

# HCERES

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

Formations et diplômes

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Métiers de la vente

- Université Jean Moulin Lyon 3

# 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 : Sciences économiques - Gestion

Établissement déposant : Université Jean Moulin Lyon 3

Établissement(s) cohabilité(s) : /

La licence professionnelle (LP) *Commerce*, spécialité *Métiers de la vente*, créée en 2000 par l'Université Jean Moulin Lyon 3 est proposée au sein de de l'institut d'administration des entreprises (IAE) de Lyon.

Les objectifs de cette licence visent l'acquisition de compétences professionnelles permettant aux diplômés d'occuper des postes variés dans le commerce, principalement « business to business » (B2B) : animateur des ventes, merchandiseur, commercial ...

Elle est destinée aux étudiants souhaitant simplement approfondir leurs compétences commerciales et évoluer rapidement vers des métiers commerciaux, sans spécialisation particulière.

Sous la forme d'une alternance de deux jours à l'université et de trois jours en entreprise, cette licence s'ouvre aux apprentis (30 %) ainsi qu'à la formation continue (70 %), par exemple pour des salariés déjà en poste.

L'enseignement est également délocalisé à l'Université du Commerce du Vietnam à Hanoï.

## Avis du comité d'experts

Cette licence professionnelle vise à former des commerciaux B2B sur le territoire national comme à l'international. La liste des types d'emploi/secteurs d'activité est assez large, par exemple : animateur des ventes, merchandiseur ou responsable grands comptes. Ces deux derniers exemples illustrent une volonté d'en faire une licence assez généraliste, les deux métiers étant très différents, tant en matière de savoir-faire que de prise de responsabilité. Le programme des enseignements, conforme au référentiel du répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) privilégie des matières assez généralistes : il s'agit bien plus des « fondamentaux » que du « spécifique métier », ce qui fait de cette LP la plus « généraliste » de l'offre de l'IAE de Lyon.

Le rythme de l'alternance (deux jours à l'université et trois jours en entreprise) semble très adapté à une évolution progressive de l'étudiant tant sur le plan de l'acquisition des connaissances que sur celui du développement des compétences. Par ailleurs, ce rythme régulier permet à cette LP d'être suivie aisément par des « adultes » en formation continue, y compris dans le cas d'une validation des acquis de l'expérience (VAE) partielle.

Le dossier évoque de très nombreux partenariats autour de l'IAE. On regrettera, concernant cette LP *Commerce* que ne soit faite aucune référence aux caractéristiques socio-économiques de la région Rhône-Alpes classée dans les 10 plus importantes régions européennes. Plus encore, le lien entre cette LP, le tissu économique local et le marché est le grand absent du dossier.

Si la présence des enseignants universitaires dans des structures de recherche est mentionnée, aucune précision n'est apportée quant aux éventuels liens entre ces recherches et les enseignements dispensés dans cette LP. L'équipe pédagogique se compose de 18 intervenants dont 10 enseignants-chercheurs, ce qui est *a priori* une bonne répartition pour une LP. Une question demeure : à l'exception de deux praticiens identifiés comme professionnels en entreprise, très peu d'informations sont données sur les autres, présentés avant tout comme des enseignants/formateurs vacataires pour d'autres établissements. La place des professionnels en poste et donc directement issus des entreprises du secteur concerné semble, telle que présentée, finalement assez limitée, ce que l'on peut regretter.

Le pilotage de la formation est réalisé avec régularité. Au-delà des deux comités annuels, des échanges ont lieu tout au long de la formation entre les tuteurs et maîtres d'apprentissage. La formation participe en outre à un dispositif test de mise en œuvre d'un passeport individuel de compétences, et est évaluée dans le cadre de la démarche qualité mise en œuvre par l'IAE de Lyon.

Les effectifs sont constants (34 élèves en moyenne) et les taux de réussite en France sont bons. Les dispositifs d'enquête mobilisés pour mesurer l'insertion des étudiants apportent des données insuffisantes. On ne dispose que de données relatives au public de l'IAE, par une enquête interne ponctuelle et par l'enquête nationale à 30 mois des diplômés 2009 et 2010. 57 % ont répondu aux enquêtes nationales, ce qui est un peu faible pour garantir la fiabilité des résultats, qui sont cependant assez bons au demeurant (77 % en emploi en moyenne). On manque de plus de critères qualitatifs plus précis pour chacune des enquêtes. 80 % des diplômés sont employés après obtention du diplôme, mais rien ne dit ce qu'ils font réellement : contrats à durée déterminée (CDD), indéterminée (CDI), employé, cadre... De plus, on n'a pas d'informations concernant les diplômés du Vietnam.

