



**HAL**  
open science

## 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. 2012, Université de Lorraine. hceres-02027562

**HAL Id: hceres-02027562**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027562>**

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.



agence d'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

# Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Commerce inter entreprises, commerce  
de gros et commerce international

de l'Université de Lorraine

Vague C 2013-2017

Campagne d'évaluation 2011-2012



agence d'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Le Président de l'AERES

**Didier Houssin**

---

Section des Formations  
et des diplômes

Le Directeur

**Jean-Marc Geib**

---



# Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague C

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commerce inter entreprises, commerce de gros et commerce international

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004713

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Nancy
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /
- Secteur professionnel demandé : SP5-Echange et gestion

## Présentation de la spécialité

Cette formation ouverte depuis 2000 à l'IUT Nancy Charlemagne, affiche des objectifs en lien avec les besoins des milieux professionnels. Il s'agit de former les collaborateurs capables d'assister une direction dans le domaine de la gestion et ayant la connaissance des marchés. Les métiers ciblés sont : acheteur, directeur des achats, acheteur estimateur, chef d'agence, directeur commercial, chef des ventes, attaché commercial, chef de produits.

Les aspects professionnalisants sont bien identifiés et l'équipe d'entreprises dont les professionnels animent des modules d'enseignement et les partenaires proches tels que la Chambre syndicale du commerce de gros et du commerce international, confortent les apports théoriques. Les modalités de recrutement sont correctes, correspondant à un recrutement d'un candidat sur six. Les étudiants ont pour formation d'origine, essentiellement DUT, BTS, certains L2 et des étudiants étrangers. L'organisation de la spécialité facilite la variété des différents cursus des inscrits, conduisant à la proposition à une mise à niveau en début d'année essentiellement pour les étudiants venant d'une licence générale. Le positionnement dans l'offre de formation est satisfaisant et le territoire économique, très industriel propose des secteurs porteurs, celui de l'industrie et celui des services avec de nombreuses PME, employeurs potentiels.

## Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

La spécialité est pilotée par un universitaire, lequel coordonne une équipe pédagogique bien diversifiée. Dans cette formation, différents comités composés de l'ensemble des acteurs de la licence professionnelle sont mis en place pour une aide au développement de la formation. Les partenariats professionnels sont nombreux, bien ancrés dans l'économie locale, laquelle exprime le besoin de maintenir cette formation et de l'accompagner. La formation bénéficie de relations étroites avec les entreprises dont les professionnels contribuent pour plus de 35 % aux enseignements, auxquels s'ajoute leur participation active au sein du conseil de perfectionnement, ainsi que dans les différentes étapes du projet pédagogique (habilitation des projets tuteurés, évaluation des stages, jury de VAE, visite et soutenance).

Les partenariats dans le domaine de l'apprentissage se concrétisent par le lien avec la Chambre de Commerce et d'Industrie 54 (CCI 54) et l'Institut Supérieur d'Administration et de Management-Institut d'Administration des Entreprises (ISAM-IAE). La cohérence des contenus pédagogiques doit être soulignée, régulièrement ajustée avec les réalités du secteur professionnel grâce aux différents comités opérationnels, en particulier sur les aspects marketing et international.

Les effectifs sont stables, majoritairement titulaires du BTS avec un taux de réussite de 97 % pour ce public au recrutement très varié. La poursuite d'études représente 51 % des effectifs, l'argument justifiant ce taux élevé est que les étudiants poursuivent leurs études en alternance. L'autoévaluation de l'établissement ne transmet pas de signal d'alerte sur cette particularité de la formation. L'adéquation emploi/formation pour les étudiants en emploi est satisfaisante.

- Points forts :

- La cohérence du programme et le positionnement de la formation.
- La bonne réactivité à l'ajustement des contenus de formation.
- Des partenariats solides.

- Points faibles :

- Des poursuites d'études très nombreuses.
- Peu ou pas d'ouverture à l'international, au regard de l'intitulé.

## Recommandations pour l'établissement

Une réflexion sur le thème de la limitation de la poursuite d'étude devrait être engagée au sein du conseil de perfectionnement. Il est attendu une analyse prospective destinée à mettre en place un dispositif adapté, lors de la phase de recrutement des candidats par exemple, pour s'assurer de leur projet professionnel et tout particulièrement, de leur motivation à l'insertion professionnelle suite à l'obtention de la licence.

Des précisions concernant le positionnement de la formation au sein de l'offre seraient souhaitables. La perspective annoncée de ne garder qu'un groupe d'inscrits en alternance, pourrait conduire à laisser un vivier potentiel d'étudiants alors qu'il est identifié.

