



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Marketing et marketing international

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Marketing et marketing international. 2014, Université Paris-Sud. hceres-02038495

**HAL Id: hceres-02038495**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038495>**

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



Marketing et marketing international

de l'Université Paris-Sud

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 : Versailles

Établissement déposant : Université Paris-Sud

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Marketing et marketing international

Secteur professionnel : SP5–Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008526

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Département *Techniques de commercialisation* (2), IUT de Sceaux.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : convention de partenariat entre UPSud (IUT de Sceaux) et la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME 92)

## Présentation de la spécialité

Créée en septembre 2005, cette formation portée par l'IUT de Sceaux de l'Université Paris-Sud, s'exerce en formation initiale, en apprentissage et en formation continue. Elle présente une double spécialité : marketing et marketing international. C'est une formation supérieure courte, adaptée à des étudiants désireux d'intégrer le monde professionnel avec un diplôme reconnu sur le plan européen. Elle permet la promotion sociale d'étudiants de milieu modeste, grâce à un système de bourse.

Sont visés les métiers du commerce et de la distribution. La formation cible des emplois très variés : ceux des entreprises à l'export, des collectivités locales et du secteur des services, et au-delà, de la banque, de la vente, de la logistique, de l'export, de la publicité. D'où une palette des métiers extrêmement large comme : acheteur, responsable de l'exploitation des ventes, technicien de la vente à distance, vendeur export, conseiller en crédit bancaire, etc.

Elle se présente comme originale dans le contexte régional et en forte adéquation avec le marché du travail régional.

Les étudiants peuvent réaliser leur second semestre à l'étranger grâce à de multiples partenariats avec des universités étrangères.

## Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le programme de cette formation est solide et bien structuré. Cette spécialité présente une variété de modules optionnels - mercatique des activités non marchandes, mercatique internationale, négociation, e-commerce, stratégie internationale, ...- et la possibilité d'un programme ERASMUS, le tout articulé autour d'un tronc commun qui la rend à la fois généraliste, originale et adaptée au marché du travail. Les difficultés d'articulation du fait d'objectifs ambitieux et de l'importance de la place des séjours à l'étranger sont bien maîtrisées. Le nombre de modules optionnels semble cependant excessif mais l'ouverture de ces derniers est conditionnée par le nombre d'étudiants impliqués. Le contenu et l'organisation permettent à des étudiants de réaliser leur second semestre à l'étranger mais aussi à des étudiants des universités partenaires de suivre partiellement cette formation. Pour cette mobilité internationale, des partenariats ont été créés avec : Institut de technologie de Tralee (Irlande), Facultad de Ciencias Economicas y empresariales Alicante (Espagne), Facultad de Comercio Valladolid (Espagne), University of applied sciences de Zwickau (Allemagne), University of applied sciences de Kiel (Allemagne), Facultad de Ciencias Economicas y empresariales Tenerife (Espagne).

Le projet tuteuré de 150 heures et le stage d'une durée minimale de 12 semaines contribuent à la professionnalisation de cette formation. Des dispositifs permettant de prendre en compte la diversité des groupes et des niveaux sont prévus pour la formation en apprentissage d'une part, la formation initiale d'autre part. La formation en apprentissage fait l'objet d'un groupe séparé, avec un emploi du temps spécifique concentré sur deux jours. Le contrôle des connaissances est conforme à l'arrêté de 1999. Des mesures sont prises pour les étudiants handicapés (aménagement des locaux) et pour les sportifs de haut niveau (aménagement de l'emploi du temps).

La méthode d'interrogation multimodale des enquêtes d'insertion professionnelle, semble peu rigoureuse. D'après les enquêtes internes, le taux de réponse est inférieur à 50 %. Les résultats des enquêtes nationales, pourtant annoncées dans le dossier ne sont pas fournis en annexe.

Le taux d'insertion professionnelle est de seulement 44 % selon les données d'enquête. Des mesures correctives ont été prises. Mais les résultats ne sont pas clairs puisque l'on parle alors d'un taux d'insertion passant de 60 à 76 % ! Le taux de poursuite d'études est fort élevé et supérieurs à 50 %. La formation apparaît en priorité comme une plate-forme vers une poursuite d'études, d'autant plus que la formation semble appréciée en tant que telle. Dans ce sens, la formation ne correspond pas à l'esprit des licences professionnelles même si la plupart de ces poursuites se font par alternance. L'analyse de ces enquêtes conduit à une plus ou moins bonne adéquation entre les postes occupés et les objectifs de la formation. Cette dernière mène à des métiers très variés mais ceux tournés vers l'import-export et les métiers internationaux semblent rares.

Des partenariats ont été noués avec les Conseillers du Commerce Extérieur (CCE92), avec la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) et le Centre de Formation des Apprentis (CFA SUP 2000), particulièrement intensifs avec le premier. Des conventions de partenariats semblent exister mais ces conventions ne sont pas fournies dans le dossier. Les heures confiées à des professionnels extérieurs représentent 41 % du volume horaire global (PAST compris). On note une bonne diversité des professionnels s'impliquant de différentes manières. L'implication des professionnels extérieurs dans le fonctionnement et l'évolution de la spécialité est satisfaisante : ils participent aux commissions de recrutement, aux projets tuteurés, aux stages, à l'évaluation des étudiants, au conseil de perfectionnement et servent de relais pour l'organisation du cycle de conférences CCE92.

