



Licence professionnelle Distribution management et gestion de rayon

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Distribution management et gestion de rayon. 2017, Université de Limoges. hceres-02027773

HAL Id: hceres-02027773

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027773>

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 Management et gestion de rayon

Université de Limoges

Campagne d'évaluation 2016-2017 (Vague C)

Rapport publié le 06/07/2017

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 Limoges

Établissement(s) cohabilité(s) : /

Présentation de la formation

La licence professionnelle (LP) *Commerce et distribution* spécialité *Management et gestion de rayon* est née en réponse aux besoins exprimés par les professionnels du secteur de la grande distribution. Elle vise à former les étudiants au métier de manager de rayon tel que défini par la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD) et l'Association DistriSup Management. Le réseau DistriSup Management regroupe actuellement 19 universités/UFR et plusieurs professionnels du secteur de la grande distribution.

La formation proposée par l'université de Limoges a été créée en 2002 et est dispensée au département Techniques de commercialisation (TC) de l'Institut universitaire et technologique (IUT) du Limousin. Elle s'appuie sur des relations fortes établies entre l'université et les différentes enseignes de la grande distribution partenaires. La formation est organisée en alternance et accueille des étudiants titulaires d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

Analyse

Objectifs
<p>Cette formation en alternance (apprentissage et contrat de professionnalisation) permet aux étudiants d'acquérir les compétences techniques et pratiques nécessaires pour exercer le métier de manager de rayon, voire à terme tenir des fonctions à plus haut niveau de responsabilité.</p> <p>Cette licence professionnelle, par son adossement à un secteur identifié, donne un objectif pédagogique précis. Le métier de manager de rayon constitue l'objectif essentiel de cette formation. Le format des licences Distrisup étant préétabli, les objectifs pédagogiques sont déterminés sur le territoire national, pour l'ensemble des licences professionnelles Distrisup.</p>
Organisation
<p>Le programme pédagogique de cette LP est en conformité avec le contenu proposé par le réseau DistriSup Management. Cette conformité avec le programme national permet à la formation de proposer des enseignements pertinents et complets sur différentes facettes de la gestion, du commerce et du management nécessaires pour exercer le métier de manager de rayon. La période en alternance au sein d'une enseigne comporte 27 ou 28 semaines, réparties en 5 périodes au cours de l'année.</p>

