

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Gestion et transaction immobilières

- Université de Bordeaux

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

*Pour le HCERES,<sup>1</sup>*

Didier Houssin, président

---

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

<sup>1</sup> Le président du HCERES "contresigne les rapports d'évaluation établis par les comités d'experts et signés par leur président." (Article 8, alinéa 5)

Évaluation réalisée en 2014-2015

## Présentation de la formation

Champ(s) de formation : Droit, science politique, économie, gestion

Établissement déposant : Université de Bordeaux

Établissement(s) cohabilités : /

La licence professionnelle (LP) *Gestion et transaction immobilières* est localisée sur le site de l'IUT de Bordeaux Montesquieu et abritée par le département Gestion des entreprises et des administrations (GEA). La date d'ouverture est le 1<sup>er</sup> septembre 2007 (date d'arrêté de création 09/12/2006).

Elle forme des diplômés d'un niveau intermédiaire (cadres de catégorie B) pour exercer les métiers de l'urbanisme et de l'immobilier dans les domaines de la promotion, de la transaction ou de la gestion des biens.

La formation s'organise en deux semestres : des enseignements de tronc commun dispensés au premier semestre pour apporter des connaissances sur l'environnement économique, juridique et managériale des activités immobilières et des enseignements de spécialisation au semestre 2 sous la forme de deux parcours, *Gestion immobilière* ou *Transaction et promotion immobilière*. Les étudiants obtiennent la carte professionnelle avec les deux mentions, *Gestion immobilière* et *Transactions sur immeubles et fonds de commerce*.

La licence est uniquement proposée en alternance depuis la rentrée universitaire 2013 (contrats de professionnalisation et contrats d'apprentissage) répondant à la recherche d'une bonne intégration des étudiants sur le marché de l'emploi. Elle accueille 45 étudiants en 2013/2014 (dont la moitié des étudiants en alternance et la moitié des étudiants en formation continue).

## Avis du comité d'experts

La licence se positionne sur les métiers de la production et de la promotion immobilière, la transaction immobilière et la gestion des biens immobiliers. Elle propose un cursus en 6 UE avec un tronc commun au semestre 1 (282 heures) et deux parcours (168 heures) au semestre 2. La maquette de formation est bien équilibrée en matière d'organisation des enseignements et de diversification des cours pour apporter le bagage nécessaire aux métiers de négociateur et de gestionnaire immobiliers. La place allouée à l'approche professionnelle est importante à hauteur de plus de 350 heures, parmi lesquelles 108 heures sont dédiées à l'enseignement optionnel accordant ainsi une approche satisfaisante de la spécialisation.

Il n'existe aucune formation régionale de niveau L3 sur la même thématique. Ce constat pourrait laisser penser que le créneau de formation est porteur. Il reste néanmoins fragile car le marché de l'immobilier est fortement soumis aux aléas de la conjoncture économique, la gestion immobilière restant toutefois un domaine moins touché par la crise que la promotion ou la transaction immobilière. Il est dommage que les offres sur un plan national n'aient pas été identifiées. Le positionnement socio-économique est réussi avec la participation solide et active de nombreux syndicats professionnels tels que l'UNIS (Union des syndicats de l'immobilier), Domo France, FNAIM ou encore Lamy.

L'équipe pédagogique est diverse et stable, réel atout pour la formation. Elle est, pour la grande majorité des membres, en place depuis la création de la formation. Une trop faible proportion des enseignements est dispensée par quatre universitaires qui n'assurent que 28 % des enseignements. La majorité des modules est assurée des professionnels. Au nombre de quinze intervenants, ils sont impliqués dans les différentes étapes de la formation : recrutement, participation aux enseignements de spécialisation, à hauteur de plus 70 % des enseignements, accueil des étudiants au sein de leurs structures et embauche des diplômés. Le pilotage de la formation est assuré par le responsable pédagogique de la formation, MCF en sciences de gestion, qui assure les fonctions administratives et pédagogiques. Il existe un conseil de perfectionnement classique. Par ailleurs, des réunions d'apprentissage sont l'occasion de rencontrer les professionnels et de faire le point sur les besoins du marché immobilier en termes de formation, débouchés et métiers.

D'après le dossier, il semble que la licence soit très demandée. Or aucune donnée ne permet de corroborer cette information, car nous ne disposons pas de l'évolution du nombre de candidats postulant pour le cursus. Cette information aurait été nécessaire, d'autant que la formation semble avoir perdu une partie de son attractivité : le nombre d'étudiants inscrits a baissé de 35 % en deux ans (il est ainsi passé de 70 étudiants en 2012, à 60 étudiants en 2013 et à 45 étudiants en 2014). La déperdition des effectifs est imputable à l'ouverture de la formation uniquement en alternance à compter de la rentrée 2013.