## Éléments spécifiques

<p>Place de la recherche</p>	<p>10 enseignants-chercheurs participent aux enseignements de la LP, lesquels, <i>a priori</i>, appartiennent à l'IAE de Lyon et à son laboratoire (Centre de Recherche Magellan). Il n'est cependant pas précisé si c'est le cas de tous.</p> <p>Il n'est pas non plus précisé les recherches qui sont en lien avec cette spécialité <i>Vente</i>, ou plus globalement <i>Marketing</i> de la licence.</p> <p>La recherche est donc présente, mais sans que les liens effectifs soient ici établis.</p>
<p>Place de la professionnalisation</p>	<p>Le rythme d'alternance de cette LP (deux jours enseignement à l'IAE et trois jours en entreprise) permet à l'étudiant de ne se déconnecter ni de l'un ni de l'autre.</p> <p>Le mémoire demandé à l'étudiant à l'issue de ses activités en entreprise (projet tuteuré) porte sur une problématique « commerciale » et ne se contente pas d'être un rapport d'activité.</p> <p>Enfin, la place donnée aux praticiens (huit, soit 44 %) lors des enseignements contribue à cette professionnalisation.</p>
<p>Place des projets et stages</p>	<p>Le dispositif d'alternance, au-delà de son rythme évoqué ci-dessus semble particulièrement encadré :</p> <p>Trois rendez-vous en entreprise ont lieu par an, avec tuteur et maître d'apprentissage.</p> <p>La rédaction du mémoire, encadrée à la fois par ces deux « tuteurs » et le responsable du cours « méthodologie » de mémoire.</p>
<p>Place de l'international</p>	<p>Etant donnée son organisation en alternance sur le site de l'IAE, il est forcément difficile, voire impossible pour la formation de développer à la fois la sortie de ses étudiants dans des entreprises à l'étranger (impossible pour les contrats d'apprentissage) et l'entrée d'étudiants étrangers dans ses effectifs (difficultés administratives). Cependant, on entend former à la prospection sur les marchés internationaux. Pour cela, elle dispense un cours d'anglais des affaires à ses étudiants. Etant donné l'objectif, on peut se demander si ce seul dispositif est suffisant pour véritablement permettre aux étudiants de l'atteindre.</p> <p>Enfin, la LP est délocalisée à Hanoï (Vietnam), grâce à un accord de coopération entre Lyon 3 et l'Université du Commerce du Vietnam, avec seulement quelques ajustements dans la maquette (en termes de cours, de calendrier, absence d'alternance). Les effectifs y sont importants et les taux de réussite assez satisfaisants.</p>
<p>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</p>	<p>La formation recrute majoritairement des étudiants venant de brevet de technicien supérieur (BTS) ; ce qui leur permet d'intégrer l'université et d'accéder à un niveau Bac+3. Elle accueille également des étudiants issus de bacs professionnels et technologiques. Elle accueille donc des publics différents de ceux que l'on trouve dans les formations de licence générale ou de de type masters et s'avère ainsi un complément aux autres formations en gestion. 80 % des étudiants ne viennent ainsi pas de Lyon 3, ce qui démontre sa bonne attractivité.</p> <p>Le rythme de l'alternance favorise l'inscription d'adultes déjà en poste.</p> <p>Les étudiants handicapés peuvent quant à eux bénéficier du soutien de la cellule « Handicap » de Lyon 3, du référent Handicap de l'IAE de Lyon ainsi que de l'assistance du CFA du Sup.</p> <p>Un soin particulier est apporté au suivi presque individualisé des étudiants pour repérer et gérer rapidement les problèmes, par exemple d'absentéisme. Si un étudiant est en difficulté dans son entreprise d'accueil (problème relationnel), le problème est <i>a priori</i> traité rapidement et l'étudiant soutenu pour retrouver une autre entreprise. Le tutorat est à la fois individuel et collectif.</p>

