



HAL
open science

Licence professionnelle Management du point de vente

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Management du point de vente. 2014, Université d'Artois. hceres-02038399

HAL Id: hceres-02038399

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038399v1>

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



Management du point de vente

de l'Université d'Artois

Vague E – 2015-2019

Campagne d'évaluation 2013-2014



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

Section des Formations et des diplômes

En vertu du décret du 3 novembre 2006¹,

- Didier Houssin, président de l'AERES
- Jean-Marc Geib, directeur de la section des formations et diplômes de l'AERES

¹ Le président de l'AERES « signe [...], les rapports d'évaluation, [...] contresignés pour chaque section par le directeur concerné » (Article 9, alinea 3 du décret n°2006-1334 du 3 novembre 2006, modifié).



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague E

Evaluation réalisée en 2013-2014

Académie : Lille

Établissement déposant : Université d'Artois

Académie(s) : Versailles

Etablissement(s) co-habilité(s) : Université Paris-Est Créteil Val de Marne (UPEC)

Spécialité : Management du point de vente

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150007764

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Institut universitaire de technologie (IUT) de Lens, groupe SIADEP formation (Lens), Lycée des Métiers d'Hénin Beaumont.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger: /
- Convention(s) avec le monde professionnel: /

Présentation de la spécialité

Proposée en alternance et en formation continue par l'IUT de Lens depuis 2008 et co-habillée avec l'UPEC, la licence *Management du point de vente* (MPV) a pour objectif de former des cadres intermédiaires possédant les compétences liées à la gestion d'un point de vente. Les types d'emplois accessibles par les diplômés sont : directeur ou directeur-adjoint de magasin, chef de secteur et chef des ventes.

Cette formation, qui s'inscrit dans la suite des Diplôme universitaire de technologie (DUT) *Techniques de commercialisation* (TC) ou *Gestion des entreprises et des administrations* (GEA) proposés par l'établissement, fait partie de l'offre de formation de l'IUT aux côtés de deux autres licences professionnelles. Elle s'adresse également aux titulaires d'un Brevet de technicien supérieur (BTS) *Négociation et relation client* (NRC), *Management des unités commerciales* (MUC) ou *Technico-commercial*, voire à d'autres cursus (deuxième année de licence (L2) ou BTS d'autres spécialités tertiaires), ainsi qu'aux professionnels souhaitant une validation des acquis et de l'expérience (VAE).

La licence professionnelle MPV bénéficie de trois partenariats ayant fait l'objet de conventionnements. Les deux premiers la lient au SIADEP (organisme de formation appartenant au réseau des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) Artois et Grand Lille) et au Lycée des Métiers Henri Senez d'Hénin-Beaumont, dans le cadre de conventions tri-partites avec l'UPEC et l'Université d'Artois. Le troisième, qui date de l'année de création du groupe en apprentissage, concerne le Conseil Régional Nord-Pas-de-Calais et le CFA du Supérieur Formasup.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Si on l'examine dans sa globalité, le programme pédagogique présente une bonne cohérence en termes d'axes retenus compte tenu des connaissances et compétences visées. Il s'articule, en effet, autour des connaissances de base en gestion d'un point de vente, des techniques de vente et de la maîtrise du management, pour un total de 450 heures auxquelles s'ajoutent 100 heures dédiées au projet tuteuré (et 30 heures de soutien pour les étudiants inscrits en apprentissage). Cependant, la répartition du volume horaire global entre les cours et le projet tuteuré semble déséquilibrée. Trop peu d'heures sont consacrées à des domaines comme le merchandising, le e-commerce ou les nouvelles formes de vente. Par ailleurs, le projet tuteuré, s'il présente l'avantage de porter sur des problématiques réellement rencontrées par les entreprises, ne bénéficie pas d'un nombre d'heures suffisant (avec 100 heures, soit seulement 22 % du volume horaire total de la formation). Le dispositif pédagogique paraît bien conçu, avec un accompagnement adapté des étudiants tout au long de leur formation (de la mise à niveau des connaissances en début de formation à l'encadrement en entreprise). Les aspects professionnalisants de cette licence sont réels. Les étudiants sont essentiellement en alternance (contrats de professionnalisation et contrats d'apprentissage) et bénéficient de conditions adaptées pour se préparer à exercer les métiers visés.

