



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : AMIENS

Établissement : Université de Picardie Jules Verne

Demande n° S3LP120002702

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commercialisation des aliments santé

Présentation de la spécialité

Cette licence professionnelle, ouverte depuis 2004, forme des responsables de niveau intermédiaire à double compétence, technique et commerciale, capables d'intervenir sur la conception, la négociation et la distribution des aliments santé, pour les entreprises agroalimentaires et pharmaceutiques ayant engagé une stratégie de spécialisation ou de diversification sur les segments Santé et Forme. Les métiers visés sont ceux de chargé d'études et de développement d'aliments santé, de responsable des ventes pour les industries agro-alimentaires, le secteur artisanal de la transformation alimentaire et de la restauration ou de la grande distribution. La formation, localisée à Amiens, est portée par l'Institut universitaire de technologie (IUT) d'Amiens, en association avec la Faculté de médecine et la Faculté des sciences. Elle est dispensée en partenariat avec le lycée d'enseignement général et technologique agricole d'Amiens et accueille un public en formation initiale.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	16
Taux de réussite	89 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	3 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	100 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	50 %
Pourcentage de diplômés en emploi : 1 enquête nationale 3 enquêtes à 6 ou 12 mois de l'établissement	67 % de 80 % à 85 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La licence semble répondre à son objectif de former des cadres à double compétence, technique et commerciale, et aux besoins des entreprises du secteur dans une région à potentiel. Il aurait cependant été souhaitable de pouvoir mieux appréhender ce positionnement de la formation en disposant de plus larges informations à ce sujet. La formation bénéficie de candidatures extrarégionales mais l'attractivité globale semble assez limitée, même si elle vise que des effectifs relativement peu élevés. La contraction de l'effectif d'inscrits sur la dernière année n'est d'ailleurs pas expliquée. La formation ne recrute également que très peu d'étudiants issus de licence générale, et il ne semble pas exister de dispositifs en amont pour y contribuer. L'existence, justifiée, d'une unité préparatoire de début d'année n'a cependant pas empêché de fortes fluctuations du taux de réussite. La licence ne compte également qu'un public très uniforme en formation initiale. Les partenariats et l'implication des milieux professionnels sont satisfaisants, mais sans pour autant avoir débouché sur la signature de conventions.

Les résultats de l'insertion professionnelle s'avèrent relativement bons et relèvent un accès assez rapide à l'emploi dans les activités visées. On appréhende cependant plus difficilement la qualité de l'insertion, en particulier le niveau de qualification des diplômés dans les entreprises. Les poursuites d'études représentent dans les enquêtes locales une proportion non négligeable des diplômés. Par ailleurs, les emplois visés relevant d'une activité commerciale, la pédagogie devrait être nettement axée sur cette dimension. La formation ne compte cependant que peu d'enseignements de ce type. Enfin, les enseignants de l'établissement sont presque totalement issus de l'IUT, contrairement à ce qu'on pourrait attendre au regard de l'affichage d'un partenariat avec les Facultés des sciences et de médecine.

- Points forts :
 - L'apport d'une double compétence technique et commerciale pour un secteur porteur.
 - L'accès satisfaisant à l'emploi.
 - L'implication satisfaisante des entreprises partenaires dans la formation.

- Points faibles :
 - Un public majoritairement en formation initiale et une très faible proportion de titulaires de L2.
 - L'attractivité et des effectifs limités.
 - La faible part des enseignements à caractère commercial.
 - L'évolution du nombre de poursuites d'études, à surveiller.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait de chercher à renforcer l'attractivité de la formation. Pourraient y contribuer des actions de communication, la mise en place des modules ou de projets personnels et professionnels qui préparent à l'entrée en licence professionnelle dans les formations de licence générale de l'établissement situées en amont de la formation. Le contenu commercial des enseignements de la licence devrait être également nettement renforcé.

Une réflexion devrait être menée en conseil de perfectionnement pour chercher à limiter les poursuites d'études. Cela pourrait déboucher sur la mise en œuvre d'un recrutement plus sélectif, sur la base d'entretiens systématiques avec les candidats, après avoir identifié les caractéristiques du public qui recherche une poursuite d'études. Par ailleurs, l'objectif affiché d'ouvrir la formation en alternance est à concrétiser.

Le partenariat entre plusieurs composantes de la formation devrait apparaître au niveau de l'équipe pédagogique. Il conviendrait, enfin, d'ajuster les coefficients des unités d'enseignement, conformément à l'arrêté de 1999 qui mentionne que ceux-ci se situent dans un rapport de un à trois.