

# HCERES

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

Formations et diplômes

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Commercialisation de produits et services sportifs

- Université Savoie Mont Blanc - USMB

# 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 : Entreprise, gouvernance, responsabilités (principal) ; Montagne, tourisme, sport et santé (secondaire)

Établissement déposant : Université Savoie Mont Blanc - USMB

Établissement(s) cohabilité(s) : /

La licence professionnelle *Commerce spécialité Commercialisation de produits et services sportifs* (CPSS) a pour objectif de former des étudiants pouvant occuper immédiatement à la sortie du diplôme des postes de management dans l'industrie du sport. Les diplômés se destinent aussi bien à des postes proposés chez les fabricants de matériels de sport que chez les distributeurs. Ouverte à la fois en formation initiale et en alternance (contrats de professionnalisation), la formation se déroule au sein de l'institut universitaire de technologies (IUT) d'Annecy.

La maquette est à vocation d'insertion professionnelle immédiate avec des unités d'enseignement (UE) de connaissances générales en management du sport (enseignements de marketing du sport, environnements économique et juridique du sport au sein de l'UE1) complétées par des unités d'enseignements plus orientées vers l'aspect commercial et opérationnel des compétences à acquérir (enseignements de commerce, de création d'entreprise, de management des équipes et de projet de l'UE2). L'UE3 effectue une synthèse des deux modules d'enseignements UE1 et UE2 en proposant des enseignements de management, commerce et négociation spécifiquement adaptés au contexte des produits et/ou services sportifs (négociation de contrat de partenariat, stratégies des entreprises du sport, nouvelles technologies et sport, etc). Le projet tuteuré (UE4) et le stage (UE5) complètent efficacement le dispositif de professionnalisation des étudiants de cette licence professionnelle avec une alternance sous la forme d'un contrat de professionnalisation ou un stage d'un volume horaire de 450 heures. Près des deux-tiers des enseignements sont réalisés par des professionnels du secteur, proportion plus que satisfaisante au regard de la forte professionnalisation du diplôme.

## Avis du comité d'experts

A l'issue du diplôme, les emplois occupés sont variés comme en témoignent les résultats de l'enquête réalisée par l'observatoire de l'USMB au 1<sup>er</sup> décembre 2012 auprès de 43 diplômés de la licence professionnelle (LP) : les diplômés occupent en effet des postes de chargés de clientèle, responsables de magasin, vendeurs spécialisés, commerciaux. En dehors de celui de moniteur de ski, les différents emplois couvrent bien les objectifs et compétences visés par la LP et précisés au sein de la fiche diplôme du répertoire national des certifications professionnelles (RNCP). Cette certification sous la responsabilité de l'autorité de tutelle (le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche) précise bien que les diplômés de cette licence sont « des professionnels spécialistes de la commercialisation des produits et des services de la filière sport sur les marchés français et étrangers ».

Cette LP constitue une poursuite d'études privilégiée pour plusieurs formations dispensées au sein de l'IUT d'Annecy et en particulier pour les étudiants formés au sein du département *Techniques de commercialisation* de l'IUT dans des sections du type DUT *Techniques de commercialisation « Sports études »*, DUT *Techniques de commercialisation « ski études »*, DUT *Techniques de commercialisation* en alternance « métiers de la montagne ». La LP CPSS bénéficie d'une forte demande de la part du tissu économique local et en particulier de la part des professionnels des sports de montagne (fabricants ou distributeurs) puisque le secteur du sport représente 23 % des effectifs salariés des départements savoyards. Membre actif de cette LP, le centre d'études des sportifs nationaux et internationaux (CESNI) apporte en outre une expertise appréciable à la formation.

L'équipe pédagogique comporte principalement des enseignants-chercheurs ou des enseignants en management et disciplines connexes issus du département *Techniques de commercialisation* de l'IUT, des professionnels du secteur de la fabrication ou de la distribution de produits ou services sportifs ainsi que trois intervenants de la CESNI. Les professionnels représentent 50 % du corps enseignant de la filière.

La LP CPSS bénéficie d'une certaine attractivité comme en témoignent ses effectifs en constante augmentation au cours des cinq dernières années (53 étudiants en 2009/2010 ; entre 62 et 64 étudiants inscrits sur les années 2010/2011, 2011/2012 et 2012/2013 et enfin, 70 étudiants inscrits en 2013/2014). Deux types de publics peuvent intégrer cette LP : des sportifs de haut niveau ou des professionnels du sport en formation traditionnelle ayant obtenu leur DUT au sein du département *Techniques de commercialisation* de l'IUT d'Annecy ou un BTS. La quasi-totalité de la promotion s'insère professionnellement dans le secteur du sport (96 %). Le nombre de diplômés en poursuite d'études est en hausse (de neuf en 2009 et 2010, ces effectifs s'établissent à 16 étudiants en 2011 et 2012).

