



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Commercialisation spécialisée, produits équins

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation spécialisée, produits équins. 2011, Université d'Angers. hceres-02039472

**HAL Id: hceres-02039472**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039472v1>**

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 d'Angers

Demande n° S3LP120002219

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commercialisation spécialisée, produits équins

## Présentation de la spécialité

Ouverte en 2000, cette licence professionnelle (LP), portée par l'UFR « Ingénierie du tourisme, du bâtiment et des services » (ITBS), vise à former des commerciaux spécialisés pour les entreprises de négoce du secteur équin. Elle bénéficie de partenariats (non formalisés) avec l'École nationale d'équitation (ENE) de Saumur et l'École d'éthologie Blondeau. Le partenariat avec l'ENE et l'École d'éthologie Blondeau consiste à des cours assurés par des enseignants de ces deux établissements dans la LP « Commercialisation spécialisée, produits équins » (CPE). Il n'est pas conclu de partenariat avec les entreprises du secteur, afin d'avoir le réseau le plus dense de professionnels possibles (les partenariats impliquant parfois des exclusions, en raison d'une certaine compétition entre les différentes entreprises existantes sur un même marché).

Cette spécialisation suppose, au-delà des compétences habituelles dans le domaine commercial, une bonne connaissance du secteur et des compétences équestres. Les métiers visés sont ceux de prospecteur, acheteur, responsable import-export au sein de petites et moyennes entreprises du secteur équin, chef de distribution, chef de produit ou de gamme, responsable d'une antenne commerciale, d'une succursale ou d'une agence à l'étranger.

Cette formation se déroule sur le campus de Saumur. La particularité de la licence vient du fait qu'elle recrute uniquement des cavaliers qu'elle forme aux métiers du commerce et de la communication. Un certain niveau d'équitation est exigé pour y être accepté, car les professionnels du secteur viennent chercher spécifiquement chez les étudiants de la licence la double compétence équestre et commerciale. La formation, qui accueille quelques stagiaires de formation continue, n'est pas proposée en alternance. En plus d'un stage court de vente lors du salon du cheval à Paris, les étudiants ont un stage de quatre à six mois en entreprise. Un stage supplémentaire facultatif est proposé lors du salon « Equitalyon » (Toussaint).

## Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	29
Taux de réussite	95 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	10 % - 15 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	95 % - 100 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	39 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	85 % - 90 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette LP est une bonne formation bénéficiant d'un positionnement original et d'un soutien local particulièrement intéressant. Formation unique en France, soutenue dès l'origine par les professionnels, elle jouit d'une bonne visibilité nationale par la participation active des étudiants aux deux grandes manifestations que sont le salon du cheval de Paris et le salon « Equitalyon ». Elle bénéficie donc d'une représentativité de formation auprès des professionnels. L'école nationale d'équitation de Saumur assure une partie des enseignements, élément important pour la reconnaissance des compétences des étudiants dans un milieu très spécifique ; ce que garantit aussi la particularité du recrutement (nécessité d'un certain niveau de pratique en équitation). L'attractivité de la formation est néanmoins un peu décevante (2 candidats pour une place) en comparaison de la qualité de la formation délivrée.

La participation des professionnels dans l'enseignement est importante et de qualité ; aussi, il est regretté que le dossier soit muet sur la manière dont ils participent aux autres aspects de la formation. Ce n'est malheureusement pas le seul manque dans un dossier vraiment très incomplet et imprécis sur bien des aspects importants. La fiche d'auto-évaluation paraît remplacer le dossier, elle est d'ailleurs souvent plus précise et plus complète ; ce qui n'est pas sans interroger sur la manière dont elle a été élaborée (qui l'a élaborée ? quand et avec quelles sources ?).

Le pilotage de la formation est ainsi très peu présenté. Il n'est pas fait mention de l'existence d'un conseil de perfectionnement à l'échelle de la spécialité (ou à une autre, alors que pour d'autres LP, il est indiqué l'existence d'un conseil au niveau de l'ITBS). La place de cette formation LP n'est pas mentionnée dans l'offre « Licence » de l'université.

Mais le point le plus problématique concerne le suivi des diplômés. Les rares données fournies sont peu exploitables faute d'informations sur les taux de réponse. La consultation des emplois occupés laisse à penser que ce taux est particulièrement faible. Il est donc impossible de vérifier ce critère d'évaluation, le plus important pour une formation professionnelle. Pour conclure sur un aspect positif, on soulignera l'ouverture internationale qui sera désormais offerte par un nouveau partenariat avec le royal agricole collège.

- Points forts :

- L'originalité de cette spécialité unique en France et son adéquation aux compétences locales (Saumur).
- La forte caractérisation de la formation lui assure une bonne visibilité dans le milieu professionnel.
- La bonne représentation des professionnels dans la formation.

- Points faibles :

- Les données sur l'insertion des diplômés sont très insuffisantes et devraient être mieux précisées.
- L'attractivité et la diversité du recrutement laissent à désirer.
- La formation semble peu connectée à l'offre de formation de l'Université d'Angers.

## Notation

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

## Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait de mettre en place très rapidement un véritable suivi des diplômés, les données fournies ne permettant pas de vérifier la réelle adéquation de la formation à l'emploi. Il en est de même pour la création du conseil de perfectionnement. Au vu des spécificités de cette formation, une ouverture à l'alternance pourrait élargir le recrutement et faciliter l'insertion professionnelle. L'articulation avec l'offre de formation de l'Université d'Angers pourrait être renforcée par une participation plus importante des enseignants-chercheurs et par la mise en place d'une véritable sensibilisation des étudiants de licences aux opportunités offertes par cette formation.