 2012, 58 % en 2013, 68 % en 2014, 95 % en 2015, sans que l'on connaisse les raisons de telles variations.</p> <p>La synthèse de l'enquête d'insertion (2/3 de répondants en moyenne à l'enquête nationale) est trop synthétique pour estimer l'insertion professionnelle qualitativement, c'est à dire les fonctions réellement occupées par les diplômés. Quantitativement, en revanche, l'insertion est quasi parfaite avec un seul élève (2011) sans emploi (82 %, 85 % et 100 % des répondants en emploi pour les promotions 2011, 2012 et 2013). Le taux de poursuites d'études, inférieur à 5 %, est particulièrement faible. Ces deux points laissent à penser que la LP remplit parfaitement ses objectifs d'insertion professionnelle immédiate pour ses diplômés. Il serait intéressant de connaître le nombre d'élèves définitivement embauchés dans l'entreprise d'accueil (stage ou contrat d'apprentissage).</p>

Place de la recherche
<p>En toute logique pour une licence professionnelle, la place de la recherche est faible et les interactions avec les thématiques des laboratoires de rattachement des enseignants-chercheurs ne sont pas précisées ou sont inexistantes. Pour autant, les liens avec la thématique de l'alimentation peuvent garantir une cohérence entre recherche et enseignement sans que cela ne puisse être affirmé.</p>
Place de la professionnalisation
<p>La place de la professionnalisation est particulièrement soignée. Elle tient tant à la qualité et à la diversité des intervenants qu'aux visites professionnelles et à la participation à deux salons professionnels spécialisés. La formation, par son ancienneté et ses diplômés intégrés aux entreprises du secteur (500 anciens étudiants) entretient des liens étroits avec le milieu vinicole. Par ailleurs, il est évoqué la mise en place d'un module projet professionnel pour aider les étudiants dans leur orientation.</p> <p>Les stages et projets contribuent à la professionnalisation des élèves.</p>
Place des projets et des stages
<p>Le choix des projets est libre. Ils permettent aux étudiants d'acquérir de l'autonomie tout en encourageant leur créativité dans le secteur du vin (par exemple : financement et organisation d'un voyage pédagogique de fin d'études à Porto ; réalisation d'un film documentaire sur les préférences des étudiants étrangers en matière de vin ; organisation d'un repas accord mets et vins en partenariat avec le CFA (Centre de Formation d'Apprentis) de Tours ; organisation d'un concert-dégustation nommé « Rock'N Wine » ; organisation d'une randonnée VTT dans les vignes avec visites et dégustation sur le thème de la biodynamie). Le suivi est très bien assuré, exigeant et cadré. Il est en revanche dommage de ne pas voir davantage de projets directement liés aux entreprises et activités professionnelles du secteur.</p> <p>La variété du type de stages laisse de grandes possibilités aux étudiants. En outre, les actions à mener par les étudiants dans le cadre du stage sont précisées sur une liste.</p> <p>L'impossibilité de valider son année sans avoir la moyenne aux deux UE stage et projet garantit l'investissement sérieux de chaque étudiant. En revanche, la durée de la soutenance du projet tuteuré (15 minutes d'exposé + 15 minutes de questions) paraît un peu courte. On regrettera également l'absence de professionnels à cette soutenance. Par ailleurs, aucune grille d'acquisition, portefeuille de compétences ne sont mentionnés pour les périodes passées en entreprise. Il importe néanmoins de souligner que le rapport de stage fait l'objet d'une soutenance en anglais.</p>
Place de l'international
<p>Chaque année la formation accueille des étudiants étrangers (un à trois).</p> <p>Un partenariat durable existe avec l'entreprise Apollo Fine Wines & Spirits de NewYork assurant une expérience et des débouchés intéressants pour quelques étudiants ; l'entreprise accueille deux ou trois stagiaires de la formation sur des missions de démarchage de Cafés Hôtels Restaurants à New York. Par ailleurs, le dossier souligne qu'une année de césure avant (à l'issue du BTS) ou après la LP est une pratique encouragée afin de connaître la culture viticole d'autres pays.</p> <p>Concernant les enseignements, les apprentissages en langues ne sont pas négligés : deux langues enseignées chacune deux heures par semaine. En revanche, seules 16 heures de cours sont consacrées à l'exportation, et on pourra peut-être regretter une formation très « filière vin français » dans ce secteur de plus en plus concurrencé.</p>
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite
<p>Le recrutement s'opère classiquement par sélection sur dossier puis entretien.</p> <p>Un dispositif est mis en place pour identifier les étudiants qui pourraient rencontrer des difficultés d'expression écrite ou orale. En revanche, alors que l'université a mis en place un programme accordant plus de souplesse aux étudiants ayant des contraintes particulières, il n'en est pas fait mention dans le dossier.</p> <p>Il n'y a pas d'UE type « mise à niveau », ce qui est regrettable car elle pourrait faciliter l'intégration d'élèves issus de L2 qui ont suivi une formation moins opérationnelle.</p>