La capacité actuelle d'accueil de la formation de 50 étudiants est répartie de façon égalitaire en 25 étudiants par parcours. Les inscrits sont composés d'étudiants ayant, un profil IUT à hauteur de 22 %, un profil STS/STAS à hauteur de 44 %, un profil universitaire de type L2 à hauteur de 11 % et un profil autres formations, sans autre précision complémentaire. La formation est également accessible suite à une validation des acquis professionnels (VAP) et peut s'obtenir dans le cadre d'une validation d'acquis de l'expérience (VAE).

Le taux de réussite est très élevé de 90 %. En revanche, les deux taux suivants sont plus critiques. En effet, le taux d'insertion professionnelle n'est que de 75 % et le taux de chômage s'élève à 14 % en 2012. Toutefois, ces taux ne sont pas actualisés car ils relèvent d'une enquête universitaire sur la promotion 2009/2010, ne permettant pas d'apprécier la réalité de la situation. Il est toutefois inévitable que la crise de l'immobilier rejaillisse sur la licence (recrutement en baisse, fermetures d'agences immobilières) et diminue d'autant la capacité du secteur à absorber de nouveaux diplômés. Le taux de poursuite d'études est de 17 % selon l'enquête universitaire de 2009/2010 qui confirme le manque de débouchés professionnels. Les étudiants poursuivent en *Gestion du patrimoine immobilier*, domaine d'activité qui exige un niveau bac+5.

## Éléments spécifiques de la spécialité

<p>Place de la recherche</p>	<p>La structure de la recherche impliquée dans la formation est l'IRGO porté par l'IAE de Bordeaux, unité de recherche qui regroupe six équipes de recherche spécialisées en gestion des organisations.</p> <p>Les enseignants-chercheurs interviennent par le biais de conférences et dans quatre modules d'enseignement (économie-gestion, anglais, communication et droit).</p>
<p>Place de la professionnalisation</p>	<p>L'acquisition des compétences professionnelles passe par les travaux dirigés, des études de cas et le stage durant lesquels les étudiants développent de réelles problématiques d'entreprise.</p> <p>Il y a une vraie implication des professionnels dans la formation qui assurent plus de 70 % des enseignements. Le partenariat avec l'UNIS donne lieu à l'organisation de manifestations ciblées (Journée des métiers, Journée de l'immobilier) permettant à l'étudiant d'affiner son projet professionnel.</p> <p>Etant organisée en alternance, la formation assure un excellent couplage avec le monde professionnel.</p>
<p>Place des projets et stages</p>	<p>Le projet tuteuré (150 heures) et le stage (15 semaines) tiennent une place essentielle dans la formation et l'attribution du diplôme.</p> <p>Les étudiants sont accompagnés dans leur démarche par un enseignant tuteur et par le maître d'apprentissage. Un module en méthodologie juridique est dispensé pour les aider dans la rédaction des deux mémoires.</p> <p>Le projet tuteuré est un travail de groupe. Le dossier fait état de difficultés en matière d'investissement et de structuration de pensée des étudiants. Il semble qu'il existe un réel décalage entre le niveau d'exigence universitaire de rédaction d'un mémoire de type L3 et la réalité des étudiants destinés à devenir des professionnels du terrain. Ils mettent bien souvent de côté la dimension juridique, plus difficile à maîtriser, des problématiques posées pour n'aborder que les aspects managériaux et surtout commerciaux.</p>
<p>Place de l'international</p>	<p>Il y a simplement un maintien du niveau de langue (30 heures).</p> <p>Mais il serait souhaitable d'appuyer les compétences linguistiques des étudiants pour faire face à l'attractivité du marché de l'immobilier</p>