Modalités d'enseignement et place du numérique	Le développement de l'environnement numérique en particulier à travers l'utilisation d'une plateforme e-learning (moodle) est mentionné, mais rien n'est dit sur son utilisation réelle. De même, les enseignants sont dits « sensibilisés » à l'innovation pédagogique par l'université, mais on n'en connaît pas le contenu.
Evaluation des étudiants	L'évaluation des étudiants se fait tout au long de l'année, par le biais du contrôle continu (deux cours sur trois mobilisent cette modalité d'évaluation). Ce type d'évaluation supposant un travail plus régulier de la part de l'étudiant, il est envisagé de généraliser ce contrôle continu.
Suivi de l'acquisition des compétences	Ce suivi se fait principalement au travers de rencontres tuteur/maître d'apprentissage-élève. Le portefeuille électronique de compétences peut favoriser ce suivi.
Suivi des diplômés	Un double dispositif existe : les enquêtes nationales à 27 mois et suivi interne du devenir des étudiants par le responsable de formation. Les taux de réponse sont assez moyens pour affirmer la fiabilité des enquêtes, et les informations qualitatives sont absentes sur ce que font concrètement les anciens étudiants quand ils occupent un emploi.
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	Afin de faire progresser la formation, plusieurs dispositifs d'échange et d'évaluation sont prévus pour veiller à la qualité de la formation et qui permettent de la faire évoluer. Outre les deux réunions du comité de pilotage, on note : <ul style="list-style-type: none"> <li>• La prise en compte des remarques des tuteurs sur les livrets d'alternance,</li> <li>• Un dispositif test de mise en œuvre d'un passeport individuel de compétences,</li> <li>• Une démarche d'évaluation des enseignements mise en œuvre par l'IAE de Lyon dans le cadre de sa démarche qualité en plus du système d'évaluation propre à l'Université Lyon 3.</li> </ul>

## Synthèse de l'évaluation de la formation

### Points forts :

- Les praticiens sont très présents dans les enseignements.
- Le suivi des alternants au cours de la scolarité et au niveau du pilotage en France fait l'objet d'un grand soin.
- Les effectifs sont stables avec de bons taux de réussite (supérieurs à 90 % en France).

### Points faibles :

- La formation apparaît comme généraliste.
- Les enquêtes d'insertion, bien qu'affichant des résultats corrects, apportent trop peu d'information : taux de réponses, données qualitatives sur les entreprises susceptibles d'embaucher les diplômés : secteurs d'activités, types de postes occupés, absence de données sur la délocalisation.
- On manque d'informations sur les fonctions réelles des intervenants « praticiens » ; ce qui ne permet pas d'estimer l'adéquation entre leurs pratiques professionnelles et les enseignements
- Le dispositif professionnalisant n'est pas évoqué : jeux d'entreprise, simulations de négociation...
- On ne dispose pas d'information sur d'éventuels partenariats avec les entreprises du territoire.

### Conclusions :

La formation apparaît très généraliste mais apporte un soin particulier au suivi des alternants. Le dossier est globalement fort peu détaillé et présente même de nombreuses lacunes, ce qui nuit à l'évaluation de la LP, d'où de nombreux points faibles qui auraient certainement pu être évités et atténuer l'impression sur le caractère très général de la formation. Enfin, concernant le Vietnam, dans la mesure où l'enseignement de cette LP ne se fait pas en alternance et que l'on manque d'information concernant cette délocalisation, on s'interroge sur son pilotage et la nature du partenariat.

