



HAL
open science

Licence professionnelle Technico-commercial

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Technico-commercial. 2011, Université de Rouen. hceres-02039761

HAL Id: hceres-02039761

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039761>

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 : ROUEN

Établissement : Université de Rouen

Demande n° S3LP12002178

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Technico-commercial

Présentation de la spécialité

Ouverte en 2000, cette spécialité propose l'acquisition de compétences commerciales venant s'adosser à un bagage technologique validé par un DUT (Diplôme Universitaire de Technologie) ou un BTS (Brevet de Technicien Supérieur) et subsidiairement à une formation générale scientifique. Les métiers visés sont ceux d'attaché commercial et chargé d'affaires. Initialement ouverte en formation initiale et en formation en alternance, elle est désormais proposée exclusivement en alternance (apprentissage largement dominant). Elle est portée par l'IUT de Rouen en convention avec le CFA (Centre de Formation par l'Apprentissage) et le CFC (Centre de Formation Continue) et l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises) de l'université.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	18
Taux de réussite	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	5 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	34 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	75 à 100 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation ne satisfait pas pleinement ce qu'on peut attendre d'une spécialité qui fonctionne depuis près de dix ans. Au positif, elle présente de bons résultats en termes d'insertion des diplômés, preuve qu'elle est adaptée aux demandes des employeurs, très demandeurs de techniciens ayant reçu un bagage commercial. Même si les professionnels sont associés aux enseignements dont ils assurent le tiers, même s'il existe des liens avec les milieux professionnels locaux ou régionaux, le dossier ne montre pas de réelle dynamique sur ce plan. On peut s'étonner de la part réduite donnée à certains enseignements (négociation par exemple) et du recours assez limité aux intervenants professionnels sur le cœur de métier. Il en est de même au plan du pilotage de la formation. L'absence d'un véritable conseil de perfectionnement dans une formation aussi ancienne et qui plus est développée en alternance est à la fois surprenante et très discutable.



Or, les données statistiques fournies - par exemple la régression des entrées en provenance des DUT (Diplôme Universitaire de Technologie) au profit des titulaires de BTS (Brevet de Technicien Supérieur) - auraient mérité une analyse. Si l'auto-évaluation conduite avec sérieux par l'établissement a donné lieu à un enrichissement du dossier, elle ne semble pas avoir suffisamment fait émerger la faiblesse principale du dossier qui est celle de l'insuffisance des partenariats professionnels.

- Points forts :
 - Une formation à double compétence appréciée par les entreprises.
 - Une bonne insertion professionnelle, facilitée par le fonctionnement en alternance.
 - Une équipe pédagogique expérimentée.

- Points faibles :
 - Une organisation globale qui n'implique pas assez les professionnels et ne manifeste pas une véritable dynamique de partenariat.
 - L'absence d'un véritable conseil de perfectionnement, particulièrement important dans une formation en alternance.
 - La faiblesse de certaines matières (négociation) pouvant, de plus, être assurées par des professionnels.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait de renforcer les liens avec le monde professionnel : augmenter le nombre et la diversité des intervenants professionnels dans la formation et faire participer d'avantage les professionnels dans différentes structures et événements liés au fonctionnement de la licence professionnelle. L'enseignement de la négociation devrait aussi prendre plus d'importance, compte tenu des origines des étudiants. Développer le conseil de perfectionnement, et formaliser le pilotage de la formation sont d'autres pistes à suivre.