



HAL
open science

Licence professionnelle Technico-commercial en milieu industriel

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Technico-commercial en milieu industriel. 2014, Université de Cergy-Pontoise - UCP. hceres-02038454

HAL Id: hceres-02038454

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038454v1>

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



Technico-commercial en milieu
industriel

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 : Technico-commercial en milieu industriel

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008133

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Institut Universitaire de Technologie de Cergy-Pontoise, site de Pontoise Saint Martin.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /

Présentation de la spécialité

La formation apporte aux étudiants des compétences générales, et des compétences commerciales orientées sur la maîtrise de la négociation en milieu industriel (connaissance des spécificités des produits commercialisés, identification des besoins de la clientèle industrielle, maîtrise des enjeux économiques...).

Cette formation s'adapte aux besoins des entreprises du bassin d'emploi et de la région parisienne où la demande est forte en commerciaux Business to Business (B to B).

Elle accueille des titulaires de Brevets de technicien supérieur (BTS) et de Diplômes universitaires de technologie (DUT) tertiaires, mais elle permet aussi à des étudiants de 2^{ème} année de licence (L2) de s'orienter vers les métiers commerciaux.

Les métiers visés par cette licence professionnelle (LP) sont essentiellement les métiers de chargés d'affaires et d'attachés commerciaux. La formation est proposée sous statut étudiant ou sous statut apprenti. Les deux groupes sont distincts car ils ne suivent pas le même rythme de formation annuel.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le projet est construit avec le soutien des professionnels. Les relations avec les entreprises du secteur industriel permettent à la fois une valorisation de la formation et un réel débouché sur le monde de l'entreprise. La licence complète l'offre de formation de l'IUT de Cergy-Pontoise en offrant une possibilité de poursuite d'études aux étudiants du secteur secondaire. La licence est convenablement ouverte à des formations de niveau Bac+2 (BTS et L2) et n'est pas réservée seulement à des DUT, bien que ceux-ci représentent une large part de ses effectifs. Néanmoins, il est regretté l'insuffisante attractivité de cette LP. Le contenu de la formation est tout à fait conforme aux attentes des industriels quant aux connaissances, compétences et savoir-faire à acquérir pour devenir un professionnel de la négociation en B to B dans le domaine industriel.

Les acquisitions de connaissances sont appréciées par contrôle en cours de formation, chaque matière donne lieu à au moins deux évaluations et à une moyenne notée sur 20. L'évaluation dans chaque matière peut prendre la forme d'écrits, d'oraux ou d'une combinaison des deux. L'évaluation de la formation en alternance se fait dans des conditions similaires à la formation initiale. Les projets tuteurés permettent à l'étudiant de réaliser une ou des actions dans l'entreprise. Le projet est conduit en concertation avec l'équipe pédagogique et le tuteur entreprise. La durée du stage est conforme aux exigences du diplôme.

L'intervention des professionnels dans les différents modules paraît pertinente : sur les 450 heures d'enseignement, 195 heures sont assurées par les professionnels (chefs d'entreprise, consultants et cadres). En revanche, il n'existe pas de véritable partenariat formalisé entre le milieu professionnel et la licence (seul un accord avec le centre de formation des apprentis (CFA) Sup 2000 existe, et il ne porte que sur un engagement concernant les contrats d'apprentissage). Les responsables de la LP s'attachent à développer l'interdisciplinarité en recourant notamment à des activités de jeux de simulation et de jeux de négociation. La dimension professionnalisante de la licence est abordée par le biais des projets tuteurés et du stage (ou activité en entreprise pour la formation en alternance). Deux unités d'enseignement (UE4 et UE5) placent l'étudiant en situation professionnelle réelle, lui permettant ainsi de mobiliser les connaissances acquises et de développer son autonomie et la prise d'initiative. Le conseil de perfectionnement est réuni régulièrement afin de coordonner, échanger et faire évoluer la LP en fonction des exigences du milieu professionnel. Cependant, il est regretté que les relations avec les entreprises, ne soit pas assez élargie et qu'il n'existe pas de partenariats formalisés. On pourrait par exemple mettre en œuvre un club de partenaires.

Pour limiter la poursuite d'étude, aucune lettre de recommandation n'est délivrée aux diplômés. Cependant, aucun moyen ne peut empêcher le recrutement des étudiants de licence professionnelle par les masters et/ou écoles. En amont, afin de limiter la poursuite d'études, la commission de sélection des candidats aborde au cours de l'entretien individuel, le projet professionnel du candidat, et vérifie la motivation de ce dernier à s'insérer professionnellement directement à l'issue de la formation. Néanmoins, la poursuite d'étude reste élevée (40 % de l'effectif).

