



**Licence professionnelle Management et gestion
commerciale**
Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Management et gestion commerciale. 2014, Université de Cergy-Pontoise - UCP. hceres-02038452

HAL Id: hceres-02038452

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038452>

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 et gestion
commerciale

de l'Université de Cergy-
Pontoise - UCP

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 : Versailles

Établissement déposant : Université de Cergy-Pontoise - UCP

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Management et gestion commerciale

Secteur professionnel : SP5–Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008131

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Institut Universitaire de Technologie (IUT) de Cergy-Pontoise.
- 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 formation initiale, en alternance et en formation continue depuis 2005, la licence professionnelle (LP) *Management et gestion commerciale* forme des professionnels destinés à travailler dans des petites structures commerciales indépendantes ou intégrées. Les étudiants acquièrent des compétences larges, liées à la mise en œuvre de la politique marketing et commerciale des entreprises (animation d'une équipe commerciale, suivi de clientèle, maîtrise des outils liés à la qualité des services). Les diplômés deviennent des managers commerciaux (attachés commerciaux, chefs de secteur, chefs des ventes) dans les secteurs du commerce, de la distribution et des services (banques, assurances, tourisme...).

Cette formation s'adresse aux titulaires d'un Brevet de technicien supérieur (BTS), d'un Diplôme universitaire de technologie (DUT), d'une 2^{ème} année de licence (L2), ainsi qu'aux professionnels souhaitant une validation des acquis et de l'expérience (VAE).

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le large champ de compétences que couvre la LP, correspond aux besoins des structures commerciales à la recherche de cadres intermédiaires polyvalents. Son positionnement, en termes de secteurs d'activités accessibles, est très généraliste puisque les diplômés peuvent exercer leur activité dans les secteurs du commerce, de la distribution et des services (banques, assurances, tourisme...). En cohérence avec les objectifs de la formation, le programme pédagogique (de 380 heures, hors projet tuteuré et stage) s'articule de façon équilibrée autour de trois unités d'enseignement (UE) qui portent sur l'environnement et les langages fondamentaux (120 heures), la gestion des unités commerciales (140 heures) et le management des équipes commerciales (120 heures). Un volume horaire de 170 heures est dédié au projet tuteuré et la durée du stage est de 14 semaines. L'évaluation du dossier est rendue difficile par l'absence d'informations précises concernant plusieurs points. On ignore le positionnement de la LP dans l'offre globale de l'établissement ainsi que dans l'offre régionale et nationale. S'il est mentionné que la formation intègre majoritairement des titulaires de BTS et de DUT, on ne sait pas quelles sont les spécialités requises pour pouvoir accéder à cette licence. De plus, les modalités pédagogiques (contrôle des connaissances, suivi des stages et des projets tuteurés), ainsi que le volume horaire consacré à chaque discipline dans chaque UE ne sont pas suffisamment détaillés. Si le dossier précise les connaissances et compétences attendues ainsi que les métiers visés, il est peu clair ou incomplet sur plusieurs points, notamment ceux relatifs au positionnement de la formation et à son organisation pédagogique.

A propos du lien avec les milieux professionnels, 54 % du volume horaire total sont assurés par dix intervenants extérieurs, ce qui témoigne du lien développé avec les milieux professionnels. Cependant, les modalités du partenariat (organisation, missions dévolues aux partenaires) avec l'Ecole Supérieure des Métiers des Agences d'Emploi (ESMAE), qui fait partie du pôle de formation développé par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles Yvelines et Val d'Oise (CCIV), ne sont pas explicitées et aucune convention n'est fournie avec le dossier. De même, le partenariat avec la pépinière d'entreprises Neuvitec 95 est informel. L'implication du milieu professionnel est donc réelle mais les partenariats ne sont pas formalisés.

