



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : NANTES

Établissement : Université du Maine

Demande n° S3LP120002270

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Technico-commercial

Présentation de la spécialité

Ouverte en 2005, cette licence professionnelle (LP) était initialement portée par l'UFR « Lettres, langues et sciences humaines ». Suite à une décision de l'établissement, elle est désormais prise en charge par l'IUT du Mans. Elle y a rejoint six autres LP liées au département « Gestion des entreprises et des administrations », et pourra profiter ainsi de l'expertise et du réseau de ce département. L'UFR de droit, sciences-économiques et gestion y est associée. L'objectif est de former des étudiants issus de formations scientifiques et techniques aux compétences de gestion commerciale en leur donnant la capacité de maîtriser les enjeux techniques et technologiques, dans le cadre d'une démarche commerciale. La demande des entreprises est forte pour le métier visé, celui de technico-commercial.

Le partenariat noué avec la chambre de commerce et d'industrie de Roubaix (ouverture d'un cursus délocalisé sur ce site) est en cours de réévaluation afin d'en mesurer la pertinence. Cette spécialité est en cours de repositionnement dans l'offre de formation de l'université du Maine afin de dynamiser son attractivité, de développer les partenariats et de mieux suivre le devenir des diplômés.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	23
Taux de réussite	92 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	< 5
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	100 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	30 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans) * Une unique enquête de 2007	83 % *

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

L'évaluation de cette formation est rendue un peu difficile compte-tenu de son récent transfert à l'IUT du Mans. L'ouverture d'une telle spécialité par une UFR « Lettres, langues et sciences humaines » (LLSH) était originale, voire pionnière mais il apparaît clairement dans le bilan qu'après des débuts très encourageants, la formation a vite perdu de son attractivité (baisse de l'effectif) et que le manque de moyens pour assurer le suivi des diplômés allait engendrer rapidement des difficultés. C'est tout à l'honneur des responsables de l'UFR « LLSH » d'avoir proposé un transfert avant que la situation ne se dégrade véritablement.



Le bilan proposé est donc celui du fonctionnement passé de la LP avec quelques éléments de prospective apportés par les nouveaux responsables de la spécialité (département « GEA » de l'IUT). L'intuition initiale reste parfaitement valable : les entreprises ont un large besoin de commerciaux ayant un solide bagage initial de connaissances techniques. Les débouchés existent donc tant sur le plan régional que national. Par ailleurs, nombre de diplômés issus des filières technologiques sont attirés par des emplois situés hors du domaine de la production.

De plus, le choix fait pour cette LP de ne pas se fermer sur un secteur industriel précis peut permettre l'intégration de quelques étudiants issus de licences générales. Si on peut espérer que, dans l'avenir, l'attractivité de la formation soit au niveau attendu, le bilan actuel est quant-à-lui médiocre puisque le recrutement était indigent du côté des licences générales et très faible du côté des titulaires de DUT (Diplôme Universitaire de Technologie) qui sont pourtant un vivier naturel pour ce type de métier. Au-delà du partenariat noué avec la CCI de Roubaix (en voie de réexamen), l'équipe pédagogique avait su nouer des relations avec le tissu des entreprises régionales ; ce que l'on retrouve bien dans la participation des professionnels à l'enseignement, aux stages et au pilotage de la formation. Il y a néanmoins une bonne marge de progression en ce domaine : renforcement et diversification du réseau d'intervenants professionnels (5 seulement pour 120 heures d'enseignements), développement de relations formalisées (conventions), mise en place d'un conseil de perfectionnement. Toutes ces évolutions devraient être rapidement mises en œuvre avec l'intégration au sein de l'IUT.

La qualité de l'insertion professionnelle des diplômés est difficile à mesurer puisque il n'est disponible ici que des résultats d'une unique enquête nationale, l'équipe n'ayant pas eu les moyens de mettre en place son propre suivi. Le taux est très bon mais il est difficile d'en mesurer la fiabilité. De manière plus positive, la liste des emplois occupés montre une bonne adéquation avec la formation reçue. Dans ce domaine aussi, le savoir-faire d'un IUT sera très utile. D'ailleurs, la partie prospective du dossier laisse augurer d'une évolution positive de cette LP dont l'attractivité devrait rapidement se développer et les performances en termes d'insertion se renforcer et se pérenniser. La qualité du dossier fourni (et en particulier sa dimension réflexive), la rigueur de l'auto-évaluation (par qui ? et comment elle a été établie ?) manifestent la capacité des équipes pédagogiques et de l'établissement à assumer leurs responsabilités.

- Points forts :
 - Un bon positionnement vis-à-vis des débouchés.
 - L'insertion des diplômés apparaît satisfaisante.
 - L'auto-évaluation interne et externe est de grande qualité et suivie d'effets.
- Points faibles :
 - La rétraction de l'attractivité en quantité et en diversité.
 - Des données insuffisantes sur l'insertion et la poursuite d'études.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Les voies de progrès pour cette formation sont déjà largement proposées par les responsables : accentuer le recrutement d'étudiants de licences et DUT, augmenter le flux de candidatures et d'étudiants formés, faire des enquêtes de suivi des diplômés. Il conviendrait aussi de réfléchir à la possible ouverture à l'apprentissage et développer la formation continue. Il serait bon de veiller à une bonne coordination de l'offre « Licence professionnelle » dans ce domaine, d'autant que trois LP sur sept sont totalement tournées vers les métiers du commerce alors que le département porteur est spécialisé dans la gestion des administrations et des entreprises.