# Observations de l'établissement

<p><b>IDENTIFICATION DE LA FORMATION :</b> <i>Licence, Licence Professionnelle ou master suivi de l'intitulé de la Mention</i></p>	<p><b>Licence Professionnelle COMMERCE spécialité Métiers de la Vente</b></p>
<p><b>COMMENTAIRES :</b></p> <p>1) <b>La formation paraît généraliste</b> : la Licence Professionnelle Métiers de la vente <u>relève de l'interprofessionnel</u> c'est-à-dire qu'elle ne forme qu'à un seul métier, celui de commercial, mais sans aucun secteur d'activité privilégié. L'explication de ce choix est de permettre aux étudiants de pouvoir transposer leurs compétences et de <u>s'adapter à des environnements et des produits différents</u> et de ne pas enfermer les étudiants dans une activité unique. En temps de crise où les secteurs d'activité sont peu stables, c'est l'assurance pour l'étudiant de <u>ne pas être formaté</u> et enfermé dans l'image du « vendeur de voiture » ou du « commercial de photocopieurs » et donc de trouver un emploi à perspective et d'évoluer plus facilement. Ainsi des professionnels de plusieurs secteurs d'activité interviennent dans le cours de négociation, pour renforcer cette adaptabilité des étudiants. <u>Tous les cours enseignés permettent au commercial de mener son face-à-face (négociation commerciale et communication) de façon sereine.</u> Ainsi a-t-il besoin de comprendre son <u>environnement</u> (économie), son <u>entreprise</u> (organisation d'entreprise, gestion des ressources humaines), sa <u>stratégie</u> marketing qui dicte la stratégie commerciale (marketing B2B, marketing des services), <u>s'organiser</u> (gestion de projet, gestion du temps), travailler en <u>équipe</u> (management de la force de vente), préparer son <u>plan d'action</u> (gestion et animation d'un secteur de vente), faire une offre sous <u>contraintes</u> (droit commercial, gestion financière), gérer la <u>relation</u> (marketing direct système d'information commerciale).</p> <p>2) <b>Manque d'informations sur les intervenants praticiens pour estimer l'adéquation avec la formation</b> : parmi les 7 intervenants professionnels, 2 sont des commerciaux qui font de 12 à 16 heures de cours sur un focus particulier de la <u>négociation commerciale</u>, 1 est un directeur commercial qui enseigne le <u>management de la force de vente</u>, 1 avocate enseigne le <u>droit commercial</u>, 1 responsable d'édition forme au <u>marketing direct</u>, 1 formateur en langues enseigne l'anglais, 1 est dirigeant d'entreprise et enseigne la <u>gestion du temps</u>. On note bien que les praticiens interviennent chacun dans leur cœur de compétences et pour des sujets essentiels dans la formation.</p> <p>3) <b>Dispositif professionnalisant</b> : la formation est en alternance avec un rythme de 3 jours en entreprise / 2 jours à l'IAE Lyon, permettant aux étudiants d'être ainsi immergés rapidement dans le métier. Cependant, lors des cours, les intervenants tant enseignants que professionnels, renforcent cette professionnalisation en utilisant une <u>méthode d'enseignement plutôt inductive</u> qu'hypothético-déductive : il s'agit de <u>partir de l'expérience des alternants dans leur entreprise d'accueil</u> pour leur faire découvrir les concepts et outils. Les intervenants enseignants utilisent <u>des études de cas</u> (l'IAE Lyon est abonnée à la CCMP), et les praticiens utilisent eux plus volontiers des <u>simulations, des cas d'application</u> issus de leur propre expérience professionnelle. Lors du 1<sup>er</sup> semestre, les étudiants sont tous <u>filmés individuellement lors d'une mini négociation</u> (avec l'intervenant comme acheteur et le produit qu'ils vendent dans leur entreprise d'alternance) et le débriefing est immédiat puisque l'intervenant et l'étudiant regardent ensemble la vidéo. <u>Un jeu d'entreprise en groupe de 5 étudiants est également mené au 2<sup>nd</sup> semestre.</u></p>	

**4) Eventuels partenariats :** 70% des entreprises d'accueil des étudiants sont des structures de moins de 50 salariés; ces entreprises qui recrutent un alternant ne recruteront vraisemblablement pas un autre alternant l'année suivante. Le choix a été fait de privilégier les entreprises qui souhaitent garder les alternants après leur année de formation ; Aussi, les petites entreprises sont-elles plus présentes dans la formation que les grands groupes devant faire face à des obligations de proportions d'alternants dans leurs effectifs, contraignant en réalité les transformations des contrats d'alternant en contrats d'emploi durable . Cependant on constate que certaines entreprises peuvent être qualifiées de partenaires dans la mesure où elles nous ont fait confiance pour prendre un alternant de façon récurrente, sans néanmoins d'automatisme tous les ans ; c'est le cas en particulier de GL Events, Konica-Minolta, AFT-IFTIM, Alliance Interim, Brotteaux Médical, IUT Lyon2.