Positionnement dans l'environnement
<p>Le réseau DistriSup Management est à ce jour composé de 19 centres universitaires. Les deux centres concurrents les plus proches, Bordeaux et Angers, sont situés à plus de 200 kilomètres de celui de Limoges ce qui lui confère une zone de chalandise relativement importante.</p> <p>Le diplôme certifié Bac+3 de "Responsable manager de la distribution" proposé en alternance par Negoventis à Limoges et Périgueux est perçu comme un concurrent potentiel. Cette formation est susceptible de venir réduire le nombre de candidatures reçues par la licence professionnelle et le nombre de ses contrats d'alternance.</p>
Equipe pédagogique
<p>L'équipe pédagogique est constituée de sept enseignants titulaires (dont quatre enseignants-chercheurs) (260h assurées par les titulaires), trois enseignants extérieurs et onze professionnels (60% des heures, 340 h), soit un total de vingt-et-un intervenants. Le nombre minimum d'heures assurées par intervenant est de dix heures par an.</p> <p>Les intervenants professionnels sont nombreux et travaillent pour des entreprises ou organismes différents. Dans la mesure où seule leur profession est mentionnée, il est impossible d'apprécier l'adéquation de leur profil avec la/les matières enseignées. Aucune information n'est fournie sur le rythme de réunions de l'équipe pédagogique.</p>
Effectifs, insertion professionnelle et poursuite d'études
<p>Le nombre d'inscrits a connu une très forte augmentation, passant de 11 en 2011-2012 à 74 en 2015-2016. Sur les cinq dernières années, plus de 75% des étudiants viennent de BTS, 15% d'un DUT et le reste d'une deuxième année de licence. L'évolution des effectifs témoigne donc d'une réelle attractivité de la formation.</p> <p>Contrairement à d'autres établissements du réseau Distrisup Management qui affichent 100% de diplômés, le taux de réussite de la LP de Limoges oscille entre 80 et 87%. Le dossier ne revient pas sur les raisons de ces échecs (problèmes personnels, manque de travail, niveau d'exigence très élevé). Alors que certains établissements se limitent à des effectifs d'une trentaine d'étudiants, le nombre d'étudiants par formation relativement important amène naturellement à s'interroger sur le lien pouvant exister entre le nombre d'étudiants par formation et le taux de réussite à celle-ci.</p> <p>Les taux d'insertion figurant dans les résultats de l'enquête nationale pour les années 2012 et 2013 (respectivement 100% et 77%) sont à interpréter avec précaution dans la mesure où seuls 22% et 41% des diplômés ont participé à l'étude. Il en est de même pour les résultats de l'enquête interne où le taux de participation est de 53% et 55% en 2013 et 2014. Le taux de participation est en revanche de 98% en 2015. Parmi les répondants, 83% d'entre eux ont trouvé un emploi à un an, 8% sont toujours en recherche d'emploi et 9% ont poursuivi en master (dont 60% en master professionnel). Aucune information n'est communiquée sur les postes occupés par les diplômés.</p>
Place de la recherche
<p>Même si cette LP n'a pas pour vocation à être orientée vers la recherche, quatre enseignants-chercheurs membres du Centre de recherche sur l'entreprise, les organisations et le patrimoine (CREOP) font partie de l'équipe pédagogique. Leur spécialisation relative à des problématiques liées au comportement du consommateur et à la distribution permet de donner une coloration recherche à la formation.</p> <p>Ainsi, la place de la recherche se manifeste par la présence d'enseignants-chercheurs en marketing au sein de l'équipe pédagogique.</p>
Place de la professionnalisation
<p>La professionnalisation tient une place prépondérante dans cette LP. Chaque étudiant, en sa qualité d'apprenti, apprend au contact de son maître d'apprentissage pendant une durée de trente semaines (dont trois semaines de congés).</p> <p>Le référentiel de compétences est élaboré conjointement avec les membres du réseau DistriSup Management. Le parcours en entreprise fait l'objet d'un découpage en quatre phases d'acquisition progressive des compétences d'un manager.</p> <p>La présence de onze praticiens parmi les enseignants qui assurent 40% des enseignements (240 heures/600) contribue à assoir le caractère professionnalisant de la formation. La professionnalisation est enfin liée à l'alternance, et le suivi exercé par un tuteur universitaire et entreprise au sein de l'entreprise d'accueil.</p>

