

Licence professionnelle Commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international. 2017, Université de Lorraine. hceres-02027561

HAL Id: hceres-02027561

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027561>

Submitted on 20 Feb 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

HCERES

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

Département d'évaluation des formations

Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international

Université de Lorraine

Campagne d'évaluation 2016-2017 (Vague C)
Rapport publié le 14/06/2017

HCERES

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

Département d'évaluation des formations

Pour le HCERES,¹

Michel Cosnard, président

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

¹ 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 : Droit, économie, gestion

Établissement déposant : Université de Lorraine

Établissement(s) cohabilité(s) : /

Présentation de la formation

La licence professionnelle (LP) *Commerce inter-entreprises, commerce de gros et commerce international* a été créée en 2000, à la demande de la chambre syndicale du commerce de gros et du commerce international (CGI) d'Alsace Lorraine. La CGI est un partenaire privilégié de cette LP.

Compte tenu d'un champ de formation large, la LP vise des postes de cadre sur des métiers divers, comme directeur des achats, directeur commercial, directeur des ventes.

A cette fin, elle permet l'acquisition de compétences de négociation, de gestion commerciale, linguistiques (deux langues étrangères : anglais et espagnol), tout en développant les compétences afférentes à ces métiers.

La formation poursuit un objectif de professionnalisation et fonctionne sur un rythme alterné qui permet d'accueillir un public en contrats d'apprentissage et en formation initiale « classique ». Elle est aussi ouverte à la formation continue et à la validation des acquis de l'expérience (VAE).

Les enseignements, qui se déroulent en présentiel, sont localisés le site de l'Institut universitaire de technologie (IUT) Charlemagne de Nancy.

Analyse

Objectifs
<p>Cette LP a un double objectif de formation initiale et de formation continue. Ces objectifs doivent permettre de satisfaire les besoins de recrutement en personnel qualifié et de formation du personnel existant pour les entreprises du commerce de gros et du commerce interentreprises. Ces activités exigent la maîtrise de compétences de gestion appliquées dans un contexte international. Elle vise à développer des compétences essentielles de négociation et de gestion commerciale. Il serait souhaitable de clarifier la distinction entre compétences transversales et spécifiques qui sont confondues avec la notion d'activités.</p> <p>Selon la fiche du répertoire national des certifications professionnelles (RNCP), la LP permet de viser des postes tels que directeur des achats, directeur commercial, directeur des ventes. Les emplois visés dans les fiches métiers du répertoire opérationnel des métiers et des emplois (ROME) correspondent plus à une formation de niveau « Master ».</p>
Organisation
<p>La formation est proposée avec un rythme alterné : les jeudis et vendredis en formation et le reste de la semaine, en entreprise pour les étudiants en contrat d'apprentissage et de professionnalisation. Le dossier ne donne pas d'information sur la situation des étudiants en formation initiale classique. Il serait souhaitable de préciser si ces étudiants sont en stage alterné ou non en sachant qu'ils doivent réaliser un minimum de 13 semaines de stage. Les cours s'achevant début avril, les étudiants ont dès lors la possibilité d'effectuer un stage long. L'organisation de la LP est bien pensée permettant ainsi de faire cohabiter des étudiants en formation initiale et apprentissage.</p> <p>La répartition des heures d'enseignement sur les quatre unités d'enseignement (UE) est équilibrée.</p>

L'intitulé de l'UE 1, « Langages fondamentaux », ne semble pas cohérent avec des modules de gestion qui la composent. Il serait souhaitable de modifier son intitulé ou de revoir la répartition des modules dans les différentes UE afin de renforcer la cohérence de son organisation.

Les intitulés des modules de l'UE 3 « Spécialisation professionnelle » correspondent à des thématiques globales qui ne sont pas adaptées à une UE de « spécialisation professionnelle ». On peut ainsi questionner le positionnement de la LP qui souhaite former des spécialistes dans trois domaines d'activités bien distincts : commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international. La maquette de formation aborde chacun de ses domaines sans toutefois avoir une UE dédiée sur chacun de ces champs.

L'intervention des professionnels principalement sur les UE 2 et 3 à dominante professionnelle est pertinente.

