

# HCERES

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

Département d'évaluation des formations

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Commercialisation des produits et des services sportifs

Université de Strasbourg

Campagne d'évaluation 2016-2017 (Vague C)

Rapport publié le 20/07/2017

# HCERES

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

Département d'évaluation des formations

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

Michel Cosnard, 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 2016-2017  
sur la base d'un dossier déposé le 13 octobre 2016

Champ(s) de formations : Sciences humaines et sociales

Établissement déposant : Université de Strasbourg

Établissement(s) cohabilité(s) : /

## Présentation de la formation

La licence professionnelle (LP) *Activités sportives, spécialité Commercialisation des produits et des services sportifs* (CPSS) de la faculté des sciences du sport de l'université de Strasbourg (Unistra) a pour objectif général de former des professionnels du commerce de détail et de gros spécialisés dans les produits sportifs, et des gestionnaires commerciaux des entreprises prestataires de services sportifs. Les professionnels diplômés sont destinés à occuper des postes de cadres intermédiaires à court ou moyen terme. Ils sont amenés à court terme à vendre des produits et des services sportifs, puis à moyen terme à gérer des centres de profits et à encadrer des équipes de vente.

L'objectif de la licence professionnelle est l'insertion professionnelle immédiate. La LP est proposée en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## Analyse

Objectifs
<p>Le dossier d'autoévaluation de la licence professionnelle expose clairement ses objectifs : formation de professionnels dans le champ du commerce (détail et gros), formation de gestionnaires commerciaux dans le champ des services sportifs, formation de cadres intermédiaires dans le domaine de la vente de produits sportifs. Les enseignements listés dans l'annexe au diplôme (techniques de vente ; techniques produits, pratique et manipulation, argumentation ; marketing du sport ; comptabilité et finance ; animation et gestion) montrent bien la spécialisation des étudiants en direction de ces métiers. De plus, La formation est dispensée en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.</p>
Organisation
<p>La formation comprend un total de 600 heures d'enseignement partagées en dix unités d'enseignement (UE) obligatoires. Aucun enseignement optionnel n'est prévu. La répartition des crédits ECTS est bien annoncée dans l'annexe descriptive au diplôme (30 ECTS par semestre), mais ne correspond pas à celle affichée dans le tableau fourni avec le dossier d'évaluation : 33 crédits pour le premier semestre, et 27 pour le second. Il faut absolument éclaircir cette situation, la réglementation imposant 30 ECTS par semestre. L'effectif étant d'une vingtaine d'étudiants, tous les enseignements sont dispensés sous forme de travaux dirigés (TD), permettant ainsi de limiter les coûts de la formation. Les contenus de la formation - droit du travail, législation du commerce, marketing, management... - sont en adéquation avec les objectifs de la formation, à savoir l'intégration rapide des étudiants formés dans le monde professionnel. La formation est dispensée en alternance, en respectant les périodes de très forte activité des entreprises. Le dossier d'autoévaluation ne mentionne cependant pas comment sont organisés les enseignements (organisation des séquences en présentiel, alternance avec des périodes en entreprise...). Il est indiqué que 30 % des cours (soit 180 heures) sont dispensés à l'université, mais aucune information ne permet d'apprécier comment sont organisés les 70 % restants. Un dispositif est prévu pour les étudiants en formation continue, mais aucune précision n'est fournie quant à l'organisation de ces modules.</p>