Place des projets et des stages
<p>Le projet tuteuré s'effectue au sein de l'entreprise, semble-t-il, alors que ce projet devrait être réalisé dans le cadre de l'université. A cette occasion, l'étudiant est confronté à une problématique opérationnelle en magasin qu'il devra résoudre. Ce travail fait l'objet d'une évaluation par un jury composé de deux enseignants, du responsable ressources humaines de l'entreprise d'accueil et du tuteur entreprise.</p> <p>Pour cette LP, le stage est remplacé par des périodes en entreprise qui permettent à l'étudiant d'acquérir progressivement de nouvelles compétences. Chacune d'elles fait l'objet d'une évaluation.</p> <p>Le projet tuteuré et les périodes en entreprise constituent des éléments pédagogiques habituels dans le cadre d'une licence professionnelle.</p>
Place de l'international
<p>Cette LP n'a pas d'ouverture à l'international alors même que les groupes de distribution continuent leur processus d'internationalisation. Les étudiants bénéficient néanmoins d'un cours de spécialité en anglais sur la distribution dans les pays anglophones (30 heures). Le document n'évoque pas de manière explicite si les étudiants ont la possibilité de passer le TOEIC (Test of english for international communication) ou un autre test d'anglais reconnus des entreprises. Aucune information n'est également disponible sur l'accueil ou non d'étudiants étrangers. Enfin, aucune mobilité n'est envisagée dans ce cursus.</p>
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite
<p>Le processus de recrutement de cette LP s'effectue en deux étapes : (1) une première phase de présélection des candidats effectuée par l'équipe pédagogique ; (2) une seconde phase de sélection des candidats sur la base de la signature d'un contrat d'alternance avec une enseigne de la grande distribution. Une journée de recrutement est organisée à l'IUT afin que les étudiants intéressés puissent rencontrer les entreprises proposant un ou plusieurs contrats d'alternance.</p> <p>Afin de favoriser la réussite des étudiants, des séances de remise à niveau (30 heures) ont été mises en place (intégrées aux 600 heures d'enseignement). Il serait intéressant de connaître dans le détail la formation suivie par les étudiants (type de BTS et DUT obtenus) afin de pouvoir apprécier la pertinence de ces remises à niveau. Au cours de l'année, l'équipe pédagogique encourage les échanges avec les tuteurs en entreprises.</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique
<p>Cette LP se déroule en présentiel et exclusivement en alternance. Pour l'heure, les étudiants sont principalement inscrits en contrats de professionnalisation dont certains par l'intermédiaire de la validation des acquis de l'expérience. Les enseignements offrent une variété de cours, travaux dirigés, témoignages de professionnels, ou encore visites de sites. Les étudiants sont amenés à faire face à des situations d'entreprises, ce qui renforce le caractère professionnalisant de la formation. Toutefois, le rythme de ces visites et le nombre de simulation de gestion ne sont pas connus.</p> <p>Le numérique ne semble pas encore avoir trouvé sa place dans cette formation ; il semble se limiter à l'utilisation de logiciels spécialisés (logiciel de merchandising par exemple). Aucune information n'est donnée sur l'utilisation faite par les étudiants de la plateforme numérique de l'université. Un projet de digitalisation du livret de l'alternant est à l'étude.</p>
Evaluation des étudiants
<p>Les unités d'enseignement 1, 2 et 3 sont évaluées en contrôle continu. Les unités 4 et 5 correspondent au projet tuteuré et à l'alternance. Des précisions auraient pu être apportées sur la part des travaux de groupe dans la note totale des enseignements évalués en contrôle continu. Les critères de notation du projet tuteurés auraient mérité d'être détaillés (mémoire rendu, soutenance).</p> <p>Le jury qui délivre le diplôme est composé d'enseignants et de représentants des entreprises partenaires. Il a lieu courant septembre à l'issue des soutenances de projets tuteurés. Les étudiants sont évalués en conformité avec les textes en vigueur.</p>

Suivi de l'acquisition de compétences
<p>L'acquisition des compétences se fait de manière graduelle et fait l'objet d'un suivi individuel. La tenue du livret de l'alternant à l'issue de chaque période d'acquisition des compétences permet d'apprécier la progression de l'étudiant. Les visites régulières en entreprise (au minimum 3) du responsable de la licence permettent d'assurer un suivi précis de chaque étudiant ; compte tenu du nombre important d'étudiants composant la promotion, le nombre de visites en entreprise réalisé par le seul responsable semble inadapté pour un suivi efficace et de qualité.</p>
Suivi des diplômés
<p>Deux dispositifs permettent d'apprécier le devenir de diplômés. Une enquête nationale est réalisée à 30 mois. Depuis 2013, une enquête interne est menée au mois de mai. A l'exception de la dernière étude effectuée en 2015, le taux de réponse est faible ce qui ne permet pas de suivre avec précisions les anciens diplômés. Par ailleurs, les informations collectées par l'enquête interne auraient mérité d'être détaillées (entreprise d'accueil, localisation, salaire, etc.). Aucune donnée n'est indiquée concernant le suivi des diplômés en termes de fonction occupée.</p>
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation
<p>Un conseil de perfectionnement se réunit une à deux fois par an. Même s'il est intéressant de noter que de nombreux acteurs siègent dans le conseil, et notamment les représentants des alternants, le document ne fait état d'aucune évaluation de la formation de la part des étudiants.</p> <p>Au niveau national, l'association DistriSup Management organise divers réunions plusieurs fois par an (réunion des responsables de formation, assemblées générales, etc.) dans le but d'harmoniser les pratiques et de faire évoluer la formation. La logique nationale du dispositif permet d'accéder à bon nombre d'informations provenant des autres formations similaires en France.</p>

