



HAL
open science

Licence professionnelle Commerce et vente d'instruments de musique et produits musicaux

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commerce et vente d'instruments de musique et produits musicaux. 2011, Université du Maine. hceres-02037984

HAL Id: hceres-02037984

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02037984>

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 : NANTES

Établissement : Université du Maine

Demande n° S3LP120002271

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commerce et vente d'instruments de musique et produits musicaux

Présentation de la spécialité

Ouverte en 2005, cette licence professionnelle est portée par l'IUT du Mans en partenariat avec l'Institut technologique européen des métiers de la musique (ITEMM) du Mans. Cet institut est à la fois un centre de formation par apprentissage, un centre de formation continue et une école privée. Il occupe une place éminente dans la formation aux métiers de la musique dans leur dimension technique (fabrication et entretien des instruments). Il s'agit d'une formation adaptée à une niche d'emploi à la fois très limitée et très spécialisée.

Les compétences de l'UFR « Lettres, langues et sciences humaines » (qui en était le porteur initial) sont aussi mobilisées. La création de cette spécialité est venue d'un besoin en collaborateurs dont les compétences soient à la fois techniques (connaissance de l'instrument afin d'être en capacité en magasin et en face-à-face avec le client de faire un premier diagnostic) et commerciales (connaissance des techniques de vente et de négociation), informatiques (orientées vers le commerce en ligne qui se développe rapidement dans ce domaine), et générales en droit (droit du travail, droit des affaires...), en économie (maîtrise et compréhension de l'environnement de l'entreprise), en gestion (comptabilité...), et en anglais. La formation est conçue pour permettre à l'étudiant d'évoluer dans sa carrière, évolution qui peut aller à terme jusqu'à la création (reprise) et gestion de sa propre entreprise. La capacité d'accueil est limitée à seize places mais la pression à l'entrée est très limitée malgré un recrutement élargi à l'échelle nationale. Son positionnement reste à parfaire vis-à-vis des employeurs.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	13
Taux de réussite	82 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5 % - 25 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	100 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	27 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	55 % - 88 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le bilan de cette spécialité est plutôt médiocre. Il est vrai que mise en place initialement par l'UFR « Lettres, langues et sciences humaines », elle a rejoint l'IUT depuis peu, et ce changement peut avoir perturbé son fonctionnement. Elle bénéficie pourtant d'un partenariat solide avec l'ITEMM, structure de formation d'audience nationale. Il se peut que ce partenariat n'ait guère facilité le développement de relations plus diversifiées avec le milieu professionnel et imposé un double pilotage pas nécessairement efficace. Le choix de satisfaire les besoins correspondant à une petite niche d'emploi mais réelle n'est pas en soi contestable, mais les choix faits en termes de recrutement des étudiants ne semblent guère pertinents (et les propositions d'évolution n'emportent pas l'adhésion).

Si les entreprises commerciales spécialisées ont en effet besoin de collaborateurs, elles attendent d'eux non seulement une bonne connaissance du domaine musical mais aussi un minimum de pratique instrumentale, certes complétée par un bagage commercial. Si la formation correspond bien à cette vision (il suffit de regarder les volumes horaires), il n'est fait, par contre, aucune allusion à ce critère au niveau du recrutement. Même si cela n'explique probablement pas totalement la faible attractivité de cette formation, la question devrait être abordée d'urgence. On ne sait rien du pourquoi d'un taux d'échec qui reste néanmoins acceptable.

Le suivi des diplômés a été jusque-là insuffisant, mais la reprise en main récente par l'IUT montre que la question est en voie de solution. Les résultats sont extrêmement variables d'une année à l'autre (entre 55 % et 88 %), et les emplois occupés ne sont pas tous en adéquation avec la formation. L'intervention des professionnels dans la formation est correcte car elle doit être corrigée par le fait que beaucoup des intervenants de l'ITEMM sont issus directement du monde professionnel. La présence d'un conseil de perfectionnement serait néanmoins très souhaitable afin d'assurer une meilleure connexion avec les employeurs et futurs employeurs.

Le dossier fourni est complet mais la dimension réflexive est peu présente. Il en est de même pour la fiche d'auto-évaluation qui est peu utilisable à cause de l'absence de l'avis global. En conclusion, il s'agit d'une formation dont la pertinence doit être fortement et rapidement confortée.

- Points forts :
 - Une formation unique dans le domaine.
 - La collaboration avec l'ITEMM.

- Points faibles :
 - La sélection des étudiants semble inadaptée aux objectifs de la formation.
 - L'insertion professionnelle est médiocre.
 - Le pilotage semble déséquilibré entre les deux partenaires.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait de revoir d'une façon approfondie la conception même de cette formation. La formation de technico-commerciaux, surtout très spécialisés, suppose de recruter de manière prioritaire des techniciens (et l'ITEMM est bien placé sur ce plan) qui sont ensuite formés aux techniques de commercialisation. Or, la démarche semble ici inverse. De ce fait, son maintien semble aujourd'hui peu crédible, quant à l'employabilité des diplômés. Pour développer son attractivité, il conviendrait de développer les liens avec les départements de musicologie des universités, les conservatoires car cette spécialité pourrait être un complément utile pour les diplômés de ces filières. La décision de ne pas augmenter la taille des promotions est sage tant que ces questions de fond ne sont pas réglées. La mise en place d'un conseil de perfectionnement associant les employeurs aux formateurs est urgente.