**5) Insertion :** la formation mène 2 enquêtes d'insertion : lors de la soutenance du mémoire en fin de formation, le tuteur académique demande à l'alternant sa situation actuelle et cette information est consignée dans le fichier étudiants : CDI ou CDD dans l'entreprise d'accueil, CDI ou CDD dans une autre entreprise (nom, activité), poursuite d'étude en alternance (formation, école), poursuite d'étude hors alternance, recherche d'emploi, année de césure à l'étranger. Cette enquête concerne 100% des alternants. Une seconde enquête est menée à 6 mois lors de la cérémonie de remise des diplômes où les informations demandées sur l'emploi sont complétées : la ville de l'entreprise, l'effectif, la durée de recherche en mois, le poste occupé, le salaire annuel brut.

Les chiffres de l'enquête à 6 mois pour 30 répondants (32 diplômés), pour l'année 2012-2013 sont :

- o 21 en emploi dont 9 dans l'entreprise d'accueil,
- o 5 en poursuite d'études en alternance au niveau master,
- o 1 en Australie pour perfectionner la maîtrise de la langue anglaise,
- o 1 en Afrique pour une mission humanitaire,
- o 2 en recherche d'emploi.

Le taux d'insertion de la formation est très bon puisque 87% ont un contrat de travail dont 17% en alternance. Les étudiants qui poursuivent leurs études le font tous en alternance, ce qui est une démarche que la Région Rhône-Alpes encourage. Les 2 étudiants à l'étranger nous ont déclaré vouloir rechercher un emploi à leur retour en France.

Les postes occupés par les diplômés concernent toujours le métier de commercial, que l'appellation soit commercial itinérant, attaché commercial, technico-commercial, vendeur, conseiller commercial, responsable de développement ; 1 étudiante a progressé vers le métier de chef de projet dans son entreprise d'accueil (GL Events) ; 1 autre a évolué vers le métier de chef de produit également dans son entreprise d'accueil (La Poste) ; 1 dernière est assistante commerciale (France Télévision Publicité), poste plus sédentaire pour la vente d'espace publicitaire. 85% occupent ainsi exactement le poste pour lesquels ils ont été formés et 5% ont même progressé à un niveau supérieur.

Puisque la formation est en interprofessionnel, les secteurs d'activités qui recrutent les alternants en fin de formation varient tous les ans selon le marché de l'emploi et beaucoup de secteurs sont représentés au point que les statistiques sont peu pertinentes. On note cependant que 24% des entreprises relèvent du secteur secondaire et 76% sont des entreprises de services ; ce qui correspond aux statistiques de l'INSEE pour la France.

Pour l'année 2013-2014, 29 alternants sur 33 ont répondu en fin de formation (octobre 2014), 75% se sont insérés immédiatement avec un salaire moyen de 22,35 k€.

- o 11 en emploi (55% en CDI et 18% en CDD de plus de 6 mois) et 55% en région Rhône-Alpes ;
- o 10 en poursuite d'études en alternance au niveau master ;



- 1 en poursuite d'études hors alternance au niveau master ;
- 1 en Australie pour perfectionner la maîtrise de la langue anglaise ;
- 6 en recherche d'emploi.

#### **6) Délocalisation, nature du partenariat et pilotage :**

La Licence Professionnelle Commerce, Spécialité Métiers de la Vente, de l'IAE Lyon est délocalisée au Vietnam, en partenariat avec un établissement d'enseignement supérieur public, reconnu par le Ministère de l'enseignement supérieur vietnamien.

Cette licence professionnelle, créée en 2009 sur la base d'un accord de coopération avec l'Université de Commerce du Vietnam située à Hanoi, a pour objectif de former des cadres intermédiaires polyvalents dans les domaines du marketing, du management et de la vente, adaptés aux besoins des entreprises locales afin de développer leurs compétences en management commercial en milieu international. La création et le développement de cette formation au Vietnam sont pleinement justifiés par les changements économiques et les mutations technologiques, dans un contexte d'ouverture consécutif notamment à l'adhésion récente du Vietnam à l'Organisation Mondiale du Commerce. Cette formation s'adresse à des étudiants vietnamiens ayant validé 4 semestres à l'Université de Commerce du Vietnam (UCV).