Conclusion de l'évaluation

Points forts :

- Formation conforme au cadre national proposée dans le cadre de la charte DistriSup.
- Formation très professionnalisante, en lien avec un secteur d'activité identifié.
- Equipe pédagogique impliquée et équilibrée avec des interventions de professionnels.
- Taux d'insertion professionnelle satisfaisant.

Points faibles :

- Difficulté d'évaluer la valeur ajoutée qu'apporte l'IUT dans un tel dispositif dont la gestion semble être déléguée aux organisations professionnelles.
- Taux d'abandon en cours d'année important dont les causes ne sont pas explicitées.
- Ouverture insuffisante au recrutement sur les filières universitaires traditionnelles.
- Place du numérique limitée à l'utilisation de logiciels dans un nombre limité d'enseignements.
- Dossier d'autoévaluation lacunaire sur certains points ne permettant pas d'apprécier en particulier la qualité des intervenants professionnels.

Avis global et recommandations :

Cette mention atteint les principaux objectifs d'une licence professionnelle via l'insertion immédiate de la plupart des diplômés. Toutefois des interrogations demeurent quant au rôle joué par l'IUT dans ce type de partenariat « clefs en main » où il existe une dérive potentielle serait que l'institut devienne un simple certificateur plutôt qu'un véritable acteur pédagogique. La place et le rôle de l'association Distrisup Management ne sont pas précisés alors que le dossier indique que des réunions, initiées par cette organisation, ont lieu 2 fois par an.

L'insertion professionnelle est bonne et confirme l'intérêt de cette formation co-construite avec des professionnels. Considérant le nombre élevé d'étudiants inscrits (74 inscrits en 2015-2016), une réflexion devrait sans doute être menée sur quelques considérations organisationnelles. Il serait intéressant de songer à limiter le nombre d'étudiants par promotion ou à dédoubler certains enseignements afin d'augmenter le taux de réussite au diplôme. Il serait également souhaitable de faire la promotion de la formation de manière directe ou indirecte auprès des étudiants de licence 2. Il serait opportun d'accorder une place plus importante au numérique dans la formation (comme le lancement d'un livret de l'alternant numérique).

Observations de l'établissement

Limoges, le 19 mai 2017

Alain CELERIER,
Président de l'Université de Limoges

à

Monsieur le Président du HCERES
A l'attention de Monsieur le Directeur du Département
d'Evaluation des Formations
2 rue Albert Einstein
75013 PARIS



Affaire suivie par
Virginie Lefebvre
Directrice des Etudes
Tél. 05.55.14.92.81
virginie.lefebvre@unilim.fr

et Pascale TORRE
Vice-présidente CFVU
pascale.torre@unilim.fr

Réf :PFIP/DE/ML/1199

OBJET :

**Réponse aux observations sur le rapport d'évaluation de la formation LP
Commerce et Distribution parcours management et gestion de rayon**

Monsieur le Président,

La gouvernance de l'Université de Limoges et l'équipe de formation remercient le comité d'évaluation HCERES et ses différents membres pour le travail d'expertise réalisé et la qualité des échanges.

Le rapport qui en résulte analyse en profondeur le bilan de cette formation sur la période d'évaluation 2011-2016. Nous nous engageons à mettre en œuvre les démarches visant à satisfaire aux recommandations inscrites dans ce rapport.

Les observations du comité sur les différents critères de l'évaluation ne conduisent donc pas à des remarques particulières.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de notre considération distinguée.



Alain CELERIER