Positionnement dans l'environnement

Il est bien spécifié les liens importants avec l'écosystème professionnel. La licence a été créée à la demande de la chambre syndicale du commerce de gros et du commerce international (CGI) d'Alsace Lorraine pour former des professionnels dans le commerce interentreprises et de gros. Les liens avec la CGI sont encore importants aujourd'hui. Des collaborations sont tissées avec les entreprises de cette branche d'activité dans le cadre de la proposition de stage et de projets tuteurés. Aucun partenariat formel n'a été cependant tissé avec les entreprises de ce secteur d'activité.

En termes d'offre de formation, sur le bassin Lorrain et au sein même de l'IUT Charlemagne, des LP concurrentes sont présentes. Sur l'axe international, il existe la LP *Métiers du commerce international*, parcours *Management des achats et des ventes à l'international*. Sur l'activité « commerce de gros », il existe deux LP *Distech : Grandes surfaces et boissons*.

Une réflexion plus fine sur les axes de différenciation reste nécessaire pour bien discriminer les positionnements distinctifs de ces licences.

Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique se compose d'enseignants-chercheurs, de Professeurs associés (PAST) et de professionnels. On saluera l'investissement des professionnels qui assument 30 % des enseignements sur des thématiques centrales à la formation. La présence d'enseignants-chercheurs (quatre au total) dans la formation est à souligner. La responsable de la formation intervient au sein de la formation dans l'UE 0 de mise à niveau et l'UE 3 « Spécialisation professionnelle ».

Effectifs, insertion professionnelle et poursuite d'études

Il est à noter une tendance à la baisse des effectifs sur six ans (2009 à 2015), qui passent de plus de 50 étudiants à 31 étudiants, malgré une augmentation sur 2015 (de 40 %). On ne trouve aucune explication dans le dossier afin de justifier celle-ci. Il serait souhaitable de trouver également dans le dossier une analyse de la forte baisse des effectifs en alternance (disparition des contrats de professionnalisation et baisse des contrats d'apprentissage), alors que nous constatons une augmentation des étudiants en formation initiale classique.

Le recrutement s'effectue principalement auprès des Diplôme Universitaires de Technologie (DUT) et des Brevets de Techniciens Supérieurs (BTS). Le type de DUT et de BTS n'est pas précisé. Cet élément est peut-être à intégrer dans la compréhension de cette baisse des effectifs. L'origine géographique des étudiants n'est pas analysée dans le détail.

L'ouverture de la formation à des étudiants étrangers est louable.

L'autre point inquiétant est la poursuite d'études selon les enquêtes à six mois qui dépasse les 45 % des diplômés, ce qui est considérable. Cette poursuite d'études jusqu'en 2012 a été réalisée dans la même université d'hébergement que la LP. Un changement de politique semble avoir été opéré en 2013 et la poursuite d'études semble être absorbée par d'autres institutions que l'Université de Lorraine, comme le CNAM Lorraine. On saluera les différentes actions mises en œuvre par la responsable de la formation pour l'enrayer, comme les réunions en début d'année sur l'insertion professionnelle après la LP, notamment avec les partenaires privilégiés comme la CGI, qui recrutent au niveau LP.

Place de la recherche

La formation est pilotée par un enseignant-chercheur. Les enseignants-chercheurs participent pleinement à la formation avec un peu moins de 40 % des heures d'enseignement. Ils sont rattachés à des champs de recherche cohérents avec le champ de positionnement de la LP *Droit, Economie, Gestion*. Leurs interventions se répartissent sur aux UE 1 à UE 3, avec une dominante sur l'internationalisation des entreprises qui correspond à un des axes de la formation.

Ces travaux de recherche, hormis l'internationalisation des PME, pourraient être liés aux spécificités du commerce de gros et interentreprises.