<b>Positionnement dans l'environnement</b>
<p>La formation proposée par la faculté des sciences du sport est unique à ce jour. Le dispositif en alternance est un point fort qui la distingue des autres formations qui pourraient sembler les plus proches (celle de Chambéry, par exemple). La formation s'appuie sur des enseignants-chercheurs dont les thématiques de recherche sont en lien avec les objectifs professionnalisants de la formation. L'environnement socio-économique de la formation est un environnement qu'on peut qualifier de très favorable, puisque tous les étudiants sont en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et que la formation bénéficie de partenariats avec des entreprises dont les sièges sociaux sont implantés en Alsace. De plus, ces entreprises participent au bon déroulement financier de la formation mais aussi à son aspect pédagogique puisqu'une quinzaine de professionnels issus de ces entreprises assurent des enseignements.</p>
<b>Equipe pédagogique</b>
<p>L'équipe pédagogique s'appuie sur des enseignants de la faculté des sciences du sport (un enseignant certifié, un professeur agrégé, quatre maîtres de conférences, deux professeurs des universités, deux contractuels, un professeur associé, un ingénieur d'étude et un enseignant contractuel). La composition de cette équipe pédagogique, principalement issue de la faculté des sciences du sport, est conforme aux besoins de la formation. Elle est surtout bien renforcée par quinze professionnels du secteur privé occupant des postes à responsabilité dans les industries du sport et les entreprises prestataires de service. Il est annoncé que deux-tiers du volume horaire sont assurés par des professionnels. Or, le calcul de la répartition du volume horaire de la formation fait plutôt apparaître une couverture de 210 heures (soit 35 % du volume horaire, d'après les données disponibles dans le tableau récapitulatif de l'équipe pédagogique).</p> <p>Le dossier ne précise pas le rôle de l'équipe pédagogique. Visiblement ce sont les deux responsables et eux seuls qui assurent « le recrutement des vacataires, l'élaboration de l'emploi du temps, les relations entreprises, le suivi étudiants, la coordination des interventions, l'animation du conseil de perfectionnement ». Un conseil de perfectionnement se réunit chaque semestre, incluant deux étudiants, des enseignants et des professionnels du secteur.</p>
<b>Effectifs, insertion professionnelle et poursuite d'études</b>
<p>Depuis l'ouverture de la formation en 2012, les trois premières promotions comptaient une vingtaine d'étudiants. La promotion 2015-2016 n'en compte plus que 13. Aucun élément dans le dossier ne permet d'analyser cette baisse d'effectif, ni de connaître les procédures de recrutement (nombre de candidats, origine géographique, professionnelle et/ou universitaire, type de sélection à l'entrée). Les étudiants, sur les trois dernières promotions sont principalement titulaires de brevets de techniciens supérieurs (BTS) et de diplômes universitaires de technologie (DUT). Ces chiffres montrent une attractivité plutôt depuis des formations diplômantes courtes et en direction de la licence professionnelle. Peu d'étudiants, voire aucun sur la promotion 2015-2016, proviennent de la formation initiale licence <i>Sciences et techniques des activités physiques et sportives</i> (STAPS) ou d'autres licences généralistes. Un effort est peut-être à envisager dans ce sens pour la pérennité de la formation. Le taux de réussite est très bon (entre 90 et 100 %), sans doute en relation avec les faibles effectifs de la formation. Cela se traduit par une très bonne insertion professionnelle (83,6 %) avec 54 % des diplômés travaillant dans le commerce du sport. 43,4 % des diplômés sont toujours en poste dans l'entreprise qui les a accueillis en alternance. Neuf diplômés sur 58 à ce jour ont décidé de poursuivre leurs études dans des formations généralistes en lien avec le sport (encadrement sportif, tourisme sportif) mais non axées sur la fonction commerciale. Le dossier ne précise pas s'il s'agit de poursuite d'études en master.</p>
<b>Place de la recherche</b>
<p>La recherche n'est pas explicitement présente, mais elle l'est tout de même au travers de l'expertise des enseignants-chercheurs des équipes de recherche adossées à la faculté des sciences du sport - l'unité de recherche « Sport et sciences sociales » (EA 1342) et le groupe de recherche « Exercice physique et hypoxie » de l'EA 3072 (faculté de médecine) -, ainsi que dans le cadre d'un aller-retour entre terrain (entreprises) et enseignements, dans la mesure où les observations menées par les étudiants au moment des immersions en entreprise nourrissent et alimentent la recherche appliquée menée par l'équipe d'accueil « Sport et sciences sociales ». La maquette d'enseignement fait apparaître une unité d'enseignement « projet tuteuré et mémoire ». Aucune information ne permet de savoir si une initiation à la recherche est mise en place dans le cadre de la rédaction du mémoire, ni comment les recherches du laboratoire sont réinvesties dans l'enseignement.</p>