	<p>français depuis 2003. De plus en plus d'acheteurs anglais et américains sont à la recherche de belles propriétés ou d'un bon placement financier, les prix des biens étant devenus très raisonnables compte tenu du taux de change.</p>
<p>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</p>	<p>Le recrutement se fait sur dossier, puis entretien de motivation. Le dossier relève qu'une meilleure organisation du flux des dossiers doit être mise en œuvre, la première étape d'admissibilité du dossier ne reposant que sur la responsable de la formation.</p> <p>Il n'y a pas de dispositif d'aide à la réussite. Compte tenu des difficultés d'insertion des étudiants, il devrait être envisagé de mettre en place un module techniques de recherche d'emploi (CV, lettre de motivation, entretiens), dispensé par un professionnel du recrutement, apportant un réel accompagnement vers le marché du travail.</p>
<p>Modalités d'enseignement et place du numérique</p>	<p>La maquette est équilibrée, 75 % du volume horaire étant dédié aux enseignements communs et fondamentaux, principalement dispensés au semestre 1 et 25 % du volume horaire affecté aux enseignements du parcours choisi au semestre 2.</p> <p>Des managements transversaux en management d'équipe (conduite de réunion, gestion de conflits et prise de parole en public) sont très appropriés.</p> <p>Toutefois, la place allouée aux nouvelles technologies est réduite, alors que l'immobilier est à l'ère numérique (portails multi-annonces, multi-agences). Il serait opportun de faire évoluer la maquette en ce sens et d'initier les étudiants, par exemple, à de nouvelles techniques de prospection (référencement web, mise en relation offre-demande sur les réseaux sociaux).</p>
<p>Evaluation des étudiants</p>	<p>L'évaluation des étudiants a lieu de façon régulière et est réalisée sous la forme de contrôle continu ou d'un contrôle terminal. De façon générale, il s'agit de tests écrits de 2 heures.</p> <p>Pour certains modules tels que gestion et animation des équipes, marketing relationnel, conduite de réunion ou anglais, l'évaluation sous la forme d'un oral serait plus pertinente.</p> <p>Les modalités d'évaluation des étudiants font l'objet d'une réflexion permanente au sein de l'équipe pédagogique.</p>
<p>Suivi de l'acquisition des compétences</p>	<p>Un livret de l'étudiant est en place pour les étudiants apprentis. Des fiches de suivi semestrielles complétées par le maître d'apprentissage et l'enseignant tuteur servent d'évaluation et autorisent un bon suivi individuel des compétences.</p> <p>Il serait souhaitable d'élargir le livret aux étudiants en contrat de professionnalisation et en formation continue pour organiser la progression des enseignements. Le livret est également un support indispensable pour l'étudiant lui permettant de faire la synthèse des connaissances théoriques et pratiques.</p>
<p>Suivi des diplômés</p>	<p>Une enquête à trois mois est menée par l'université. En complément, l'IUT gère une cellule d'observation qui se charge de suivre les cohortes en termes d'insertion professionnelle (secteur d'activité, nature des contrats, fonction occupée). Mais aucune information qualitative n'est transmise sur les métiers occupés par les diplômés.</p> <p>Il convient de souligner que, lorsque les enquêtes ne sont pas le produit des responsables de formation, elles ne permettent pas d'établir des statistiques opérationnelles et pertinentes.</p> <p>Il serait souhaitable que l'équipe pédagogique soit associée à la conception de l'enquête, pour définir les véritables besoins en information, ainsi qu'à la diffusion auprès des anciens diplômés, pour analyser le suivi des diplômés.</p>

Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	<p>Le conseil de perfectionnement est équilibré et regroupe des universitaires, des représentants du monde professionnel et des étudiants (anciens et actuels). Il est réactif et permet de faire évoluer la maquette sur les volumes horaires et les contenus de cours, de mettre à jour les compétences professionnelles en actualisant la fiche RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) et d'analyser l'insertion professionnelle des anciens diplômés.</p> <p>Une procédure d'évaluation des enseignements par les étudiants est en place et donne lieu à un échange d'informations entre l'équipe pédagogique et les professionnels sur les supports de cours et l'approche pédagogique des matières.</p>
--	---

## Synthèse de l'évaluation de la formation

### Points forts :

- La formation est en alternance depuis la rentrée universitaire 2013 ce qui facilite la professionnalisation, et donc l'opérationnalité, des étudiants à l'issue du cursus.
- L'enracinement auprès des professionnels du secteur est réussi, autorisant une réelle implication de ceux-ci dans la formation et la faisant jouir d'une bonne notoriété.
- La formation bénéficie de l'appui d'une structure de recherche.
- La structure pédagogique est cohérente. L'équipe pédagogique stable est dynamique et sait intégrer les évolutions juridique, géographique et économique du marché de l'immobilier.

### Points faibles :

- On constate un essoufflement de la formation avec une réelle difficulté d'insertion professionnelle des diplômés.
- L'absence d'information qualitative pertinente, notamment sur les métiers occupés par les anciens diplômés ne permet pas au responsable de formation d'analyser l'adéquation du cursus aux fonctions occupées.
- Il n'y a pas de recherche réelle pour connaître l'offre nationale de formation de même thématique.

### Conclusions :

Les difficultés que rencontre la formation ne remettent en cause, ni sa pertinence sur son segment de formation, ni son organisation de bonne qualité.

Mais elle doit s'adapter au retournement du marché de l'immobilier depuis 2007 qui a fait chuter les activités en promotion et transaction sur immeubles.

Des pistes sont néanmoins envisageables pour améliorer l'insertion professionnelle des diplômés et conjurer l'impact négatif de la crise sur le segment de formation. Il faudrait d'une part, adapter l'effectif du parcours *Transaction et promotion immobilière* à la capacité d'absorption du marché, d'autre part, accentuer les compétences linguistiques des étudiants pour répondre à la demande des investisseurs étrangers dans la région bordelaise et enfin envisager les activités d'administration de biens et de syndic de copropriété qui sont moins affectées par la crise. Il conviendrait encore d'ouvrir une passerelle avec la licence professionnelle *Gestion de patrimoine immobilier* (Université de Bordeaux, site d'Agen) pour diversifier le contenu de la maquette et notamment développer des compétences en matière de veille juridique et financière et couvrir le champ du conseil en matière d'achat et de vente en immobilier.

# Observations de l'établissement

L'établissement n'a pas formulé d'observation.