Le positionnement de la formation eu égard au contexte socio-économique ne semble abordé qu'en termes généraux et convenus.

Au niveau du pilotage, le descriptif complet dressé fait apparaître un ensemble cohérent et performant. L'implication des enseignants-chercheurs est cependant faible puisqu'elle ne concerne que 14 % des enseignements. Le pilotage de cette spécialité s'appuie sur l'existence d'un conseil pédagogique et d'un conseil de perfectionnement avec réunion au minimum une fois par an.

La formation présente une forte attractivité avec un taux de pression (nombre de candidats rapporté aux effectifs) de 20 pour la formation initiale et de 12 pour la formation par apprentissage. Une sélection sur dossier et sur entretien permet d'obtenir des effectifs stables de 25 apprentis et de 32 étudiants en formation initiale, qui proviennent essentiellement de DUT (57 %) et de BTS (34 %). Le public de L2 est quant à lui faiblement représenté. Des relations suivies sont entretenues avec les responsables des deux autres licences professionnelles de l'IUT mais aucun lien ne semble tissé avec d'autres formations, plus généralistes, de l'Université.

En conclusion, l'ambiguïté de la double spécialisation rejaillit sur toute la formation : s'agit-il d'une formation tournée vers les métiers internationaux ou d'une formation généraliste capable de répondre à de multiples besoins ? (et encourageant, du fait d'une absence de spécialisation, la poursuite d'études).



- Points forts :
  - Formation de bon niveau offrant des possibilités variées aux étudiants.
  - Organisation rigoureuse.
  - Forte implication des milieux professionnels.
  - Ouverture sur l'entreprise et l'international.
  
- Points faibles :
  - Manque de clarté dans les objectifs de débouchés professionnels.
  - Formation qui apparaît en priorité comme une plate-forme vers une poursuite d'études.
  - Faible participation des enseignants-chercheurs dans les enseignements.
  
- Recommandations pour l'établissement :

Les objectifs professionnels de la formation devraient faire l'objet d'une réflexion approfondie par le conseil de perfectionnement.

Le nombre de poursuites d'études est conséquent et ne permettent pas une insertion dans les métiers visés par la spécialité, même si elles se déroulent dans le cadre de l'apprentissage. Il est vivement recommandé de résoudre le problème de la faible insertion professionnelle immédiate pour assurer la pérennité de cette formation ou renouveler l'offre de formation.



# Observations de l'établissement

Le Président de l'Université

A

Monsieur Jean-Marc GEIB  
AERES  
25 rue Vivienne  
75002 Paris

Présidence  
Bâtiment 300  
91405 Orsay Cedex  
Tel: 01.69.15.74.06  
Fax: 01.69.15.61.03  
president@u-psud.fr

Orsay, le 28 Avril 2014

Réf: 118/14/JB/CV/LS

Monsieur le Directeur,

Je vous remercie pour l'ensemble des évaluations que vous nous avez fait parvenir. Dès à présent, nous nous attachons à intégrer vos recommandations dans la nouvelle offre de formation en cours d'élaboration.

Veuillez trouver ci-joint les observations relatives aux évaluations de l'AERES sur l'ensemble des formations de Licence, Licence professionnelle et Master que l'université souhaite vous communiquer. Ces observations fournies par mention sont regroupées par type de diplômes (L, LP, M).

En vous remerciant de l'attention que vous voudrez bien porter à ces observations, je vous prie d'accepter, Monsieur le Directeur, mes très cordiales salutations.



UNIVERSITÉ  
PARIS  
SUD  
Pr Jacques BIDJOUN  
Président de l'Université Paris-Sud  
PRÉSIDENCE  
Bâtiment 300  
91405 ORSAY cedex

Réponse à l'évaluation de la  
Licence Professionnelle Commerce  
IUT Sceaux – Université Paris Sud – Académie de Versailles

Nous tenons tout d'abord à remercier les évaluateurs pour leur lecture attentive du dossier et leurs commentaires constructifs.

Nous notons les points forts qui ont été relevés (formation de bon niveau et offrant des possibilités variées aux étudiants ; organisation rigoureuse ; forte implication des milieux professionnels ; ouverture sur l'entreprise et l'international) et sommes satisfaits que ces qualités saillantes et différenciantes aient été remarquées.