<b>Place de la professionnalisation</b>
<p>La professionnalisation des étudiants est au cœur de la formation dispensée. Le mode de fonctionnement en alternance est source d'une grande employabilité, et permet de mettre l'étudiant en situation dans son futur métier. Les dispositifs mis en place (<i>active learning</i>, mises en situation) permettent d'accompagner l'étudiant dans son projet professionnel, et dans sa réflexion sur les métiers. Si on ajoute à cela un suivi serré par un tuteur de stage garant de la professionnalisation de l'étudiant, et l'ensemble des cours en prise avec le monde du travail (élaboration de plan merchandising pour des magasins partenaires, jeux de rôle en techniques de vente, simulation d'entretiens d'embauche, phoning, gestion d'un site e-commerce), on peut dire que cette formation est éminemment professionnalisante. Elle répond donc tout à fait à sa vocation première : former, accompagner, insérer les étudiants dans le monde professionnel. La fiche du Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) jointe au dossier est claire, et reprend les éléments du dossier, en présentant les compétences à acquérir en fin d'étude.</p>
<b>Place des projets et des stages</b>
<p>Le projet tuteuré est placé au semestre 1. Il est pensé et présenté comme l'association de cours théoriques et de travail personnel. Il permet aux étudiants de réinvestir les compétences transmises lors des enseignements théoriques. Si le projet tuteuré est bien l'occasion d'assimiler les cours, il est dommage de le limiter au seul semestre 1. Son volume horaire est estimé à 100 heures (9 ECTS) dont 40 en face à face pédagogique (soit 17 % du volume horaire total de la formation hors stage). Ceci est insuffisant au regard de l'arrêté de 1999 puisque le projet tuteuré doit représenter au moins 1/4 du volume horaire global de la formation hors stage.</p> <p>Le stage correspond quant à lui aux périodes d'immersion en entreprise, et représente 31 semaines de formation. Les étudiants sont tenus de rédiger un mémoire rendant compte des compétences « managériales développées en entreprise ». Le dispositif en alternance permet une très bonne insertion professionnelle au sein de l'entreprise accueillant les étudiants, ou ailleurs, démontrant une capacité d'adaptation des étudiants issus de la formation.</p>
<b>Place de l'international</b>
<p>La dimension internationale en est au stade de projet. Un projet de partenariat avec des entreprises allemandes est en cours dans le but d'élargir les horizons des étudiants, mais également pour trouver des entreprises d'accueil. La maquette des enseignements fait mention de 42 heures d'un enseignement d'anglais, « langue principale utilisée par les marques sportives internationales », mais rien n'est précisé sur le degré d'exigence attendu pour la validation de cet enseignement. Si le projet est de se rapprocher des entreprises allemandes, il faudrait peut-être envisager l'enseignement de l'allemand.</p>
<b>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</b>
<p>Cette formation est ouverte aux étudiants titulaires d'un bac+2 (titulaires d'une deuxième année de licence -L2, d'un BTS ou d'un DUT), voire aux étudiants de troisième année de licence. On constate toutefois que les promotions sont principalement constituées d'étudiants provenant de BTS et DUT. Aucune information n'est donnée sur les modalités de sélection à l'entrée comme sur le nombre de candidats... Une baisse d'un tiers du nombre d'étudiants est à noter pour la promotion 2015-2016. Afin de créer les conditions de la réussite de tous, les enseignants adaptent leurs premiers cours afin de constituer un socle commun de connaissances pour des étudiants venant d'horizons disciplinaires différents. Les dispositifs d'aide à la réussite des étudiants sont réfléchis pour remédier aux situations délicates sur les plans théorique (entretiens individuels) et professionnel (visites en entreprise) en cours d'année, mais aussi en fin d'année (cours de techniques de recherche d'emploi, présence d'une chargée d'orientation et d'insertion professionnelle). Tout ceci fait de cette licence une formation ouverte et favorisant la réussite.</p>
<b>Modalités d'enseignement et place du numérique</b>
<p>Il est indiqué dans le dossier d'autoévaluation que sur un total de 600 heures, 30 % des cours se font en présentiel. On ne sait pas si le reste de la formation se fait à distance, en autonomie. Aucune information ne permet de connaître les moyens mis en œuvre (comme par exemple l'utilisation du numérique). La formation se fait en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Aucune validation des acquis de l'expérience (VAE) n'a pour l'instant été demandée, on note une validation des acquis professionnels (VAP) acquise dans la première promotion. Le numérique est présent par la mise en place d'une boutique d'e-commerce, dirigée et développée d'année en année par les étudiants. Dans le dossier de présentation, on ne voit toutefois pas trop en quoi cette boutique consiste. La formation des étudiants est complétée par un module de cours sur les outils web, avec mise en application pratique. Aucune certification en informatique n'est proposée, même s'il y a des enseignements des méthodes en informatique (outils web et informatique).</p>

