



agence d'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

# Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Technico-commercial

de l'Université de Haute-Alsace

Vague C 2013-2017

Campagne d'évaluation 2011-2012



agence d'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Le Président de l'AERES

**Didier Houssin**

---

Section des Formations  
et des diplômes

Le Directeur

**Jean-Marc Geib**

---



# Evaluation des diplômes

## Licences Professionnelles – Vague C

Académie : Strasbourg

Établissement déposant : Université de Haute-Alsace

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Technico-commercial

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004128

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Colmar
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /
- Secteur professionnel demandé : SP5-Echange et gestion

## Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de développer les aptitudes en ingénierie technico-commerciale d'étudiants possédant déjà un bagage technique, scientifique ou technologique. Elle permet l'acquisition de compétences commerciales, relationnelles et communicationnelles. Les métiers visés sont : technico-commercial, responsable d'agence, responsable service après vente, chef de secteur, chargé de clientèle, responsable marketing opérationnel...

Cette spécialité, ouverte en 2009, est proposée actuellement uniquement en alternance à l'IUT de Colmar, porteur du projet. La spécialité s'inscrit dans le prolongement de DUT et de L2 techniques. Le dossier d'évaluation est incomplet sur le positionnement de la spécialité dans le contexte universitaire, régional et national.

## Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le tissu économique alsacien est fortement constitué de petites et moyennes entreprises dans des domaines divers et variés. Ces dernières sont souvent à la recherche de technico-commerciaux qui cumulent des compétences techniques très élevées et un savoir-faire commercial. La spécialité répond à ce besoin de professionnels : elle permet à des étudiants d'acquérir une double compétence et d'occuper une large palette de fonctions. Récemment créée, la formation présente des premiers indicateurs de performance tout à fait satisfaisants, à la hauteur d'une licence professionnelle pertinente. Les responsables de la formation ont une vision claire de leur projet pédagogique et sont attentifs à la réussite de l'ensemble des étapes qui en garantissent le succès. Cependant, quelques améliorations de pilotage conduiront à un fonctionnement optimal.

La formation dispose d'une attractivité forte au regard de la date récente de sa création. Le nombre de candidatures a presque doublé en un an mais beaucoup de dossiers relèvent du domaine tertiaire. Cette confusion se traduit par une baisse des effectifs passant de 19 à 13 étudiants. Il aurait été judicieux de renseigner le nombre de dossiers possédant un profil technique pour mesurer le réel taux de pression (candidatures/capacité d'accueil) pratiqué par l'établissement. La formation est enrichie par la diversité des profils techniques suivis par les étudiants provenant essentiellement de BTS puis de DUT et de licences professionnelles. Le taux de réussite, renseigné pour une seule promotion, est relativement bas (65 %) suite à des démissions. Pour corriger ce taux, les responsables proposent depuis 2010, l'alternance pour tous, en s'appuyant sur un centre de formation des apprentis (CFA) universitaire et sur le service d'enseignements et de recherche pour formation d'adultes (SERFA).

La mise en place d'un suivi des diplômés dès la sortie de la première promotion est à souligner : l'enquête relate un taux d'insertion de 100 %, très encourageant pour les années futures et démontre l'adéquation entre les compétences acquises en formation et les emplois occupés. Pour la majorité des diplômés, l'insertion professionnelle fait suite au stage, dans les entreprises ayant accueilli les étudiants. Pour les autres diplômés, la durée moyenne de recherche d'emploi est relativement courte, de deux à six mois.

La collaboration avec la Chambre de commerce et d'industries renforce la proximité avec le monde économique. La formation est en relation étroite avec les entreprises accueillant des apprentis. Le dossier ne fait pas mention de partenariats formalisés ni avec les entreprises ni avec les branches professionnelles. L'implication professionnelle se traduit par l'accueil de stagiaires, par une participation au recrutement, aux jurys, au conseil de perfectionnement qui se réunit une fois par an. Par ailleurs, un tiers des enseignements sont confiés à des professionnels issus de secteurs variés du commerce.

L'équipe pédagogique présente un déséquilibre dans sa composition. Les enseignants-chercheurs ne sont qu'au nombre de deux et n'assurent que 14 % des cours. Le dispositif pédagogique articulé autour de deux axes forts (la conduite de la négociation et l'apprentissage des langues étrangères) est cohérent avec les objectifs visés. Cependant, la maquette n'est pas en conformité avec l'arrêté relatif aux licences professionnelles qui mentionne que le stage et le projet tuteuré doivent constituer chacun une unité d'enseignement. Par ailleurs, le dossier mentionne dans sa fiche de présentation, une localisation de la formation au Cameroun mais ne présente pas cette délocalisation dans la suite du rapport. L'autoévaluation semble avoir été réalisée par les responsables, elle ne met pas en évidence tous les points forts et faibles de cette spécialité.

- Points forts :

- Une formation très attractive.
- Une formation uniquement en alternance.
- La forte implication des professionnels.
- L'insertion professionnelle très encourageante.

- Points faibles :

- Un taux de réussite faible.
- Pas de positionnement dans le contexte universitaire, régional et national.
- Peu d'enseignants-chercheurs dans l'équipe pédagogique.

## Recommandations pour l'établissement

Il est vivement conseillé d'associer davantage d'enseignants chercheurs dans l'équipe pédagogique et dans le conseil de perfectionnement pour garantir le caractère académique de cette formation. Il est peut-être intéressant de collaborer avec d'autres composantes et de faire intervenir des universitaires de filières générales qui pourront se faire les ambassadeurs de la spécialité auprès des étudiants de L2.

Malgré une forte sélection à l'entrée, la formation présente un taux de réussite trop faible. Le tout alternance est un excellent moyen de motiver davantage les étudiants mais il faudra veiller à ce que le taux de réussite parvienne à des valeurs acceptables en cernant les problèmes qui conduisent à cette situation d'échec et en mettant en place les actions adéquates (encadrement plus important, méthodes pédagogiques plus adaptées, cours de remise à niveau...).

Il est important de positionner la spécialité dans son environnement local, régional et national. Ces renseignements permettent de mesurer la pertinence de la licence professionnelle et de connaître les formations concurrentes ; éléments souvent évolutifs, ils constituent d'excellents outils pour le conseil de perfectionnement, en charge d'étudier l'évolution de la spécialité. Enfin, pour garantir une certaine pérennité de la formation, il serait intéressant d'inviter dans le conseil de perfectionnement des représentants de branches professionnelles et de mettre en place des partenariats formalisés.

## Notation

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

## Indicateurs

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Nombre d'inscrits			19
Taux de réussite			68 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2			5
Pourcentage d'inscrits venant de DUT			37
Pourcentage d'inscrits venant de BTS			42
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)			26
Pourcentage d'inscrits en formation continue			0
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)			74
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels			22
ENQUETES NATIONALES (à 30 mois)	2006	2007	2008
Taux de répondants à l'enquête			
Pourcentage de diplômés en emploi (2)			
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)			
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)			
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION (à 10 mois)	2008	2009	2010
Taux de répondants à l'enquête			74 %
Pourcentage de diplômés en emploi (2)			100
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)			0
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)			0



- (1) *Données des trois dernières années (pour lesquelles on dispose du nombre d'inscrits et du taux de réussite), pourcentages arrondis à l'unité.*
- (2) *Préciser l'année d'obtention du diplôme et combien de mois après cette obtention a été réalisée l'enquête, ceci pour chacune des trois dernières enquêtes nationales et de suivi propre.  
Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.*



# Observations de l'établissement

A ce jour, nous n'avons pas reçu de réponse de l'établissement.