Cette formation correspond à ce que l'on est en droit d'attendre d'une licence professionnelle. Elle présente cependant des résultats assez moyens en termes d'insertion des diplômés (60 % en moyenne sur la formation initiale et l'alternance). Elle paraît adaptée aux demandes des employeurs du bassin d'emploi, mais les conditions spécifiques liées à la Région parisienne et l'offre de formation à Bac+5 sur le secteur (en particulier des écoles privées) génèrent certainement un frein à l'entrée immédiate dans le monde du travail. Les liens tissés avec les professionnels « historiques » semblent solides et tendent à démontrer la volonté de s'orienter vers une amélioration constante de l'enseignement dispensé.

- Points forts :

- Forte connotation de négociation B to B à dominante opérationnelle.
- Formation pluridisciplinaire.
- Formation correspondant à des besoins importants du marché du travail.
- Formation bien conçue et veillant à la professionnalisation des étudiants et des apprentis.
- Bonne implication des professionnels dans la formation.
- Formation proposée en initial et en apprentissage.

- Points faibles :

- Insuffisante mise en adéquation du profil des candidats avec les besoins des milieux professionnels.
- Absence de partenariat formalisé et relation avec les entreprises insuffisamment élargie.
- Taux d'insertion faible.



- Recommandations pour l'établissement :

Il conviendrait d'attirer des candidats en adéquation avec les attentes des milieux professionnels et souhaitant une insertion professionnelle immédiate. Il pourrait être utile dans cette perspective de faire la promotion du métier du technico-commercial en collaboration avec le milieu professionnel (DCF - Dirigeants commerciaux de France...). Il serait également souhaitable de mettre en place des partenariats ou, à défaut, des relations poussées avec les organisations professionnelles. Il serait aussi nécessaire de faire apparaître plus nettement la réalisation du projet pour les alternants. Le volume des matières à caractère général pourrait être augmenté afin de préserver le caractère universitaire de la licence.



Observations de l'établissement

Fiche LP

Spécialité : Technico-commercial en milieu industriel (TCMI)

Secteur professionnel : SP5- Echanges et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP 150008133

Recommandations :

Il conviendrait d'attirer des candidats en adéquation avec les attentes des milieux professionnels et souhaitant une insertion professionnelle immédiate. Il pourrait être utile de faire la promotion du métier du technico-commercial en collaboration avec le milieu professionnel (DCF...) Il serait également souhaitable de mettre en place des partenariats ou à défaut des relations poussées avec les organisations professionnelles. Il serait aussi souhaitable de faire apparaître plus nettement la réalisation du projet pour les alternants. Le volume des matières à caractère général pourrait être augmenté afin de préserver le caractère universitaire de la licence.

Les responsables de formation veillent lors des sélections de candidats souhaitant intégrer la formation à privilégier ceux qui ont un projet professionnel à court terme et qui sont motivés par une insertion rapide. Comme mentionné dans les recommandations, la promotion du métier a déjà été expérimentée une année avec le milieu professionnel (DCF) ; afin d'orienter davantage les étudiants sur le marché du travail, (et ainsi limiter le taux de poursuite d'études), ont été organisées cette année trois interventions de professionnels en exercice (chef d'entreprise et directeurs des ventes.) visant à faire partager leur expérience technico-commerciale et développer la motivation des étudiants à une insertion directe. Enfin, nous avons aussi intégré cette année un bilan de compétence dans le cycle et proposé des entraînements à l'entretien d'embauche.

Les partenariats avec les entreprises accueillant des apprentis sont pérennes, celles-ci proposant des missions en totale adéquation avec les attentes des unités d'enseignement à caractère professionnel. Afin de renforcer les liens avec le monde professionnel, la formation a prévu d'accompagner ses étudiants en partenariat avec la CCI au salon MIDEST en 2014-2015, visiter une entreprise de l'un de ses partenaires,- faire intervenir la CCI en conférence. L'idée de constituer un club des partenaires, soumise par ailleurs par l'un des partenaires actuels fait également partie des projets de la rentrée 2014 2015.

Les matières à caractère purement général (UE1) représentent 29% du volume horaire des enseignements, l'UE2 représente 31% du volume horaire et intègre une partie liée à la maîtrise de la communication écrite et orale (caractère général). Les 40% restant (UE3) sont effectivement dédiés au cœur du métier et sont professionnalisants, ce qui semble en cohérence avec la vocation de la licence « professionnelle ».



JL Bourdon
VP en charge de la formation