## Notation

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : C

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2008	2009	2010
Nombre d'inscrits	50	50	54
Taux de réussite	97,70 %	97,70 %	97,70 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	2,60 %	8 %	8 %
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	34 %	14 %	31,50 %
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	44 %	64 %	42,60 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	62 %	70 %	68,50 %
Pourcentage d'inscrits en formation continue	7,70 %		3,70 %
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)	36 %	30 %	27,80 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	35 %	35 %	35 %
ENQUETES NATIONALES	2008	2009	2010
Taux de répondants à l'enquête	62,90 %	88,10 %	81,40 %
Pourcentage de diplômés en emploi (3)	31,80 %	21,60 %	42,90 %
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (3)	50 %	59,50 %	40 %
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (3)	18,20 %	18,90 %	8,60 %
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION	2008	2009	
Taux de répondants à l'enquête	74,30 %	83,30 %	
Pourcentage de diplômés en emploi (3)	42,30 %	40 %	
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (3)	50 %	51,40 %	
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (3)	7,70 %	2,90 %	

- (1) Données des trois dernières années (pour lesquelles on dispose du nombre d'inscrits et du taux de réussite), pourcentages arrondis à l'unité.
- (2) Préciser l'année d'obtention du diplôme et combien de mois après cette obtention a été réalisée l'enquête, ceci pour chacune des trois dernières enquêtes nationales et de suivi propre.
- (3) Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.



# Observations de l'établissement

# EVALUATION DES LICENCES PROFESSIONNELLES DE L'UNIVERSITE DE LORRAINE

## REPONSE DE L'ETABLISSEMENT

LE PRESIDENT



Pierre Mutzenhardt



## Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague C Réponses au rapport d'évaluation de l'AERES

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

### **Spécialité : Commerce inter entreprises, commerce de gros et commerce international**

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004713

---

Nous avons bien pris note de vos remarques et recommandations et des nombreux points positifs qui ont été soulignés dans le rapport d'évaluation. Par la suite, nous proposons de voies d'amélioration des points faibles de la LP CICGCI soulevés dans l'évaluation AERES et une réponse aux recommandations émises en quatre points qui visent :

1. Les poursuites d'études
2. L'ouverture à l'international
3. Le positionnement du diplôme dans l'offre de formation de l'université
4. La perspective éventuelle de ne garder qu'un groupe d'étudiants en alternance

#### **1. Les poursuites d'études**

Afin de limiter la poursuite d'étude des étudiants nous proposons deux actions qui visent à :

- **Améliorer le recrutement des candidats**

Nous proposons de modifier le processus de sélection des candidats. Des entretiens (en langue française et anglaise) seront menés à partir de l'année universitaire 2013-2014 avec les candidats retenus sur la liste principale afin de mieux cerner leur projet professionnel par rapport aux finalités de la licence - à savoir une insertion immédiate dans la vie active.

Lors des entretiens, les candidats seront informés qu'aucun avis de poursuite d'études ne leur sera délivré. Ils seront de même informés que la LP CICGCI a pour objectif une insertion professionnelle immédiate à la fin de la formation.

- **Renforcer la motivation des candidats pour la poursuite des activités professionnelles après l'obtention du diplôme**

L'organisation des conférences s'appuyant sur des témoignages d'anciens diplômés de la LP CICGCI en début de formation pourraient motiver les candidats dans la poursuite des activités professionnelles après l'obtention du diplôme. Dès la rentrée du mois de septembre 2012, nous mettrons en œuvre ce type de conférence (la première conférence est prévue pour le 12/09/2012). Cette approche pourra être renouvelée à la fin de la formation au moment de l'entrée dans la vie active.

En parallèle, l'information faite aux étudiants en début d'année sur le caractère d'insertion professionnelle du diplôme sera renforcée. De même, il sera rappelé que nous ne délivrons pas d'avis de poursuite d'études.

## 2. L'ouverture à l'international

Afin de renforcer l'ouverture à l'international du diplôme, nous proposons trois voies d'amélioration :

- **L'enseignement en Anglais de certains cours**

A partir de l'année universitaire 2013-2014, les cours d'Analyse des Marchés Internationaux, Fondamentaux du Marketing, Stratégie des Groupes Internationaux, Implantation à l'International, Place de marché et Système d'Echange Electroniques (volume horaire 143HEqTD soit 26,12% des cours) seront enseignés exclusivement en Anglais, la langue privilégiée dans la pratique du commerce international. De cette manière, au-delà de l'enseignement des langues étrangères, les étudiants seront amenés à échanger et s'exprimer en Anglais pour plus d'un quart des cours enseignés au sein de la formation.

Nous tenons à préciser que dès la rentrée du septembre 2012 plus d'une centaine d'heures de cours seront enseignés en Anglais (les cours de Marketing, Mondialisation et Commerce de Gros/ Commerce Electronique).