<b>Evaluation des étudiants</b>
<p>Les évaluations individuelles ou collectives sont orales (mise en situation, exposé), ou écrites (dissertation, dossier, questionnaire à choix multiple) ; elles se font sous forme de contrôle continu. Les modalités d'évaluation sont à disposition des étudiants dans le livret de formation. La validation de la licence professionnelle exige la validation de chaque unité d'enseignement. Les notes entre les UE ne se compensent pas. Par ailleurs une note supérieure à 10 est requise pour l'obtention de l'UE. Ceci n'est pas conforme avec l'arrêté de 1999 qui indique explicitement que toutes les UE doivent être compensables entre elles à l'exception des unités d'enseignement de stage et de projet tuteuré qui ne sont pas compensables. Chaque semestre, un jury (composé des responsables du diplôme, de l'ingénieur d'étude, et d'un gestionnaire de scolarité) se réunit.</p>
<b>Suivi de l'acquisition de compétences</b>
<p>Les compétences attendues sont vérifiées par le responsable pédagogique de la formation (dans le cadre des contenus de cours) et le tuteur en entreprise (sur le terrain). Le dossier ne fait état ni de portefeuille de compétences ni de livret de l'étudiant. Le supplément au diplôme joint au dossier d'autoévaluation est bien structuré et rappelle les compétences que l'étudiant doit avoir acquises au cours de sa formation. Ces compétences sont en lien avec celles mentionnées dans la fiche RNCP.</p>
<b>Suivi des diplômés</b>
<p>Le suivi des diplômés est réalisé par le biais d'enquêtes internes menées par un ingénieur d'étude en collaboration avec les chercheurs du laboratoire « Sport et sciences sociales » (EA 1342). Malgré le peu de recul, ces enquêtes montrent une très bonne insertion professionnelle des étudiants. Les résultats des enquêtes ont permis à l'équipe pédagogique de réorganiser certains enseignements pour être au plus près des attentes du monde professionnel.</p>
<b>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</b>
<p>Un conseil de perfectionnement réunissant enseignants statutaires, vacataires professionnels, tuteurs professionnels, employeurs et représentants des étudiants est organisé chaque semestre. Son rôle consiste à veiller au bon fonctionnement de la formation en amendant les contenus si besoin est. Aucun élément ne permet d'apprécier le rôle de ce conseil de perfectionnement, ni la façon dont les étudiants peuvent apporter des éléments d'amélioration de la formation. La faculté des sciences du sport s'efforce d'ajuster son offre de formation en fonction de l'évolution des activités professionnelles et de l'évolution des métiers dans les secteurs du commerce du sport.</p>

## Conclusion de l'évaluation

### Points forts :

- Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Insertion professionnelle rapide des diplômés.
- Partenariat fort avec l'environnement socio-économique.
- Souci du suivi des étudiants au cours de la formation et au-delà.
- Présence d'un ingénieur d'étude en appui du pilotage de la formation.

### Points faibles :

- Part des projets tuteurés trop minime.
- Non-compensation des unités d'enseignement.
- Baisse d'attractivité de la formation pour les étudiants venant de L2 (baisse d'un tiers des effectifs).
- Modalités de recrutement des étudiants non précisées.
- Procédures d'autoévaluation des enseignements peu claires.

### Avis global et recommandations :

La licence professionnelle *Commercialisation des produits et des services sportifs* est une formation au service de la réussite des étudiants. Ses objectifs sont clairs et en lien avec la très bonne insertion professionnelle des étudiants constatée.

Elle gagnerait cependant en qualité en précisant les modalités d'évaluation des stages et des projets tuteurés, et en explicitant plus avant les résultats des autoévaluations. D'autre part, les modalités d'entrée et la capacité d'accueil de la licence professionnelle mériteraient d'être précisées. Un effort de communication est peut-être à mettre en place pour attirer plus d'étudiants, notamment issus de la L2 STAPS parcours *Management du sport*, afin d'assurer la pérennité de cette licence professionnelle et de lutter contre la baisse des effectifs. À la lecture du dossier d'autoévaluation, il apparaît que le projet tuteuré ne représente que 17 % du volume horaire total d'enseignement hors stage au lieu des 25 % réglementaires. Il est nécessaire de rendre la formation conforme à la réglementation, en mettant également en place la compensation des unités d'enseignements - hors stage et projet tuteuré.

L'organisation des enseignements, dont il est indiqué que 30 % se font en présentiel, gagnerait à être mieux présentée. Il est surprenant que les 70 % du volume d'enseignement restant ne soient pas mieux détaillés, tant du point de vue de leur organisation que du point de vue du(des) lieu(x) d'enseignement. Enfin, l'organisation des modules à valider en formation continue devrait également être mieux précisée.

# Observations de l'établissement



Licence professionnelle

Spécialité : *Commercialisation des produits et services sportifs*

## Observations relatives à l'évaluation par le Haut conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur

---

Michel DENEKEN  
Président

### **1/ « Un dispositif est prévu pour les étudiants en formation continue, mais aucune précision n'est fournie quant à l'organisation de ces modules. »**

Le dispositif de formation ne prévoit pas la possibilité d'accueillir des professionnels en formation continue pouvant se former à un domaine de compétences particulier et par conséquent de suivre l'un ou l'autre module de formation.

