



HAL
open science

Licence professionnelle Acheteur industriel

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Acheteur industriel. 2011, Université de Bretagne Occidentale - UBO. hceres-02037955

HAL Id: hceres-02037955

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02037955v1>

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.



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : RENNES

Établissement : Université de Bretagne Occidentale

Demande n° S3LP120001995

Dénomination nationale : Production industrielle

Spécialité : Acheteur industriel

Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de développer et de compléter des compétences managériales d'étudiants issus d'un profil technique dans le domaine des achats industriels. Le professionnel formé par cette licence professionnelle occupe principalement les postes d'acheteur et d'acheteur junior, mais également de chargé d'études, de technico-commercial, de chargé d'affaires, d'assistant qualité, de chargé de clientèle, de chef de produit, de gestionnaire de projet...

Ouverte en 2006, cette formation est portée par l'IUT de Brest et semble complémentaire de formations techniques au sein de l'IUT. Un partenariat existe avec l'union des industries et des métiers de la métallurgie du Finistère permettant de délivrer avec la licence professionnelle un certificat de qualification paritaire de la métallurgie technicien acheteur industriel.

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	8
Taux de réussite	94 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	0 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	44 %
Pourcentage de diplômés en emploi (enquête interne à 4 mois)	50 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La formation se positionne dans une logique de double compétence (technique et management) et fonctionne uniquement en alternance. Les étudiants recrutés sont issus de parcours multiples : DUT secondaires ou BTS dans les domaines équivalents. Il est regrettable que l'origine des étudiants ne soit pas plus diversifiée, en intégrant des étudiants issus de L2 et qu'aucune passerelle ne soit mise en place pour accueillir ce public. Les effectifs de la licence restent très faibles et sont en baisse. Un petit groupe de six candidats ne peut être suffisant pour assurer la pérennité de la formation. Visiblement, cette licence semble manquer de rayonnement et d'envergure.

La formation vise à répondre aux besoins de recrutement d'acheteurs dans le secteur industriel. Ce sont des entreprises dotées de service achat et ayant spécialisé la fonction. A l'échelle d'une région, elles sont peu nombreuses et la gamme des métiers visés par la formation est trop étroite. Le nombre de diplômés en emploi est par conséquent insatisfaisant (33 % des diplômés 2009 sont en situation de recherche d'emploi ; ce qui est beaucoup pour une formation préparé uniquement par alternance). L'analyse de l'insertion professionnelle doit être affinée et ne doit pas se limiter à des enquêtes à quatre mois.

L'implication des professionnels du secteur est effective et se retrouve à travers les enseignements à hauteur de 44 %, les contrats de professionnalisation, le partenariat avec la branche professionnelle de la métallurgie, qui valide des certificats de qualification paritaire et les échanges avec le comité de pilotage.

La formation n'a pas été ouverte cette année pour permettre de réfléchir aux nouvelles orientations qui permettront de valoriser les indicateurs. La nouvelle maquette fait apparaître une augmentation du volume horaire de 15 %, mais les disciplines restent inchangées ; ce qui n'aidera pas à élargir la gamme des métiers et à acquérir une meilleure visibilité de la licence. L'évolution de l'intitulé qui conduit à couvrir l'ensemble de la gestion des transactions (vente et négociation) « déspecialise » la formation. Le risque est de s'éloigner du projet initial et de conduire à des cohabitations d'enseignements très variés ne permettant pas d'acquérir un savoir-faire solide.

Le contenu du dossier reste assez succinct ; il manque de précisions et d'informations pouvant aider à la valorisation de la formation.

- Points forts :
 - Un taux de réussite satisfaisant.
 - Une formation en alternance avec des contrats de professionnalisation.

- Points faibles :
 - Une insertion professionnelle insuffisante.
 - Un bassin de recrutement trop étroit.
 - Pas d'inscrits issus de L2.
 - Des effectifs trop faibles.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Le dossier demande à être retravaillé et restructuré. Le contenu pédagogique de la formation est également à revoir tout comme la gamme des métiers et les secteurs d'activités. La formation telle qu'elle est conçue souffre d'une étroitesse de vision manifeste et manque d'envergure. Le conseil de perfectionnement doit s'approprier ce remaniement et impliquer des professionnels pour prendre en compte les évolutions des métiers, pour analyser le retour d'expérience des étudiants des promotions antérieures et pour réfléchir aux améliorations à apporter au fonctionnement de la licence. Des analyses plus approfondies sur l'insertion professionnelles doivent impérativement être menées.

Les modifications doivent prendre aussi en compte la diversité de l'origine des étudiants en mettant en place une complémentarité avec l'offre générale « L2 » de l'université.