



HAL
open science

Licence professionnelle Distribution : management de rayon (DISTECH)

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Distribution : management de rayon (DISTECH). 2011, Université Aix-Marseille 2. hceres-02038038

HAL Id: hceres-02038038

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038038>

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 : AIX-MARSEILLE

Établissement : Université de la Méditerranée - Aix-Marseille 2

Demande n° S3LP120002558

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Distribution management de rayon

Présentation de la spécialité

L'objectif de cette spécialité est de former des managers de rayon, capables de sélectionner, de dynamiser et de promouvoir une équipe. Responsable de l'animation commerciale de son rayon, il est garant des résultats financiers.

Cette spécialité, ouverte en 2005, est proposée en apprentissage et est portée par le département « Technique de commercialisation » de l'IUT d'Aix-en-Provence. Elle permet une poursuite d'études à des DUT « Techniques de commercialisation » ou « GEA », et une sortie professionnalisante aux licences « Sciences économiques et gestion », « Mathématiques appliquées » et « Sciences sociales ». L'appartenance au réseau DISTECH garantit une répartition équilibrée de ce type de licence sur le territoire même si une formation analogue est présente à Nice.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	29
Taux de réussite	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	4 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	67 %
Pourcentage de diplômés en emploi enquêtes CFA	75 % - 88 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Associée à la Fédération du commerce et de la distribution, cette formation répond bien à son objectif de former des apprentis au métier de manager de rayon. Elle est adaptée au marché du travail car directement à l'écoute des distributeurs par l'intermédiaire du réseau DISTECH. Cependant, certaines informations sont manquantes dans le dossier ; ce qui nuit à l'analyse de la réelle pertinence de cette spécialité.

La licence professionnelle affiche un taux de pression compris entre trois et quatre ; ce qui lui confère une attractivité moyenne, effective uniquement parmi le public de DUT et de BTS. Le dossier ne permet pas d'apprécier la diversité des parcours (type de DUT et BTS) mais permet de constater que le public de L2 est sous-représenté malgré la mise en place de modules d'intégration en début de formation. Les effectifs de vingt-cinq étudiants en moyenne sont tous en contrats d'apprentissage auxquels s'ajoutent quelques validations des acquis de l'expérience.

D'après les enquêtes mises en place par le CFA Forma Sup, le pourcentage des diplômés en emploi a diminué au cours des trois dernières années passant de 88 % à 75 %, celui des diplômés en recherche d'emploi augmentant parallèlement. La majorité des postes occupés sont des postes de management en adéquation avec le diplôme. Le pourcentage de diplômés en poursuite d'études est à surveiller car il a doublé sur la dernière période. La prévision d'une augmentation des effectifs pour répondre à des offres d'emploi de nouvelles enseignes, semble en contradiction avec les résultats du suivi des diplômés.

L'appartenance au réseau DISTECH garantit des partenariats professionnels forts et pérennes avec les entreprises de la grande distribution. Les collaborations se traduisent par une implication dans le recrutement, par l'accueil des apprentis et par la participation aux enseignements qui atteignent 67 % du volume horaire global. La spécialité est au fait des modifications du secteur de la distribution au travers de l'association DISTECH qui exerce une veille régulière sur les évolutions des métiers et qui réunit les acteurs de formation lors de comités de liaison. L'équipe pédagogique fait preuve d'une grande réactivité pour rendre immédiat les actions recommandées par le réseau.

Enfin, l'auto-évaluation a été réalisée en collaboration avec un expert extérieur à la formation et a permis la réalisation d'une liste des atouts, faiblesses, menaces et opportunités. Il est dommage que cette expertise n'ait pas fait l'objet de compléments d'informations.

- Points forts :
 - La formation par apprentissage.
 - Les liens étroits avec le réseau DISTECH.
 - La bonne implication des entreprises partenaires de la région.
 - Le taux de réussite excellent.

- Points faibles :
 - Peu d'inscrits issus de L2.
 - Les poursuites d'études en augmentation.

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 d'étudiants issus de filières générales. Les actions de communication envers ce public, doivent être accentuées et la mise en place de modules passerelles qui initient les étudiants de L2 à davantage de professionnalisation doit être envisagée.

Il faut veiller à ce que les poursuites d'études ne continuent pas d'augmenter. La dérive actuelle peut mettre en péril la spécialité. Par ailleurs, étant donné la baisse des diplômés en emploi, il serait judicieux de revoir les prévisions d'effectifs à la baisse même si de nouveaux emplois se profilent à l'avenir avec l'expansion du bassin d'emploi.