

Licence professionnelle Assistant marketing, vente en secteur alimentaire

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Assistant marketing, vente en secteur alimentaire. 2011, Université de Rennes 1. hceres-02037967

HAL Id: hceres-02037967

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02037967>

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.



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : RENNES

Établissement : Université Rennes 1

Demande n° S3LP120002134

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Marketing, communication et vente en secteur alimentaire

Présentation de la spécialité

La licence forme des commerciaux en produits alimentaires, de la conception à la gestion commerciale de ces produits sur le marché. Elle apporte des compétences générales en analyse, présentation de bilan, et plus spécifiques en marketing-communication et en vente. L'étude de la conception et de la réalisation d'outils de communication multimédia fait partie intégrante de la formation. Les métiers visés se situent dans des structures variées (Petites et Moyennes Entreprises, grandes entreprises) et sont ceux d'assistant chef de marché, d'assistant commercial, d'attaché technico-commercial. La formation est dispensée à l'Institut Université de Technologie de Saint-Brieuc.

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	16
Taux de réussite	97 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	3 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	95 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	30 %
Pourcentage de diplômés en emploi : 2 enquêtes nationales 3 enquêtes à 12 mois de l'établissement	87 et 100 % De 72 à 100 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La formation répond aux besoins du secteur d'activité, bénéficie du soutien des professionnels et, du fait de ses spécificités, est pertinente au niveau régional. Les partenaires professionnels, entreprises ou organismes (pôle de compétitivité, technopole, organismes consulaires, associations) sont variés. La licence a nettement gagné en attractivité sur les dernières années et son taux de réussite y est très satisfaisant. Les anciens élèves sont en emploi dans les métiers visés par la formation et apportent un soutien pour encadrer les étudiants. L'insertion professionnelle est bonne, dans les métiers visés, mais la poursuite d'études reste à surveiller. La présence des étudiants de licence est cependant très faible. La licence est cependant quasi-exclusivement en formation initiale et non en alternance. Elle a connu des évolutions sensibles et progressives à l'écoute des partenaires et *via* la mise en place d'un conseil de perfectionnement. Le changement d'intitulé de spécialité qui est demandé se justifie afin d'assurer une meilleure lisibilité sur le contenu de la formation et de tenir compte du ressenti des professionnels.

- Points forts :
 - La culture du changement et de l'écoute partenariale.
 - Les partenariats professionnels.
 - Le taux de réussite au diplôme.
 - La bonne insertion professionnelle.
- Points faibles :
 - La quasi-exclusivité de la formation initiale.
 - La faiblesse du recrutement de L2.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait d'ouvrir la licence à la formation continue et d'étudier les possibilités de mise en place de l'alternance. Des partenariats pourraient également se développer vers les distributeurs alimentaires dont les besoins sont couverts par les compétences développées dans la formation. Un effort devrait également être mené pour intégrer des L2 sous l'égide de l'établissement : informations des responsables de filières professionnelles en licence générale, mise en place de projets personnels et professionnels concernant les licences professionnelles. Il convient également d'être vigilant sur le suivi du devenir des étudiants et d'endiguer le risque d'un développement de la poursuite d'études.

Concernant l'enquête nationale, les taux de réponses sont très faibles, rendant les résultats peu significatifs. Il conviendrait de chercher à améliorer ces taux de réponses, notamment par des relances.