L'attractivité de cette formation est forte puisque 770 dossiers ont été déposés en 2013 par des candidats essentiellement issus de BTS ou de DUT. Il s'agit d'une LP très sélective au regard du taux de pression à l'entrée (15,4 en 2013). Le nombre élevé de candidatures s'explique par la largeur du champ couvert par la formation, qui pourrait paraître excessive et faire courir le risque de diluer son identité. Cependant, les bons résultats affichés, en termes d'insertion professionnelle (entre 61 et 85 % à neuf mois, selon les enquêtes de suivi propre mais ne concordant pas totalement avec les enquêtes nationales), tendent à démontrer la pertinence de cette formation, même si le taux de poursuites d'études est élevé (26 % en moyenne). Pour remédier à ce problème, l'action correctrice mise en place par la formation consiste à opérer une sélection plus rigoureuse à l'entrée favorisant les candidats de formation initiale capables d'exposer un projet professionnel précis. En outre, on peut souligner que l'adéquation emploi/formation est satisfaisante. Selon les résultats d'enquête fournis dans le dossier, l'insertion professionnelle s'effectue donc dans les métiers visés et est satisfaisante, notamment concernant le public en alternance.

Concernant l'équipe pédagogique, si trois enseignants-chercheurs en font partie, ils interviennent peu. Pour les intervenants professionnels, les précisions manquent quant à leur profil exact (poste occupé, activité de leur entreprise). Par ailleurs, si les intervenants se réunissent périodiquement pour établir un bilan et proposer des axes d'amélioration, il ne semble pas exister réellement de conseil de perfectionnement. Enfin, il faut noter la faible attirance des diplômés de L2 généralistes pour cette formation. En revanche, le potentiel en matière de VAE est important (18 dossiers déposés en 2013). Le caractère incomplet du dossier ne permet pas de toujours bien cerner la manière dont est pilotée la formation, notamment en ce qui concerne le groupe en apprentissage.

- Points forts :

- Formation qui correspond aux besoins des structures commerciales.
- Formation en alternance qui favorise la professionnalisation.
- Insertion professionnelle dans les métiers visés.
- Forte attractivité.
- Potentiel en matière de VAE.

- Points faibles :

- Partenariats professionnels non formalisés.
- TROP de poursuites d'études.
- Suivi des étudiants perfectible.
- Peu de candidats issus d'une L2 généraliste.
- Peu d'heures d'enseignement assurées par des enseignants-chercheurs.
- Dossier incomplet rendant l'évaluation difficile.



- Recommandations pour l'établissement :

La principale recommandation concerne le partenariat avec l'ESMAE. Il conviendrait de le formaliser en précisant notamment les modalités de la collaboration mise en place (missions dévolues aux partenaires, suivi des apprentis).

Concernant le devenir des étudiants, la mise en œuvre effective de l'action correctrice proposée pour limiter les poursuites d'études est recommandée. De plus, il conviendrait de renforcer le suivi des diplômés en améliorant notamment les taux de répondant et en analysant les données en conseil de perfectionnement.

Le recrutement d'un nombre plus important d'étudiants provenant de L2 devrait être envisagé, grâce par exemple à une communication ciblée en direction de ces publics.

Le volume des enseignements dispensés par les enseignants-chercheurs devrait être augmenté.



Observations de l'établissement

Spécialité : Management et gestion commerciale(MGC)

Secteur professionnel : SP5- Echanges et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP 150008131

Recommandations :

La principale recommandation concerne le partenariat avec l'ESMAE. Il conviendrait de le formaliser en précisant notamment les modalités de la collaboration mise en place (missions dévolues aux partenaires, suivi des apprentis).

Concernant le devenir des étudiants, la mise en place de l'action correctrice proposée pour limiter les poursuites d'études est recommandée. De plus, il conviendrait de renforcer le suivi des diplômés en améliorant les taux de répondants et en analysant les données du conseil de perfectionnement.