## Éléments spécifiques

Place de la recherche	Seulement deux enseignants-chercheurs de l'institut de recherche en gestion et en économie participent à la formation. La formation étant une LP, l'adossement à la recherche n'est pas très développé et ne constitue pas non plus une exigence pour ce diplôme de LP.
Place de la professionnalisation	La professionnalisation de la filière est affirmée par les objectifs de la formation en termes de compétences professionnelles (cf. fiche RNCP) acquises au sein de la période en entreprise mais aussi par la réalisation d'un projet tuteuré.
Place des projets et stages	Les projets et stages occupent une place importante au sein de la formation puisque les étudiants accueillis dans le cadre de la formation initiale ont un stage obligatoire de 450 heures à effectuer, ceux en alternance sont en contrat de professionnalisation. Dans les deux cas, les expériences professionnelles sont complétées par un projet tuteuré qui fait l'objet d'une restitution écrite et d'une présentation orale devant un jury. Projet tuteuré et rapport d'activité en entreprise font l'objet de deux rapports écrits et soutenances orales distinctes.
Place de l'international	Le service des relations internationales de l'IUT d'Annecy accompagne les étudiants désireux d'effectuer leur stage à l'étranger et les aide dans la recherche de financements complémentaires (bourses Erasmus, Explo'RA Sup). Cette ouverture à l'international rejoint celle de l'USMB dans son ensemble qui se classe 1 <sup>ère</sup> université française en termes de mobilité Erasmus.
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	<p>Le recrutement des étudiants s'effectue au sein de plusieurs filières : le département <i>Techniques de commercialisation</i> mais aussi la licence <i>Sciences et techniques des activités physiques et sportives</i> (STAPS) (12 étudiants de 2<sup>ème</sup> année de licence STAPS ont été intégrés en 2013/2014 sur un total de 70 inscrits). Environ la moitié de la promotion est en outre constituée d'étudiants diplômés d'un BTS. Aucune information n'est cependant indiquée quant aux spécialités de BTS les plus fréquemment rencontrées chez les recrutés au sein de la LP.</p> <p>La LP a mis en place un dispositif d'aide à la réussite à l'intégration de la formation puisqu'une remise à niveau pour les étudiants de formations non commerciale (DUT et BTS non commerciaux comme ceux de spécialités <i>Mécanique, Tourisme, Electricité</i>, etc.) se déroule dès la rentrée universitaire, constituant en cela un point fort de la formation mais aussi une exigence compte tenu de l'hétérogénéité des entrants).</p> <p>Des passerelles sont possibles depuis la licence <i>Commercialisation de produits et services sportifs</i> vers une autre LP : la LP <i>Gestion et développement des organisations, des services sportifs et de loisirs</i> : activités sportives de montagne (ASM) du département STAPS. Cette autre LP propose une double compétence (brevet d'état de ski et formation commerciale). Certains étudiants de licence CPSS font ainsi l'objet d'une réorientation en licence ASM.</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique	<p>Une plate-forme d'enseignement à distance de type « moodle » a été développée avec une mise à disposition de documents, de questionnaires d'autoévaluation et de ressources optionnelles multimédias.</p> <p>Pour les sportifs et athlètes de haut niveau, un groupe spécifique a été créé avec une partie des cours dispensés à distance.</p>