Conformément à la convention relative à cette coopération, la gestion pédagogique est assurée par le responsable pédagogique de la Licence Professionnelle en France (ce qui garantit le respect de la maquette initiale) et par le directeur de l'IAE Lyon (choix des intervenants, validation des contenus, ...). Compte tenu du caractère spécifique de ce programme la gestion administrative (scolarité, logistique et financière) a été confiée au Service Général des Relations Internationales de l'Université Lyon 3, qui a créé un pôle programmes délocalisés.

La responsable pédagogique de la formation se déplace 4 fois par an, en juin pour les sélections des futurs étudiants et la soutenance des mémoires de stage des étudiants actuels, fin août pour lancer la formation, en décembre pour réaliser un enseignement, et en février pour la soutenance des projets tuteurés. Naturellement tous ces déplacements sont l'occasion de rencontres avec le partenaire local, tant le doyen de la Faculté des Formations Internationales à l'Université de Commerce du Vietnam (Dr N'Guyen Hoang), le directeur des relations internationales (Dr Vu Man Chien), les enseignants et le personnel administratif gestionnaire de scolarité (N'Guyen Thuy Duong).

Les intervenants français sont principalement des intervenants de l'IAE Lyon, ce qui facilite l'obtention des informations sur le fonctionnement de ce programme délocalisé, en dehors des visites du responsable pédagogique. Il doit enfin être rappelé que la responsable pédagogique est identique pour les formations à Lyon et à Hanoi : Madame Corinne Montoya.

Les entretiens de sélection sont tous menés par la responsable pédagogique avec un enseignant local francophone pour réduire les incompréhensions interculturelles et rassurer de jeunes candidats impressionnés par l'exercice.

Le correspondant local de la formation au Vietnam est le doyen de la Faculté ; il gère en personne le programme sur place et les échanges sont nombreux. A ce titre, il se charge du suivi de stage après que la mission a été validée conjointement avec la responsable pédagogique française.

L'équipe de pilotage à Hanoï est totalement francophone (le directeur de la faculté et celui des Relations Internationales ont fait leur thèse en France) et le directeur de la Faculté est lui-même un professeur de marketing, domaine de compétence du responsable pédagogique français, ce qui rend la relation plus souple et minimise les incompréhensions interculturelles. La responsable pédagogique française a une grande habitude des relations internationales : elle a travaillé pendant longtemps en tant que référente pédagogique pour l'IAE Lyon au Service des Relations Internationales de l'Université Lyon3 et elle enseigne dans de nombreux programmes délocalisés.

La responsable pédagogique française est présidente du jury de soutenance du mémoire auquel le doyen de la Faculté vietnamienne participe. Les étudiants sont évalués selon des attendus un peu différents de ceux des étudiants français ; en effet il ne leur est pas demandé explicitement une revue de la littérature, mais leurs capacités d'analyse et leurs forces de propositions sont tout autant évaluées.

La maquette pédagogique de la formation au Vietnam est identique à celle de la formation française, à l'exception de 2 cours, afin de respecter une adaptation locale en droit (sensibiliser à la contrefaçon et la corruption) et en analyse financière (sensibiliser au micro crédit) car au Vietnam les étudiants travaillent souvent dans de très petites structures, voire créent leur propre structure de commercialisation.

50% des cours sont assurés par des intervenants français, le reste par des intervenants de l'UCV. Le correspondant pédagogique local intervient pour expliquer les attendus du projet tuteuré et en assurer le suivi quotidien. La responsable pédagogique française fait un point sur l'avancement du projet lors de son déplacement en décembre et assure un suivi à distance pour faire la soutenance du projet (avec un collègue local) fin février.

Le jury d'admission est désigné par arrêté du Président de l'Université Lyon3 et le Président de ce jury est la responsable pédagogique de la formation.

**Manufacture des Tabacs**

6 cours Albert Thomas  
BP 8242  
69355 LYON CEDEX 08

Tél. +33 (0)4 78 78 78 78  
Fax +33 (0)4 78 78 74 12  
[www.univ-lyon3.fr](http://www.univ-lyon3.fr)