Le recrutement d'un nombre plus important d'étudiants provenant de L2 devrait être envisagé, grâce à une communication ciblée en direction de ces publics.

Le volume des enseignements dispensés par des enseignants-chercheurs devrait être augmenté.

Partenariat IUT/ESMAE

Les entretiens de sélections pour intégrer la formation sont menés conjointement par le responsable IUT et un représentant du CFA

LE CFA apporte une aide à la recherche d'entreprise (deux jours d'atelier de préparation au CV, lettre de motivation, entraînement aux entretiens de recrutement)

Le CFA transmet aux candidats les offres d'entreprises avec lesquelles il est en relation (principales agences d'emploi dans l'île de France, ainsi que des très petites structures.)

Le CFA assure 50% de la formation sur son site à St Germain

Enfin, les apprentis bénéficient d'un double encadrement :

- IUT : les tuteurs pédagogiques (membres de l'équipe) accompagnent les apprentis dans le cadre de leur apprentissage en entreprise et encadrent le mémoire de fin d'année,
- ESMAE : le responsable de l'ESMAE visite deux fois par an les apprentis sur leur lieu de travail et s'entretient avec le Maître d'apprentissage (validation d'une fiche de compétences professionnelles transmise au responsable IUT de la formation et aux tuteurs pédagogiques)

Ci-joint les résultats relatifs au devenir des diplômés 2013 (enquête réalisée auprès de tous les étudiants des Licences professionnelles portées par l'IUT)

Le devenir des diplômés 2013 de licence professionnelle **Management et gestion commerciale en alternance** de l'IUT de Cergy-Pontoise



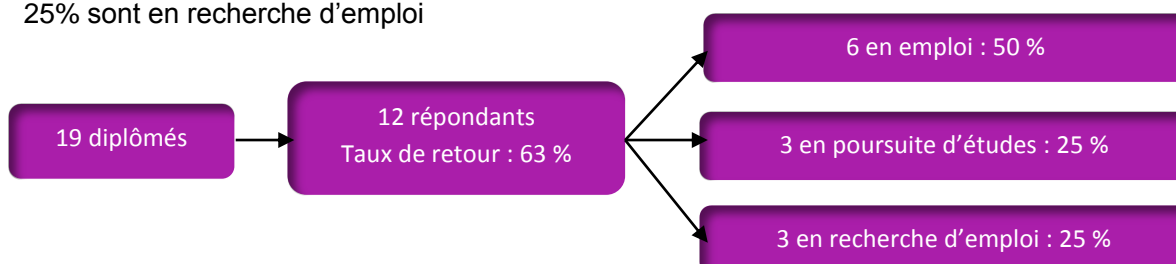
19 étudiants ont obtenu leur licence professionnelle **Management et gestion commerciale (LP MGC)** en alternance à l'IUT de Cergy-Pontoise en 2013.

Ils ont fait l'objet de l'enquête réalisée par l'IUT en mars 2014.

12 diplômés de LP MGC ont répondu à l'enquête. Le taux de retour est de 63%.

Situation des diplômés LP MGC 2013 à 6 mois

- 50% sont en emploi
- 25% sont en poursuite d'études
- 25% sont en recherche d'emploi



Les diplômés en emploi

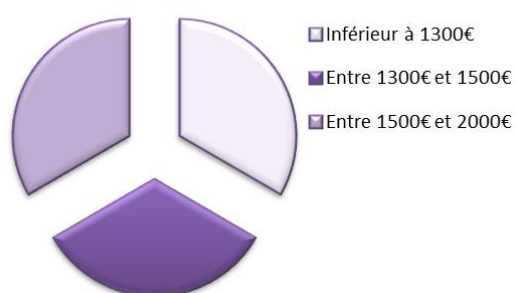
6 diplômés sur 12
sont en emploi :
50 %

La moitié des diplômés sont en emploi 6 mois après l'obtention de leur licence professionnelle.

