



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle E-commerce e-marketing

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle E-commerce e-marketing. 2014, Université Lille 2 - Droit et santé. hceres-02038371

**HAL Id: hceres-02038371**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038371v1>**

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



E-commerce e-marketing

de l'Université Lille 2 - Droit et  
Santé

Vague E – 2015-2019

Campagne d'évaluation 2013-2014



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

Section des Formations et des diplômes

*En vertu du décret du 3 novembre 2006<sup>1</sup>,*

- Didier Houssin, président de l'AERES
- Jean-Marc Geib, directeur de la section des formations et diplômes de l'AERES

---

<sup>1</sup> Le président de l'AERES « signe [...], les rapports d'évaluation, [...] contresignés pour chaque section par le directeur concerné » (Article 9, alinea 3 du décret n°2006-1334 du 3 novembre 2006, modifié).

# Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague E

Evaluation réalisée en 2013-2014

Académie : Lille

Établissement déposant : Université Lille 2 - Droit et santé

Académie(s) : Lille

Etablissement(s) co-habilité(s) : IUT Roubaix

Spécialité : E-commerce e-marketing

Secteur professionnel : SP5 – Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150007695

## Périmètre de la formation

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

## Présentation de la spécialité

La licence professionnelle *E-commerce E-Marketing* vise à former des professionnels du e-commerce et du e-marketing sachant mettre en œuvre des campagnes marketing et des stratégies marketing sur internet, analyser les besoins des différents acteurs du marché, créer du trafic sur les sites, collaborer avec les développeurs des sites et analyser les données du trafic sur les sites pour adapter le site au comportement et attentes de ses visiteurs. Les métiers visés sont en adéquation avec la formation et de divers ordres : webmaster, webmarketer, assistant chef, de projet, chef de projet, référencier, e-commercial, trafic manager et community manager.

Habilitéée en 2005, cette formation de 450 heures accueille principalement des étudiants dans le cadre de la formation initiale classique (entre 51 et 78 %). Les autres sont en contrat de professionnalisation. Un seul généralement est inscrit dans le cadre de la formation continue. Trois étudiants ont bénéficié d'une validation des acquis de l'expérience au cours des cinq dernières années.

# Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le e-commerce est en plein développement : nombre croissant d'internautes achetant sur internet (32,7 millions lors du 3<sup>ème</sup> trimestre 2013) et croissance du chiffre d'affaires (45 milliards d'euros fin 2012). Les professionnels et les entreprises du secteur ont ainsi besoin d'étudiants formés à ce mode de distribution et aux techniques marketing correspondantes, capables de mettre en place les outils de persuasion adéquats, de mesurer le trafic et de qualifier l'audience des sites. La licence professionnelle proposée par l'IUT de Roubaix répond à ces attentes.

Le programme proposé par cette licence professionnelle est en totale adéquation avec les attentes du marché. Il est cohérent et bien construit pédagogiquement. Il est réparti en quatre blocs principaux : outils informatiques du commerce électronique, marketing, communication et organisation, culture et droit. Au final, il permet d'acquérir les compétences théoriques, méthodologiques et managériales requises. Les projets tuteurés et les stages permettent en effet une réelle acquisition d'expérience professionnelle par les étudiants.

L'attractivité de la formation est réelle. Le nombre d'étudiants déposant un dossier de candidature est croissant. Les étudiants déposant leur dossier viennent principalement d'une formation de type IUT (commercial ou informatique) et de type BTS (commercial, informatique, communication) de Lille et de sa région. Cette attractivité est vraisemblablement liée au bon taux de professionnalisation des étudiants (entre 86,40 et 96,40 %). Toutefois, aucune information n'est donnée quant au pourcentage d'étudiants embauchés dès la remise de leur diplôme. A l'heure actuelle, pour des raisons d'infrastructure, 28 étudiants (soit un groupe) suivent la formation.

Cette entrée massive sur le marché du travail trouve son origine dans les relations (non formalisées) entre l'IUT de Roubaix et le milieu professionnel local, en adéquation avec la formation (nombreux véricistes, centres de groupes de distribution développant de plus en plus leur activité online). Toutefois, de plus en plus d'étudiants suivent une formation complémentaire après leur licence.

Le milieu professionnel est bien impliqué : neuf professionnels (8 extérieurs et 1 PAST) assurent plus de 44 % des enseignements et les acteurs locaux participent aux projets tuteurés et aux soutenances de stage des étudiants. L'implication du monde professionnel se traduit aussi par sa participation aux jurys et conseils de perfectionnement.

- Points forts :

- L'attractivité de la formation.
- L'adéquation aux tendances du marché.
- Un réseau relationnel local réel.

- Points faibles :

- Le manque de partenariats formels avec les entreprises.
- Le peu de prise en compte des aspects internationaux alors que le développement des marchés online est international.
- Un nombre croissant d'étudiants suit une formation après la licence.

- Recommandations pour l'établissement :

Il serait bien d'accentuer les liens développés avec les entreprises du bassin régional et de formaliser avec elles des partenariats. Ceci permettrait d'améliorer encore la professionnalisation et l'insertion des étudiants.

Par ailleurs, des débouchés réels existent. Les responsables de la licence, pour des raisons d'infrastructure, ont limité le nombre d'étudiants. Une augmentation des effectifs paraît tout à fait jouable étant donné les opportunités qui existent.

Il convient enfin de ne pas négliger lors du recrutement des étudiants leur volonté de poursuite d'études et d'alors privilégier les étudiants désirent entrer directement sur le marché du travail après leur formation.



# Observations de l'établissement



**Université Lille 2**  
**Droit et Santé**

*Observations en réponse au rapport d'évaluation de l'AERES*

**LICENCE PROFESSIONNELLE**  
**Spécialité E-commerce e-marketing**

Sans objet

A Lille, le 26 mars 2014

**Le Président**  
**de l'Université Lille 2 Droit et Santé**

**Pr. Xavier VANDENDRIESSCHE**