

Licence professionnelle Commerce, management et marketing des réseaux de distribution

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commerce, management et marketing des réseaux de distribution. 2011, Université de Bretagne Occidentale - UBO. hceres-02037956

HAL Id: hceres-02037956

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02037956>

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° S3LP120001999

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Management et marketing des réseaux de distribution

Présentation de la spécialité

Cette licence a pour objectif de développer et de compléter les connaissances et les compétences d'étudiants issus du marketing, du commercial, de la gestion et de la logistique, dans le domaine de la gestion et du management d'un centre de profit commercial. Les diplômés évoluent au sein des entreprises des filières alimentaires dans les fonctions et secteurs d'activités suivants : manager de rayons alimentaires en grandes et petites surfaces, acheteurs, manager des activités logistiques, commercial dans l'industrie agroalimentaire, vente, marketing...

Cette formation, ouverte en 2002, est portée par l'IUT de Brest et renforce l'offre pédagogique de l'établissement dans le domaine du grand commerce spécialisé. Un partenariat avec l'Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (ISFFEL) a permis de travailler sur le développement de la notoriété de la formation à un échelon régional puis national.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	48
Taux de réussite	83 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	15 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	53 %
Pourcentage de diplômés en emploi (enquêtes internes à 1 an)	96 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation répond très bien à son objectif de former par l'alternance au métier de manager dans le domaine des réseaux de distribution. Son positionnement dans l'environnement régional est très satisfaisant puisqu'elle s'inscrit dans le cadre de la création d'un pôle de compétitivité dans les industries alimentaires. Elle correspond à une spécialisation dans une filière particulière qui permet aux entreprises d'avoir accès à des candidats « clé en main ». Elle permet une insertion professionnelle rapide et efficace pour un nombre de diplômés significatif.



L'attractivité à l'entrée de la formation avec un taux de pression (candidats/capacité d'accueil) supérieur à 5 % est très forte tant sur un plan local que national. On peut noter une bonne répartition des origines des étudiants ; au moins la moitié vient de BTS, l'autre moitié venant majoritairement de DUT et minoritairement de L2. Des effectifs croissants chaque année, de trente-six étudiants en 2006/2007 à cinquante en 2009/2010, sont le gage d'une formation en bonne santé et en adéquation avec les besoins du marché.

Le taux de réussite a augmenté et dépasse maintenant les 80 % grâce à la mise en place d'une semaine d'harmonisation qui permet aux élèves issus de BTSA de réussir.

L'équipe de cette licence professionnelle a tissé des liens très étroits avec l'ensemble des acteurs de la filière agro-alimentaire qui, par l'expression de leurs besoins et attentes, ont participé et participent encore à la construction du programme d'enseignements. Des modules de management des grandes surfaces vont être rajoutés à la formation, pour être en adéquation avec les attentes des professionnels ; ce qui témoigne de l'aptitude de l'équipe pédagogique à tenir compte des évolutions du monde professionnel. Les enquêtes à neuf mois à la fin de la formation viennent appuyer cette volonté de l'équipe de faire évoluer la spécialité en fonction du devenir des diplômés.

L'implication des professionnels est réelle dans les enseignements, avec une part importante égale à 50 %.

Enfin, une volonté apparaît de la part du responsable de la formation pour tenir compte des points faibles apparus lors de l'auto-évaluation et pour proposer des améliorations. Cette démarche doit passer par la mise en place d'un réel conseil de perfectionnement.

- Points forts :
 - Le nombre d'inscrits important.
 - Un taux de réussite en augmentation.
 - L'excellente insertion professionnelle.
 - La très bonne implication des milieux professionnels.

- Points faibles :
 - Le faible nombre d'inscrits issus de L2.
 - Pas de conseil de perfectionnement.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il faut engager des réflexions sur l'amélioration de l'intégration des étudiants de L2 (création de passerelles, actions de communication) et sur la constitution d'un véritable conseil de perfectionnement.