### **2/ « Or, le calcul de la répartition du volume horaire de la formation fait plutôt apparaître une couverture de 210 heures (soit 35 % du volume horaire, d'après les données disponibles dans le tableau récapitulatif de l'équipe pédagogique). »**

Aux 15 professionnels (identifiés dans le tableau) assurant 210 heures, il convient d'ajouter les 12 heures effectuées par M. XXX, en poste PAST, occupant un emploi principal de personal trainer dans le secteur de la prestation de services sportifs, ainsi que le responsable pédagogique de la formation qui a plus de vingt années d'expérience professionnelle à son actif dans la vente d'articles de sport, assurant 126 heures d'enseignement. Au total, ce sont 348 heures, soit 58% du volume horaire, qui sont assurées par des professionnels.

### **3/ L'anglais comme langue étrangère prioritaire dans le secteur du commerce du sport**

Les professionnels recrutés dans le secteur du commerce d'articles de sport et de loisir et dans la gestion commerciale des services sportifs sont amenés à s'adresser en anglais à des clientèles étrangères. L'insertion professionnelle des diplômés dans les grands groupes internationaux (Adidas, Columbia, Decathlon ou Puma par exemple) les oblige à maîtriser la langue anglaise qui est la première langue parlée dans les pays européens, y compris en Allemagne. Par conséquent, l'équipe pédagogique a fait le choix de prioriser l'anglais dans l'offre de formations. De surcroît, eu égard au recrutement national des étudiants de la licence professionnelle, la majeure partie n'a pas de bagage technique en allemand et une formation de 42 heures ne leur permettrait en aucun cas d'être opérationnel dans une langue étrangère qu'ils découvrirait. En outre, la clientèle allemande qui fréquente les commerces alsaciens s'exprime très facilement en anglais.

### **4/ Modalités d'évaluation**

Composé des responsables scientifique et pédagogique du diplôme, de l'ingénieure d'étude, d'une gestionnaire de scolarité, le jury d'examen se déroule au terme de la formation. La licence

#### **Cabinet de la Présidence**

Bât. Nouveau Patio  
20a, rue Descartes

#### **Adresse postale :**

4 rue Blaise Pascal  
CS 90032  
67081 Strasbourg Cedex  
Tél. : +33 (0)3 68 85 70 80/81  
Fax : +33 (0)3 68 85 70 95

[www.unistra.fr](http://www.unistra.fr)

professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'unité d'enseignement relative au projet tutoré. Les modalités de contrôle des connaissances et d'évaluation pour chaque matière dans les unités d'enseignement sont connues des étudiants et figurent dans le livret de formation. Les étudiants sont évalués individuellement sous forme écrite (dissertation, dossier, QCM) et orale (mise en situation, exposé) et collectivement par groupe de projet. Ils sont aussi évalués sur la base de la production de leur mémoire professionnel. Les modalités retenues sont celles du contrôle continu.

#### **5/ Place de la recherche**

Les recherches menées par les enseignants chercheurs de l'axe thématique « Sport, marché, entreprises et travail » permettent d'actualiser les domaines de compétences en lien direct avec le marketing des biens et des services sportifs, la méthodologie des études de marché et les comportements de consommation des acheteurs et utilisateurs des produits sportifs. La rédaction du mémoire fait l'objet d'une formation méthodologique mais la formation ne propose pas d'initiation à la recherche, le public des licences professionnelles n'étant pas destiné à poursuivre des études et à développer des recherches académiques.

#### **6/ Projet tutoré**

Le projet tutoré fait l'objet d'un cadrage méthodologique (40 heures d'enseignement en face à face) et d'un suivi tout au long de la formation (12 mois) assuré notamment par l'ingénieure d'étude. Aux 40 heures de cadrage méthodologique s'ajoutent des heures de travail tutoré assurées en présentiel par les divers enseignants dans les enseignements suivants : techniques de vente et négociation commerciale (UE1, 28 heures), les outils numériques et les techniques de veille concurrentielle sur le WEB (UE3, 18 heures), le marketing stratégique (UE6, 18 heures), le comportement d'achat des utilisateurs des produits sportifs et la méthodologie des études prospective et de clientèle (UE7, 16 heures), la gestion et l'animation commerciale (UE10, 30 heures).

Strasbourg, le 2/06/2017



Michel DENEKEN