



Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : LIMOGES

Établissement : Université de Limoges

Demande n° S3LP120002320

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Métiers de l'immobilier

Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de former des spécialistes de la négociation d'une part, qui suppose des connaissances en techniques de vente et dans l'expertise de la valeur vénale des immeubles, et de l'administration de bien d'autre part, qui implique un approfondissement des règles de gérance, de la législation en matière de baux et de copropriété. Les métiers visés sont : responsable d'agence immobilière, chef de service juridique et contentieux, chef de service gérance, chef de service de copropriété, négociateur immobilier, expert immobilier...

Cette formation, ouverte en 2000, est proposée en formation initiale et en alternance et est portée par la Faculté de droit et des sciences économiques. Il existe une bonne articulation entre cette spécialité et les différentes formations de l'université de Limoges concernées par ce secteur : licence « Droit », licence « Administration économique et sociale », DUT « Carrières juridiques ». Cette formation est unique dans la région du Limousin et dans les régions avoisinantes.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	27
Taux de réussite	93 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	9 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	85 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	70 %
Pourcentage de diplômés en emploi	enquêtes internes à 30 mois (promotion 2007) 73 %
	enquêtes nationales (promotion 2007) 74 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette spécialité répond à la demande de professionnels dans le secteur des professions immobilières et les secteurs connexes où de solides connaissances de l'immobilier apparaissent aujourd'hui comme des atouts (établissements bancaires, assurances...). Forte d'une expérience de dix ans, elle est fortement ancrée dans le tissu économique local. La pertinence des programmes satisfait aux exigences des entreprises et de leurs clients. Cependant, les indicateurs de fonctionnement et de performance montrent quelques faiblesses liées à la crise économique de ces dernières années.

La formation présente un taux de pression très convenable, supérieur à quatre ; ce qui lui permet d'obtenir des effectifs d'environ vingt-sept étudiants. Le public représenté provient essentiellement du DEUST « Professions immobilières » et dans des proportions plus modestes de DUT, BTS et L2. Le nombre de candidatures diminue ces dernières années, phénomène qui pourrait être accentué par la disparition programmée du DEUST, poussant les acteurs de la formation à réduire les effectifs à vingt-cinq.

Il est très difficile, à la lecture du dossier, d'avoir une représentation complète de l'insertion professionnelle puisque seuls les résultats de la promotion 2007 sont donnés. Face au constat d'une insertion professionnelle modeste (taux de diplômés en emploi d'environ 74 %) avec un temps médian d'accès au premier emploi de deux mois, force est de constater le déclassement des emplois car 53 % des diplômés occupent un poste de niveau ouvrier. Ce décalage peut faire craindre par la suite une désaffection des étudiants pour cette formation. La perspective d'une licence en alternance est de nature à remédier, au moins partiellement, au phénomène constaté. Une augmentation significative des étudiants poursuivant leurs études sur la dernière période doit faire l'objet d'une surveillance particulière afin de déterminer si ce phénomène est lié à la conjoncture ou si la formation n'est pas suffisamment professionnalisante.

Pour atteindre ces objectifs, la spécialité s'appuie sur un partenariat avec les organismes représentatifs de la profession (Confédération nationale des administrateurs de biens (CNAB) et Fédération nationale de l'immobilier (FNAIM)). Une convention, conclue avec l'Ecole supérieure de l'immobilier dépendant directement de la FNAIM, entre en application à la rentrée 2010 et prévoit un groupe en alternance dont les enseignements se dérouleront à Paris. Les professionnels s'investissent dans les enseignements (à hauteur de 70 % du volume global) et dans l'accueil de stagiaires.

La maquette pédagogique n'est pas conforme à l'arrêté qui stipule que le stage et le projet tuteuré doivent constituer chacun une unité d'enseignement. Par ailleurs, la question de diviser le stage pour éviter l'obligation légale d'indemnité pose des difficultés. Enfin, l'auto-évaluation est pertinente et énonce clairement les points faibles et forts.

- Points forts :
 - Partenariats conventionnés avec la CNAB et la FNAIM.
 - Bon taux de réussite.
 - Ouverture à l'alternance pour les années futures.

- Points faibles :
 - Pas de conseil de perfectionnement.
 - Pas de suivi d'insertion pour les promotions 2006 et 2008.
 - Déclassement des emplois en sortie.
 - Baisse des effectifs.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il est impératif de mettre en place des instruments d'évaluation de l'insertion professionnelle pour mesurer l'employabilité et la pertinence d'une telle formation. Les résultats du suivi des diplômés seront utilisés par le conseil de perfectionnement comme outil de pilotage ou comme éléments de réflexions. Il est bien sûr urgent de créer ce conseil pour apporter des solutions aux dérives actuelles que connaît la formation.



L'augmentation du nombre de diplômés en poursuite d'études est une conséquence de la crise du secteur de l'immobilier et devrait cesser avec elle. Cependant, il apparaît nécessaire d'explorer davantage les perspectives de débouchés dans les secteurs public et parapublic, dans les banques et assurances.

L'ouverture à l'alternance est une bonne solution pour accroître les aspects professionnalisants de la formation : il faut poursuivre les actions développées pour la recherche de contrats de professionnalisation et ouvrir la spécialité à d'autres professionnels traitant de problèmes immobiliers (huissiers, notaires et avocats).

La maquette pédagogique devra être revue pour respecter l'arrêté relatif aux licences professionnelles.