

Le suivi des cohortes 2011-2012

En 2011-12, 107 étudiants se sont inscrits en 1ère année de DUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Vélizy-Rambouillet (inscriptions premières, hors auditeurs libres et cumulatifs). A partir des données administratives, l'université a suivi leurs inscriptions successives tout au long du parcours d'études qu'ils ont réalisé au sein de l'UVSQ jusqu'en 2015-16, année où certains d'entre eux sont parvenus en deuxième année de master. Ces suivis de cohorte permettent de décrire de quelles façons un étudiant s'inscrivant en DUT1 peut construire son parcours de formation dans le cadre du LMD.

Les trajectoires décrites couvrent une période de 5 années, qui permet à ceux qui ont eu un parcours sans accroc d'atteindre « bac + 5 », niveau de sortie devenu courant. Dans la mesure où les données accessibles sont limitées à l'UVSQ, cette méthode d'observation perd de vue les étudiants dès qu'ils quittent l'établissement. Pour la plupart, ces étudiants n'ont pas abandonné les études pour autant. Par ailleurs, les étudiants extérieurs qui, au fil du temps, ont intégré les formations de l'UVSQ fréquentées par notre cohorte ne sont pas comptabilisés non plus. L'impression de déperdition progressive induite par cette présentation résulte de la conjonction de ces deux effets. Cette démarche fournit néanmoins un **panorama des parcours d'études** qui ont été empruntés, permet d'en saisir la diversité et de distinguer les voies les plus courantes.

Note de lecture

Pour **faciliter la lecture**, les parcours les plus classiques ont été distingués (en **gras**), le cas échéant. Chaque discipline est représentée par une **couleur**. Ainsi, la diversité des trajectoires se matérialise par une forte ramification et une profusion de couleurs. A l'inverse, les parcours plus linéaires apparaissent comme plus monocolores.

Les disciplines choisies par les étudiants de cette cohorte, depuis leur **1ère année de DUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Vélizy-Rambouillet en 2011-12** jusqu'à la 2ème année de Master en 2015-16, sont les suivantes :

	DUT1, DUT2 Techniques de Commercialisation		L3 Sciences fondamentales appliquées Sciences, Culture et Multimédia (SCM), M1 Sciences Arts, Culture, Innovation et Multimédia
	Licence Professionnelle Management des projets tertiaires, Marketing opérationnel responsable, Assurance, banque, finance, Vente et commercialisation de produits cosmétiques, Management des organisations		L1, L2, L3 Administration Economique et Sociale
	L2 Economie-gestion		L3 Sciences de Gestion, M1, M2 Science du Management, M1, M2 Administration et Gestion des Entreprises, M2 Mention Management
	M1 Métiers de l'Enseignement Primaire, éducation et formation		M2 Saclay Mention Gestion de production, logistique et achats Parcours MAQAF

Exemple de lecture :

En 2012-13, sur les 107 inscrits en **DUT1 Techniques de Commercialisation à l'IUT de Vélizy-Rambouillet en 2011-12**, 4 ont redoublé leur année, 1 s'est réorienté en L1, 3 ont quitté l'UVSQ et 99 ont poursuivi en **DUT2 Techniques de Commercialisation**.

En 2013-14, 21 étudiants de la cohorte ont intégré une **Licence Professionnelle** (12 en Marketing opérationnel responsable, 5 en Management des projets tertiaires, 2 en Assurance, banque, finance, 1 en Vente et commercialisation de produits cosmétiques, 1 en Management des organisations) et 6 ont poursuivi en **L3** (5 en Sciences de Gestion et 1 en Sciences fondamentales et appliquées SCM).

En 2014-15, 5 étudiants de cette cohorte s'étaient orientés en **M1 Science du Management (SM)**, 2 poursuivaient en **M1 Administration et gestion des entreprises (AGE)** et 1 en M1 SACIM spé Sciences.

En 2015-16, 4 étudiants de la cohorte des DUT1 Techniques de Commercialisation à l'IUT de Vélizy-Rambouillet en 2011-12 fréquentent un **M2 Mention Management** (cette mention comptant 207 inscrits en 2015-16), 1 un **M2 Mention Management et Administration des Entreprises** (146 inscrits) et 1 un **M2 Saclay Mention Gestion de production, logistique et achats** (31 inscrits).

