Licence professionnelle Commerce des vins et oenotourisme

Rapport Hcéres

▶ **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commerce des vins et oenotourisme. 2011, Université de Bourgogne. hceres-02039120

HAL Id: hceres-02039120

https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039120

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 : DIJON

Établissement : Université de Bourgogne - Dijon

Demande n° S3LP120002801

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commerce des vins et oenotourisme

Présentation de la spécialité

Cette formation est ouverte depuis 2003 et proposée à l'Institut universitaire de la vigne et du vin (IUVV), institut Jules GUYOT, associant l'UFR de sciences économiques. Elle a pour objectif de rendre opérationnels des responsables connaissant le produit viti/vinicole et capable d'en assurer la commercialisation. Les métiers visés sont : assistant commercial, assistant export, responsable commercial, agent commercial, viticulteur indépendant, sommelier. Les secteurs de production sont la négociation, le tourisme, la restauration, l'hôtellerie, l'export et la publicité.

Les compétences enseignées sont de l'ordre technique et commercial permettant aux diplômés de diriger des équipes et d'initier des projets autour de la vigne et du vin. La majorité des étudiants inscrits le sont sous contrat de professionnalisation, et cette formation est accessible aux DUT « Gestion des entreprises et des administrations » (GEA), « Gestion administrative et commerciale » (GACO), « Techniques de commercialisation » (TC), « Information - Communication », « Services et réseaux de communication » (SRC), « Gestion logistique et transport » (GLT), ainsi qu'aux différentes licences « Langues étrangères appliquées » (LEA), « Biologie », « Science de la Terre », « Droit »…

Afin de préparer l'intégration dans cette licence professionnelle, une unité d'enseignement de mise à niveau en viticulture et oenologie ainsi qu'en marketing est prévue. Son attractivité correspond à soixante-dix candidats pour vingt inscrits, avec quelques modifications selon les années : par exemple en 2007/2008, trente-trois étudiants formant deux groupes, un groupe en formation initiale et un groupe en contrat de professionnalisation. Sur le plan du positionnement dans l'offre globale de formation, la licence professionnelle allie les deux compétences en gestion et en viticulture-œnologie pour structurer une formation complémentaire dans l'offre de l'établissement. Cette licence professionnelle n'a pas de concurrente au niveau régional. L'oenotourisme répond aux besoins d'un marché émergent ; ce qui donne à cette formation son caractère original.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	25
Taux de réussite	85 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	2/25 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	50 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	37 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	81 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La responsable de la formation est maître de conférences en gestion. Elle s'appuie sur une équipe pédagogique bien équilibrée entre enseignants-chercheurs et professionnels provenant de différentes composantes de l'établissement et d'établissements partenaires, ainsi qu'une douzaine de professionnels intervenant dans le cœur de métier. L'équipe pédagogique est coordonnée par la responsable pédagogique pour l'encadrement de ses missions. Un suivi précis de la formation est fait au travers d'un questionnaire systématique concernant l'évaluation des enseignements. Le conseil de perfectionnement, tout à fait opérationnel, se compose des tuteurs en entreprises, des membres de l'équipe pédagogique et d'une représentation étudiante, mais il n'apparaît pas d'argumentaire concernant le rôle assuré par ce conseil.

Les partenariats sont riches et divers, se traduisant par des visites d'entreprises ou l'accueil d'étudiants sous contrats. La représentation de ces professionnels est de qualité et variée, car ils occupent différents postes dans des entreprises autour de la vigne et du vin, et sont au contact direct du secteur concerné. Ils interviennent face à un public d'étudiants dont un tiers des diplômés de BTSA, le reste étant constitué principalement de BTS « Management des unités commerciales » (MUC), « Négociation et relation client » (NRC), « Comptabilité et gestion des organisations » (CGO), « Tourisme », « Force de vente », et parfois des titulaires de DUT, de L2 ou L3. Les effectifs correspondent à deux-tiers d'étudiants sous contrat de professionnalisation, quelques étudiants en formation continue et aucune validation des acquis et de l'expérience. Le nombre d'inscrits en formation initiale entre 2006 et 2009 est en constante diminution, celui des inscrits en contrat de professionnalisation reste stable autour de quinze, et celui des inscrits en formation continue est de deux environ.

Entre 2006 et 2009, les pourcentages des diplômés en emploi sont en diminution régulière (de 86 % à 75 %), avec une augmentation de diplômés en poursuite d'études (de 4,50 % à 12,50 %). L'auto-évaluation a été faite par la responsable de formation, sans appropriation comme outil d'aide au pilotage de la formation.

- Points forts :
  - Une formation originale.
  - Le bon taux de réussite.
  - L'insertion professionnelle satisfaisante.

- Points faibles :
  - Le conseil de perfectionnement insuffisamment défini dans ses rôles et ses missions.
  - La faible participation des professionnels au fonctionnement de la spécialité.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il est recommandé de limiter les poursuites d'études, de travailler sur le recrutement de ses candidats afin d'être dans une stratégie d'insertion professionnelle immédiate. Il est recommandé d'encourager et de développer les partenariats afin d'augmenter le nombre de contrats de professionnalisation. Un suivi précis et rigoureux des diplômés en emploi, en particulier concernant les réponses aux enquêtes, devrait être mis en œuvre, en organisant un dispositif un peu plus attentif permettant d'obtenir un suivi systématique de cet effectif.