- **Rajouter une dimension internationale dans le contenu des cours**

La maquette de la formation alloue 220 HeqTD (40,32% du volume HeqTD de la formation) aux cours spécifiques à la pratique du Commerce International (Analyse des Marchés Internationaux, Stratégie des Groupes Internationaux, Implantation à l'International, Management et Entreprise Internationale, Gestion Commerciale à l'International, Gestion des Flux à l'International, Techniques de Commerce International, Financement des Projets Internationaux). Toutefois, à partir de l'année universitaire 2013-2014 le contenu des autres cours enseignés inclura une partie sur la dimension internationale de la matière. Par exemple, au sein du cours de :

- *Fondamentaux du Marketing* - le cours sera enseigné en Anglais (dès la rentrée du mois de Septembre 2012) et les études de cas choisies porteront sur des cas d'entreprises internationales.
- *Comptabilité et Gestion Financière* - l'enseignement des normes de comptabilité anglo-saxonnes sera dispensé déjà à partir de cette prochaine année universitaire 2012-2013.
- *Marketing B2B* - les étudiants seront sensibilisés à la dimension internationale et interculturelle des échanges B2B.
- *Canaux de Distribution du Secteur du Commerce de Gros* - des séances sur les spécificités des canaux de distribution à l'international seront prévues.
- *Négociation d'Affaires* – des séances sur les aspects interculturels de la négociation d'affaires seront dispensées.
- *Stratégie de Communication en B2B* - des séances sur l'adaptation *versus* la standardisation des pratiques de communication en B2B à l'international seront enseignées.
- *Place de Marché et Système d'Echanges Electroniques* – des séances sur le rôle du commerce électronique dans le développement des échanges internationaux seront incluses.

Nous souhaitons ajouter le fait que parmi les nombreux intervenants extérieurs qui dispensent des enseignements dans la LP CIGCI, une moitié (4/8 intervenants extérieurs) travaille dans des entreprises internationales. A travers les enseignements qu'ils dispensent, ils font part à nos étudiants de leurs expériences de travail à l'international dans des entreprises, telles que Nestlé Waters, Big Mat International, Spimelux Transport S.A. ou Approforge.

- **Envisager un partenariat à l'international**

L'AFT IFTIM (organisme de formation en transport et logistique) a pris contact récemment avec les responsables de la formation pour manifester son intérêt vis-à-vis d'un dédoublement de la formation à Casablanca (Maroc). Un premier rendez-vous pour explorer cette possibilité de développement a été fixé le 21/06/2012 à Paris. Cette opportunité peut conduire à un échange d'expériences et d'intervenants qui peuvent qu'enrichir la dimension internationale de l'offre de formation.

### **3. Le positionnement du diplôme dans l'offre de formation de l'université**

La LP CICGCI (Commerce Interentreprises, Commerce de Gros et Commerce International) fait partie des 31 licences professionnelles en « Echange et Gestion » de l'Université de Lorraine. Elle est caractérisée par une orientation internationale des enseignements des sciences de gestion comme la LP Gestionnaire Export, la LP Développement Transfrontalier des PME ou la LP Management des Achats et des Ventes à l'International.

La particularité de cette formation consiste dans la préparation des étudiants aux métiers de la gestion du commerce de gros, dont les filières sont européennes et mondiales. A la différence des autres licences mentionnées précédemment, la LP CICGCI offre aux étudiants des cours spécifiques sur la gestion du Commerce de Gros (Canaux de Distribution du Secteur du Commerce de Gros, Place de Marché et Système d'Echange Electroniques, Gestion des Flux à l'International). Ces cours se trouvent au cœur de l'offre de formation et ils visent à préparer les étudiants à la gestion du commerce de gros sous tous ses aspects : en milieu national et international, selon les canaux de distribution traditionnels ou électroniques. De plus, la LP CICGCI possède dans le dispositif lorrain la caractéristique singulière d'avoir le soutien des organisations professionnelles régionales et nationales du secteur du Commerce du Gros - telles que la Chambre Syndicale du Commerce de Gros et du Commerce International d'Alsace-Lorraine ou la Confédération Française du Commerce de Gros et du Commerce International.

### **4. La perspective éventuelle de ne garder qu'un groupe d'étudiants en alternance**

Depuis des années, on observe à la fois une demande soutenue des candidats pour la formation continue tout autant qu'initiale ; nous conserverons donc les deux parcours.

La perspective de ne garder qu'un groupe d'inscrits en alternance ne sera pas retenue. Pour ne pas laisser pour compte un vivier d'étudiants identifié, la promotion (hors VAE/VAP) sera composée d'étudiants en alternance (40%) et d'étudiants en formation initiale (60%).