Modalités d'enseignement et place du numérique
Du matériel informatique est à disposition et un cours de création de site Internet est dédié, assurant ainsi un minimum de culture digitale. Pourtant celle-ci se doit d'être renforcée surtout si une clientèle étrangère est visée. Se pose également la question du marketing digital via les réseaux sociaux qui n'est pas abordé. Enfin, l'absence de portefeuille numérique de compétences est préjudiciable.
Evaluation des étudiants
Les modalités d'évaluation sont classiques. Pour l'essentiel, l'évaluation est réalisée en contrôle continu, ainsi que grâce à des contrôles semestriels et soutenances (stage, projet). Une attention particulière est donnée à l'expression écrite et orale. Pour les projets, l'absence de professionnels du secteur lors des soutenances est regrettable.
Suivi de l'acquisition de compétences
L'absence de suivi individuel est un vrai manque, particulièrement pour une LP. Un livret individualisé d'acquisition de compétences serait le bienvenu pour l'étudiant, afin qu'il se situe en cours d'année et cible mieux son investissement ; cela permettrait également aux enseignants de mieux identifier les étudiants en difficulté. L'annexe Descriptive au Diplôme (ou supplément au diplôme) est, par ailleurs, trop sommaire.
Suivi des diplômés
C'est un point faible. Cette LP a fêté ses 15 années et 500 diplômés. Et pourtant, aucun dispositif de suivi propre à cette LP n'a à ce jour été mis en place. Certes une enquête nationale est bien menée par l'OVE (Observatoire de la Vie Etudiante) mais elle permet d'apprécier seulement quantitativement l'insertion professionnelle à 30 mois ; il manque un vrai réseau des anciens et des activités liées, au bénéfice des étudiants comme des anciens. La rencontre informelle entre certains étudiants et certains anciens est très insuffisante et masque l'insuffisance de l'investissement nécessaire sur cette question.
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation
Le conseil de perfectionnement se réunit une fois par an. Il regroupe des enseignants, des professionnels, des anciens étudiants, voire des étudiants de la promotion en cours. Les professionnels n'y sont toutefois pas suffisamment représentés car ils peinent à se rendre disponibles. Pour y remédier, il est question de le programmer le même jour que la réunion des maîtres d'apprentissage. Ce conseil est notamment l'occasion d'exploiter les éléments de l'enquête menée auprès des étudiants sur les enseignements et les éléments remontés lors de la réunion de bilan avec les étudiants. Parmi les modifications adoptées, on peut citer : l'introduction de plus de culture générale dans les cours d'expression, la mise en place d'un module de « projet professionnel » pour aider les étudiants à s'orienter professionnellement, l'intensification du suivi des projets, l'introduction d'une initiation aux spiritueux lors des cours de dégustation.

Conclusion de l'évaluation

Points forts :

- Une formation orientée vers le monde viticole s'inscrivant pleinement dans l'environnement économique, culturel et touristique de la région et ayant noué des liens avec le monde alimentaire et gastronomique à l'intérieur et à l'extérieur de l'université.
- Des interventions en parfaite cohérence avec cet objectif. Les cours de commerce sont déclinés sur le marché du vin.
- Une bonne insertion professionnelle quantitative.
- Une attention particulière portée à l'aide aux étudiants en difficulté d'expression écrite ou orale.

Points faibles :

- La trop faible place du numérique dans le contenu des enseignements et sur le plan de la pédagogie. La vente à l'international rend nécessaire un renforcement dans ce domaine.
- Le très faible suivi des étudiants, dans leur acquisition de compétences et la qualité de leur insertion professionnelle.
- Le faible volume horaire consacré à l'exportation alors que le marché du vin et des spiritueux est particulièrement tourné vers celle-ci.

Avis global et recommandations :

La licence professionnelle *Commercialisation des vins* se présente comme une formation aux objectifs clairs et atteints. L'insertion des diplômés est bonne quantitativement. On ne peut que souligner la cohérence des enseignements et la qualité des intervenants.

La formation en numérique mériterait toutefois d'être renforcée.

Un élargissement aux spiritueux pourrait offrir davantage de débouchés dans un marché qui risque d'être saturé s'il se limite au vin.

Le suivi individuel pendant l'année et après l'obtention du diplôme mériterait néanmoins d'être sérieusement développé ; cela permettrait également de mesurer qualitativement l'insertion. Par ailleurs, il serait souhaitable que l'équipe de pilotage tisse plus de relations avec des organisations professionnelles (chambres ou syndicats professionnels par exemple).

Observations de l'établissement

Tours, le 20 mai 2017
Monsieur le Président de l'Université
François-Rabelais de Tours

Université
François-Rabelais
de Tours

60, rue du Plat d'Étain
BP 12050
37020 Tours Cedex 1

www.univ-tours.fr

Objet : HCERES retours sur l'autoévaluation

Je, soussigné Philippe Vendrix, Président de l'Université François-Rabelais de Tours, indique par la présente que l'établissement ne souhaite pas faire d'observation sur les retours des comités HCERES concernant les mentions de Licences, Licences professionnelles et Masters.

L'ensemble des remarques ont été transmises aux responsables des mentions en préparation, en même temps que les expertises internes produites par les rapporteurs de la Commission Formation et Vie Universitaire. Ces documents vont permettre aux enseignants d'ajuster leurs propositions de mentions et de parcours, en fonction des recommandations qui leur ont été faites.

Un court document concernant les retours sur les champs de formation est joint.

L'université de Tours remercie les experts de l'HCERES du soin mis à l'analyse de l'autoévaluation et d'efforcera d'en tirer le plus grand bénéfice.

Le Président de l'université
Philippe Vendrix