Les points faibles relevés nécessitent quelques éclaircissements :

- ***Manque de clarté dans les objectifs et les débouchés professionnels***

Comme nous l'exposons dans le dossier (p27), les informations sur l'avenir de nos étudiants sont essentiellement collectées à partir de sondages en ligne (Doodle), des réseaux professionnels (Viadeo, LinkedIn), et des réseaux sociaux (Facebook). Par ailleurs, la formation mène chaque année une enquête par questionnaire (3 mois après que les étudiants aient été diplômés) adressée à chaque étudiant. Très récemment (2013) les responsables pédagogiques ont pris des mesures en interne pour suivre leurs propres apprentis / étudiants par le biais d'enquêtes régulières afin de stimuler le taux de réponses et ainsi la fiabilité des résultats obtenus. De plus, l'université s'est engagée à mener en parallèle des études sur l'insertion professionnelle.

A côté des enquêtes, nous organisons des événements (« Journée des métiers et de l'entreprise », « amphi des anciens », réunion annuelle inter-promotion de la LP Commerce ...) durant lesquels les anciens étudiants témoignent de leur expérience et rapportent les besoins des entreprises. De même, la création d'une association des anciens est en projet.

Parallèlement, nous sommes à l'écoute des exigences des employeurs par l'entremise des contrats d'apprentissage, des stages, des nombreux professionnels qui interviennent dans le diplôme (en apprentissage et en initial) et des coopérations mises en place (CCE, etc).

Enfin, lors de chacune de ses réunions, le conseil de perfectionnement veille à améliorer la mise en œuvre de la formation et questionne les objectifs du diplôme. Sur ce point, nous nous apprêtons à ouvrir notre conseil de perfectionnement à de nouvelles entreprises partenaires afin de nous rapprocher le plus possible de leurs attentes spécifiques et réfléchir avec elles sur une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences en marketing / en commerce international.

Toutes ces initiatives doivent nous permettre d'une part un meilleur suivi de nos étudiants et de leurs parcours, d'autre part une amélioration de la définition des objectifs professionnels du diplôme, enfin un taux d'insertion professionnel en progrès.

- ***Formation qui apparaît en priorité comme une plate-forme vers une poursuite d'études***

Nous avons bien conscience que la vocation des licences professionnelles est l'insertion professionnelle à la sortie de la formation et nous nous appliquons à respecter cette injonction.

Notre objectif est de former des étudiants employables dès la sortie du diplôme, donc en adéquation avec les besoins réels des entreprises. Pour cela, nous avons :

- introduit des cours de e-commerce et d'intelligence économique et rendu obligatoire la deuxième langue. Une meilleure prise en compte des enjeux économiques et une l'amélioration des compétences linguistiques devraient contribuer à améliorer l'insertion de nos étudiants dans les métiers de l'import-export et ceux internationaux;
- multiplié les occasions de rencontres avec le milieu professionnel par l'organisation d'événements, notamment ceux liés aux métiers du Commerce international ;
- mis en place un groupe au sein du réseau professionnel LinkedIn, favorisant les échanges, le suivi et l'insertion professionnelle au travers de la diffusion d'offres d'emplois et de stages ;
- prévu d'organiser des formations de « préparation à la vie professionnelle » : aide à l'écriture des CV, des lettres de motivation, entraînement aux entretiens, développement du réseau professionnel ;

- envisagé d'inventorier des jeux d'entreprise directement en phase avec les métiers de nos parcours ;
- prévu de sélectionner les étudiants sur la base d'un projet d'insertion professionnelle clairement affiché lors des entretiens de recrutement. Par ailleurs, nous ne considérerons plus les dossiers où figurent des projets de poursuite d'études. Ces informations seront clairement affichées sur le site internet de la formation.

Lors des entretiens de sélection, tous les candidats choisis affirment avec conviction (projet à l'appui) vouloir rejoindre rapidement le monde professionnel.

Aujourd'hui, et compte tenu des statistiques (représentativité perfectible) dont nous disposons, le taux d'insertion professionnelle a augmenté en apprentissage et en initial. Le taux global d'insertion (FI et FA) est de 44% immédiatement à la sortie du diplôme (lorsque nos étudiants poursuivent par un master en apprentissage, il est de 75% à la sortie). En d'autres termes, les étudiants/apprentis qui décident de s'insérer immédiatement sur le marché du travail trouvent un emploi rapidement. La qualité de nos étudiants, leur proximité avec le monde professionnel et le taux élevé de transformation stage-emploi ou apprentissage-emploi expliquent ces chiffres. Au total, le taux d'insertion a progressé par rapport à la période précédente malgré le contexte de crise économique.

- ***Faible participation des enseignants-chercheurs dans les enseignements***

En 2013, environ 20% des heures de cours de la LP Commerce étaient assurés par des enseignants-chercheurs. Ce taux a cru entretemps. Concrètement, alors qu'en 2013, 6 enseignants-chercheurs participaient à la formation initiale et en apprentissage, ce nombre est passé à 9 en 2014 grâce aux recrutements de nouveaux EC. Conscients de l'enjeu pour assurer une formation de qualité, nous nous appliquons à augmenter le nombre d'enseignants-chercheurs dans l'équipe pédagogique.

- ***Les conventions de partenariat avec le CCE92 et la CGPME***

Celles-ci étaient bien jointes en annexes au dossier de demande de réhabilitation initial.