Evaluation des étudiants	Le règlement du contrôle des connaissances est clair et conforme aux attentes en LP. Validé par la commission de la formation et de la vie universitaire, il prévoit un contrôle continu dans chaque module d'enseignement, une exigence de 10/20 de moyenne à l'UE comprenant le projet tuteuré et le stage.
Suivi de l'acquisition des compétences	<p>Le suivi de l'acquisition des compétences est assuré de deux manières :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- par l'existence d'un livret de l'étudiant intégrant les modalités d'évaluation, les prérequis, les contenus d'enseignements et les attentes du corps professoral.</li> <li>- par l'existence d'une plateforme de liaison (« Gestnotes »), véritable outil de pilotage, qui permet aux étudiants de suivre en temps réel l'évolution de leurs notes et de leur moyenne et au responsable de formation d'identifier, rapidement, les étudiants qui se trouveraient en difficultés.</li> </ul> <p>Le suivi de l'acquisition des compétences est en outre réalisé grâce à la visite de l'entreprise par le tuteur universitaire qui, à cette occasion, peut estimer la proportion des objectifs réalisés par l'étudiant au cours de ses missions en entreprise par rapport aux objectifs initialement prévus.</p>
Suivi des diplômés	<p>Le suivi des diplômés est essentiellement effectué par l'observatoire de la vie étudiante de l'USMB qui fait état d'un excellent taux d'insertion à 30 mois (94 %). 81 % des diplômés occupent des CDI pour un salaire net moyen de 1 562 euros mensuels. Le secteur privé absorbe 90 % des diplômés avec environ 60 % des emplois basés en région Rhône-Alpes, et près de 30 % dans d'autres régions de France (hors Ile-de-France avec 6 % des diplômés, et 3 % à l'étranger).</p> <p>Des incohérences au sein du dossier ne permettent cependant pas d'exploiter pleinement les informations fournies (la somme de chaque item du tableau annexe 4.2. ne correspond pas au total des répondants à l'enquête).</p>
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	<p>La LP a mis en place un conseil de perfectionnement composé d'enseignants, d'enseignants-chercheurs, d'intervenants professionnels de la licence et d'étudiants particulièrement vigilant puisqu'il se réunit deux à trois fois par an, permettant ainsi des réajustements en cours d'année universitaire et donc un meilleur pilotage de la formation.</p> <p>Les étudiants sont en outre invités à évaluer les enseignements et leur formation et ce, de manière qualitative et quantitative grâce à un outil développé par l'USMB (enquêtes quantitatives sous Sphinx, questionnaire thématique ouvert, « focus group », etc.), l'expérience ayant montré une plus grande qualité des informations collectées via les enquêtes qualitatives.</p>

## Synthèse de l'évaluation de la formation

### Points forts :

- Une très bonne insertion professionnelle des étudiants de la LP ; un taux d'insertion de 94 % à 30 mois.
- Une formation innovante et en adéquation avec la situation géographique de l'université et son bassin d'emplois.
- Des enseignements proposés en cohérence avec les objectifs et compétences annoncées pour les diplômés de la LP.
- Un pilotage de la LP sérieux, régulier (des ajustements possibles en cours d'année) et soucieux de la réussite des étudiants qui suivent la formation (présence de dispositifs de mise à niveau).

### Points faibles :

- Une maquette peu lisible avec une certaine incohérence sur les volumes horaires de certains enseignements et une absence d'indications sur le nombre de crédits européens correspondant.
- Une place insuffisante accordée à l'apprentissage des langues étrangères, que ce soit l'anglais ou bien d'autres langues comme l'allemand ou l'italien compte tenu de la proximité d'autres pays alpins.

### Conclusions :

Une licence professionnelle bien ancrée dans son université et territoire, répondant aux besoins du tissu socio-économique local avec un très bon taux d'insertion professionnelle des diplômés à 30 mois (94 %). Cette LP semble en outre particulièrement adaptée à des publics disposant d'une 1<sup>ère</sup> expérience professionnelle dans le domaine et qui souhaiteraient la valoriser par l'obtention de cette LP. Ainsi, il pourrait être particulièrement intéressant de développer les voies d'accès à cette LP par celle de la validation des acquis de l'expérience ou celle de la formation continue. Une poursuite du renforcement de la place accordée à l'international mérite également une certaine attention compte tenu des atouts notamment géographiques d'implantation de la formation.

# Observations de l'établissement



Présidence  
27 rue Marcoz  
BP 1104 / 73011 Chambéry cedex

Tél. +33(4) 04 79 75 91 84

[www.univ-smb.fr](http://www.univ-smb.fr)

## PRÉSIDENCE

N/Réf. : PRE/DV/om/2014-15/ 223  
Denis VARASCHIN  
Président  
[presidence@univ-savoie.fr](mailto:presidence@univ-savoie.fr)

Mesdames, Messieurs les Membres  
du Comité d'Experts

le 4 mai 2015,

Objet : Rapport d'évaluation HCERES - A2016-EV-0730858L-S3LP160010560-  
010330-RT- Licence Professionnelle COMMERCIALISATION DES  
PRODUITS ET SERVICES SPORTIFS

Mesdames, Messieurs,

J'ai l'honneur de vous informer que l'Université Savoie Mont Blanc ne souhaite pas émettre d'observation relative au rapport d'évaluation émis par le Haut conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Je vous prie de croire, Mesdames, Messieurs, en l'assurance de mes respectueuses salutations.

Denis VARASCHIN