Place de la professionnalisation
<p>L'organisation de la LP en contrat d'apprentissage et de professionnalisation renforce son caractère professionnalisant. Pour l'organisation en formation initiale classique, la durée du stage est de 13 semaines.</p> <p>Les projets tutorés permettent aux étudiants d'appliquer sur le terrain les concepts théoriques, en relation avec des entreprises ou des organisations comme la pépinière « Promotech ».</p> <p>Ces projets commandités par des entreprises sont à renforcer notamment avec les entreprises du commerce de gros et/ou interentreprises et leurs organisations, comme la chambre syndicale du commerce de gros et du commerce international.</p> <p>Les professionnels participent au jury et au conseil de perfectionnement. Les conférences organisées au sein de la formation avec la CGI sont des atouts à conserver et à développer.</p>
Place des projets et des stages
<p>Les projets tuteurés et les stages permettent pleinement l'acquisition des compétences et ont un poids non négligeable dans l'évaluation des étudiants et l'obtention du diplôme. L'apprenant doit mener deux projets (un mémoire de stage et un projet tuteuré), ce qui donne une place centrale aux projets au sein de la formation. Le mémoire de stage repose sur une problématique d'entreprise dont la résolution nécessite un approfondissement théorique et doit déboucher sur des recommandations opérationnelles pour l'entreprise. Les projets tuteurés sont réalisés par équipe et consistent en la réalisation d'études de marché pour le compte d'entreprises issues principalement d'une pépinière d'entreprises, « Promotech ».</p>
Place de l'international
<p>En raison du positionnement de la licence <i>Commerce international</i>, la place de l'international doit être importante. La LP donne ainsi une place importante à l'international au moyen de différents leviers. La pratique de deux langues vivantes (anglais et espagnol) et la dispense de certains modules « professionnels » en anglais sont en adéquation avec le caractère international de la formation. Des dispositifs sont mis en place pour intégrer des étudiants étrangers dans la formation (entre 12 et 26 % des effectifs selon les promotions). Pour finir, une partie des entretiens de recrutement se fait en langue anglaise. Il serait souhaitable que les responsables de la LP améliorent le dispositif afin de développer et stabiliser le pourcentage d'étudiants étrangers.</p> <p>Si la place de l'international est importante, on peut cependant déplorer que la part d'emplois localisés à l'étranger est très limitée, voire nulle, comme l'indiquent les données de l'observatoire de la vie universitaire (OVU) à 18 mois ; ce qui pourrait passer notamment par une politique de stage au sein d'entreprises basées hors de France.</p>
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite
<p>Les critères et les processus de recrutement sont définis et la responsable de la formation assure la cohérence de ces règles. Il est indiqué que le nombre de dossiers reçus par exemple est conséquent (aux alentours de 300) pour un recrutement d'une trentaine de candidats. Le taux de pression (10 %) est donc très élevé.</p> <p>Le recrutement s'effectue principalement auprès des DUT (un tiers) et des BTS (un quart). Le type de DUT et de BTS n'est pas précisé. Cet élément est peut-être à intégrer dans la compréhension de cette baisse des effectifs. Le nombre d'étudiants issus de deuxième année de licence (L2) est faible, de 0 à 8 % selon les années. Il serait souhaitable de mettre en place un plan d'actions afin d'augmenter l'attractivité de cette LP auprès des licences « généralistes ». Le caractère international de cette LP pourrait séduire des étudiants, comme ceux de langues étrangères appliquées, par exemple.</p> <p>La formation continue et la VAE sont à développer.</p> <p>Les dispositifs d'aide à la réussite sont particulièrement développés : on constate qu'une UE dédiée à une remise à niveau est proposée. Par ailleurs, les cours de langue et de négociation sont dispensés selon les niveaux.</p> <p>Des sportifs de haut niveau du Diplôme Universitaire (DU) <i>Sport et commerce</i> intègrent la formation. Il n'est pas précisé si ces étudiants bénéficient d'un dispositif de soutien. Il n'est pas évoqué si les étudiants handicapés ont un soutien particulier dans cette formation.</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique
<p>L'innovation pédagogique repose sur l'utilisation d'un jeu d'entreprise.</p> <p>La place du numérique se limite à l'utilisation de quelques formateurs d'une plateforme en ligne.</p>

Le module « Place de marché et système d'échanges électroniques » montre l'intérêt porté par la formation au numérique. Il serait souhaitable de démontrer que le contenu de la formation et ses modalités pédagogiques intègrent la digitalisation et ses conséquences sur l'activité et les métiers du commerce de gros et interentreprises. Les responsables de la LP pourraient se rapprocher de la chambre syndicale du commerce de gros et du commerce international, dont l'université d'été de juillet 2016 a eu pour thématique la digitalisation.

Evaluation des étudiants

L'ensemble des enseignements est évalué au moyen d'un contrôle continu. Les modalités d'évaluation du contrôle continu sont bien présentées. La validation du diplôme exige une moyenne supérieure à 10 sur les UE théoriques et une moyenne supérieure à 10 pour les unités de pratiques professionnelles (stage et projets tuteurés). Au regard des données Apogée fournies, on notera que le taux de présence aux examens peut être faible certaines années (par exemple 84 % en 2014). Aucune explication n'est fournie sur le sujet. Pour les étudiants qui se présentent aux examens, le taux de réussite est très satisfaisant (supérieur à 95 %).

