



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : NANTES

Établissement : Université de Nantes

Demande n° S3LP120002377

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Cadre commercial du nautisme

Présentation de la spécialité

Cette licence professionnelle prépare à l'exercice d'activités commerciales dans la filière du nautisme. Les compétences portent principalement sur la démarche commerciale mais aussi sur la gestion, le management et le droit. Les métiers visés sont ceux de cadre dans diverses organisations liées au nautisme : concessions, sociétés de location, de courtage, de financement, prestataires de services. Ouverte en 2004 et portée par l'Institut universitaire de technologie (IUT) de Saint-Nazaire, un partenariat a été développé à la demande de la profession, avec l'IUT de Perpignan en 2008 et avec l'IUT de Nice en 2009, pour permettre à ces derniers de dispenser la formation en attendant d'en obtenir l'habilitation.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	21
Taux de réussite	89 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	4 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	36 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	31 %
Pourcentage de diplômés en emploi : enquêtes nationales	ND
2 enquêtes de l'établissement : 1 à 6 mois, l'autre à la sortie d'études	75 % - 86 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation, de par son orientation commerciale dans le secteur du nautisme, est très spécifique et répond clairement aux attentes des professionnels. Depuis la rentrée 2007, la licence compte essentiellement un public en contrats de professionnalisation, ce qui souligne son attrait pour les milieux professionnels. Conformément aux recommandations émises lors du dernier renouvellement, la présence des intervenants professionnels a été renforcée et se situe dans le cœur de métier, mais la formation n'a pas de conseil de perfectionnement.

L'insertion professionnelle est insuffisamment lisible dans le dossier, du fait de l'absence des données de l'enquête nationale et du faible nombre de répondants aux deux enquêtes de l'établissement. Par ailleurs, les emplois obtenus ne sont pas au niveau visé de cadre, ce qui peut néanmoins se comprendre avec des enquêtes dont l'une est à douze mois et l'autre réalisée à l'issue de la formation, et du fait de la petite taille des entreprises qui recrutent dans ce secteur. On aimerait par ailleurs connaître la durée de recherche d'emploi. Il serait également utile de disposer d'informations (au moins des effectifs) concernant les déclinaisons de la formation sur Perpignan, voire sur Nice.



La formation bénéficie dans son pilotage de l'activité d'un enseignant-chercheur associé qui facilite le lien avec les milieux professionnels. Il n'existe cependant pas d'unité préparatoire pour les étudiants entrant sans connaissances commerciales ou issus de licence générale. Ces derniers sont enfin trop peu présents dans la formation.

- Points forts :
 - La réponse aux besoins des professionnels.
 - Des spécificités de la formation.
 - Des contrats de professionnalisation.
 - Un pilotage par un associé.

- Points faibles :
 - L'insuffisante lisibilité quant à l'insertion professionnelle.
 - L'absence de conseil de perfectionnement.
 - L'absence de module de mise à niveau.
 - Une faible attractivité vis-à-vis du public de L2.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait tout d'abord de chercher à améliorer la quantité et la qualité de l'information disponible sur l'insertion professionnelle des diplômés. La connaissance et l'analyse des résultats des enquêtes nationales et d'établissement devraient dès lors guider l'action en matière de politique de recrutement, de lutte contre les poursuites d'études, d'ajustements des contenus de la formation pour faciliter une insertion à un niveau de qualification plus élevé.

La mise en place d'un conseil de perfectionnement apparaît indispensable. Elle permettrait de renforcer les liens avec les milieux professionnels et serait également utile pour analyser les données et proposer des mesures adaptées. Par ailleurs, il conviendrait de mener une politique de communication auprès des étudiants de licences générales pour toucher des populations nouvelles et favoriser leur entrée en formation. La mise en place d'une unité de mise à niveau pour des étudiants qui n'ont pas de connaissances commerciales ou issus de L2 pourrait également contribuer à accroître la diversité des publics et à améliorer le taux de réussite de la formation.