En ce qui concerne l'insertion professionnelle, il apparaît tout d'abord qu'une analyse pertinente est difficile. Les taux de réponse aux questionnaires réalisés sont en effet assez peu élevés (inférieurs à 60 %), et le suivi du parcours des diplômés sur les années récente du fait de la jeunesse de la formation, s'avère de ce fait peu aisé. Selon les informations fournies, il semble que l'adéquation emploi/formation n'est pas pleinement satisfaisante si l'on examine les types d'emplois occupés, qui se situent parfois en deçà du niveau de qualification des diplômés. L'équipe de professionnels qui collaborent à la formation semble impliquée, et ce à tous les niveaux (47 à 54 % du volume horaire de cours assurés, proposition des thèmes d'études, suivi des étudiants, participation au conseil de perfectionnement). Il faut noter que cette licence professionnelle bénéficie d'un bon ancrage régional. Elle est adaptée au contexte socio-économique du Nord-Pas de Calais.

Sur le plan de l'attractivité, le bilan est satisfaisant, puisque le nombre de candidatures (168 en 2010, 228 en 2011, 236 en 2012), est en progression. Le groupe en apprentissage, créé en 2011, a permis une augmentation de l'effectif global (de 28 en 2010/2001 à 46 en 2011/2012).

La composition de l'équipe pédagogique ne respecte pas l'équilibre requis entre interventions de professionnels et d'universitaires. D'un côté, l'implication d'une équipe de professionnels stable et investie renforce le côté professionnalisant de la licence. De l'autre, l'absence d'enseignants-chercheurs ne lui donne pas la dimension universitaire requise pour les licences professionnelles.

La gestion et l'animation de la formation contribuent à renforcer son attractivité (animation d'un conseil de perfectionnement, participation aux manifestations destinées à faire connaître l'offre de formation de l'université d'Artois). Cependant, ses conditions de pilotage ne sont pas clairement présentées dans le dossier. On n'a pas de vision précise de la manière dont sont animés les groupes (contrats de professionnalisation et contrats d'apprentissage).

A la lecture du dossier, la description de la cohabilitation avec l'UPEC pose question. Y-a-t-il une volonté de la part de l'Université d'Artois de porter seule la licence ?

- Points forts :

- La formation en alternance favorise la professionnalisation.
- La formation est adaptée au contexte socio-économique régional et en adéquation avec les besoins du secteur d'activité concerné.
- Il y a une représentation significative de professionnels.



- Points faibles :
 - L'inadéquation entre certains postes occupés par les diplômés et les métiers visés par la formation.
 - L'absence d'universitaires dans l'équipe pédagogique.
 - Le mauvais équilibre entre les volumes horaires au sein des UE et l'adaptation insuffisante de certains contenus aux évolutions des métiers visés.

- Recommandations pour l'établissement :

Il conviendrait de chercher à améliorer le suivi des diplômés. Il semblerait souhaitable d'intégrer à l'équipe pédagogique des enseignants-chercheurs.

Il faudrait faire évoluer certains contenus en renforçant les disciplines en rapport étroit avec la fonction managériale des points de vente et mieux prendre en compte les évolutions du secteur de la distribution.



Observations de l'établissement

Les rapports qui n'appellent pas d'observation :

Licences professionnelles
S3LP150007742
* S3LP150007743
S3LP150007744
S3LP150007745
S3LP150007746
S3LP150007747
S3LP150007748
S3LP150007749
S3LP150007750
S3LP150007751
S3LP150007752
S3LP150007753
S3LP150007754
S3LP150007755
S3LP150007756
S3LP150007757
S3LP150007758
S3LP150007759
S3LP150007760
S3LP150007761
S3LP150007762
S3LP150007763
S3LP150007764*
S3LP150007765
S3LP150007766
S3LP150007767
S3LP150007768
S3LP150007769

* erreurs factuelles relevées et envoyées précédemment

Le Président
Francis M. BÉGIN
ARRAS BETHUNE DOUAI
LENS LIEVIN