- 50% sont en CDI, 33 % sont en CDI et 17 % (1 diplômé) est en emploi d'avenir.
- 67 % ont mis moins d'1 mois à trouver un emploi (la plupart ayant été embauché suite à leur contrat en alternance) et 33 % ont mis entre 1 et 3 mois.

- 2 diplômés en emploi perçoivent un salaire net mensuel compris entre 1500 € et 2000 €.
- 2 diplômés en emploi perçoivent un salaire net mensuel compris entre 1300 € et 1500 €.
- 2 diplômés en emploi perçoivent un salaire net mensuel inférieur à 1300 €.

Salaire net mensuel



Taille de l'entreprise	% cit.
Grande entreprise privée (+ de 250 salariés)	83%
Moyenne entreprise (de 50 à 250 salariés)	17%

- La grande majorité (83%) des diplômés en emploi travaillent dans une grande entreprise privée.

Les diplômés en poursuite d'études

3 diplômés sur 12
sont en poursuite
d'études :
25%

Tous les diplômés poursuivant leurs études après l'obtention de leur licence professionnelle sont master en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Ils suivent tous une formation en Ile-de-France.

Les diplômés en recherche d'emploi

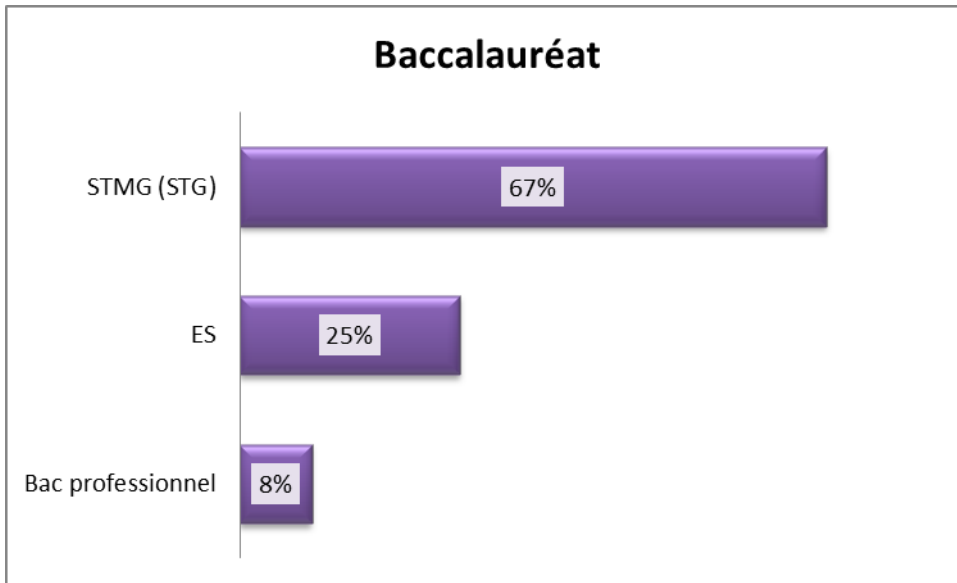
3 diplômés en
recherche
d'emploi sur 12 :
25%

1 diplômé recherche un emploi depuis moins d'1 mois

2 diplômés recherchent un emploi depuis plus de 3 mois

Profil des étudiants ayant suivi la licence professionnelle MGC en 2012/2013

- Baccalauréat obtenu :



- Formation suivie avant l'entrée en licence professionnelle :



- Quelques témoignages de diplômés recueillis lors de l'enquête :

« Formation complète, intéressante, intensive et qui permet d'acquérir de l'expérience professionnelle. »

« À la fin de cette formation vous connaîtrez un métier et vous vous aurez contacts professionnels. »

« Très formateur pour les personnes souhaitant travailler en agence d'emploi. »

« Cette formation en alternance est parfaitement en lien avec les sujets abordés en entreprise. »

JL Bourdon
VP en charge de la formation