Suivi de l'acquisition de compétences

L'acquisition des compétences est validée par les contrôles continus assignés à chaque UE. Cette validation et ce suivi de l'acquisition des compétences s'effectuent aussi, en fonction de la modalité de formation :

- En initiale classique, une grille d'évaluation est utilisée pour le stage.
- En formation par alternance, une grille de suivi est remplie par le maître d'apprentissage.

Pour les étudiants en alternance plus spécifiquement, le tuteur pédagogique s'assure de la bonne intégration et montée en compétences de l'apprenant au moyen d'une visite en entreprise et d'une réunion en début de parcours avec les maîtres d'apprentissage.

Dans le dossier, aucun élément ne démontre que ces grilles permettent un suivi de l'acquisition des compétences.

Il serait souhaitable de détailler la structure de ces grilles en correspondance avec les compétences requises par la formation.

Suivi des diplômés

Deux enquêtes de l'OVU permettent un suivi des diplômés à 6 et 18 mois. Les taux de situation pourraient être améliorés par la mise en place d'enquêtes complémentaires de celles de l'OVU, notamment par le biais d'une association des anciens étudiants ou un annuaire des diplômés, sachant que la formation a été créée en 2000. L'approche du suivi des diplômés est uniquement quantitative. Une approche qualitative du suivi serait souhaitable par la mise en place d'outils d'analyse des métiers exercés par les diplômés.

Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation

La composition du conseil de perfectionnement est cohérente avec notamment la participation des professionnels et des représentants des étudiants. Une information précise sur le nombre de participants et leur statut (enseignants, professionnels, étudiants) serait souhaitable ainsi que la fourniture des documents liés à l'activité du conseil de perfectionnement (feuilles d'émargement, compte-rendu,...). Le compte-rendu du 23 février 2016 ne contient aucune information sur l'analyse de la baisse des effectifs qui est préoccupante. Le conseil de perfectionnement doit mettre en place des outils de pilotage concernant l'évolution des effectifs et l'insertion des étudiants.

La décision de mettre en place une enquête de satisfaction des étudiants est à confirmer et à démontrer.

Conclusion de l'évaluation

Points forts :

- Professionnalisation de la formation en lien avec les organisations professionnelles qui permet une bonne intégration de la formation dans son écosystème professionnel.
- Forte internationalisation de la formation.
- Investissement des professionnels dans les enseignements de la LP et le pilotage de la formation.

Points faibles :

- Taux de poursuite d'études élevé.
- Champ de formation trop large, à la fois orienté commerce international, commerce de gros et commerce Business to Business, d'où un positionnement flou de la formation.
- LP proche d'autres formations concurrentes, qui plus est au sein du même IUT de rattachement ; ce qui se caractérise par une évolution générale à la baisse des effectifs.
- Rôle insuffisant du conseil de perfectionnement dans le pilotage de la formation.

Avis global et recommandations :

La LP est bien ancrée dans le bassin d'emploi et de formation par le soutien des acteurs professionnels locaux, notamment la CGI, et qui a su fédérer une équipe pédagogique composée aussi bien d'enseignants-chercheurs que de professionnels. Son avenir repose sur sa capacité à se différencier des autres LP à caractère international et/ou commerciales ainsi que d'améliorer le taux d'insertion des étudiants en sortie de diplôme.

Quelques recommandations :

Le conseil de perfectionnement devrait être plus actif dans la mise en place d'outils de pilotage, notamment face à la baisse des effectifs et afin d'améliorer les taux d'insertion.

Il faudrait travailler son positionnement pour le différencier des autres formations.

Une réflexion stratégique est indispensable afin de rester une LP « généraliste » des activités du commerce de gros et interentreprises en étoffant son contenu de formation sur la diversité de ces activités en y intégrant la digitalisation et ses conséquences sur les métiers du commerce de gros et interentreprises.

Le commerce international fait partie de l'intitulé de cette formation. Le caractère international de cette LP doit être renforcé en :

- Développant les partenariats et collaborations professionnelles à l'international pour favoriser les stages hors de France.
- Nouant des relations avec d'autres universités étrangères qui ont des formations équivalentes.

Observations de l'établissement

Pas d'observations

Le Vice-Président en charge de la Formation



E. Baumgartner