



Licence professionnelle Métiers du commerce industriel

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Métiers du commerce industriel. 2014, Université Paris-Sud. hceres-02038514

HAL Id: hceres-02038514

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038514>

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



Métiers du commerce industriel

de l'Université Paris-Sud

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 Paris-Sud

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Métiers du commerce industriel (MCI)

Secteur professionnel : SP4 -Mécanique, électricité, électronique

Dénomination nationale : SP4-4 Electricité et électronique

Demande n° S3LP150008572

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Cachan.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /

Présentation de la spécialité

Cette formation, ouverte en 2001, permet d'acquérir des compétences commerciales et tertiaires à des techniciens ayant de bonnes bases techniques. Les diplômés peuvent ainsi assurer, en tant que technico-commercial, les processus de vente et d'achat dans tous les secteurs industriels. Deux parcours sont alors proposés : *Vente de produits/services* (ouvert en 2001) et *Achat de produits/services* (ouvert en 2008).

Elle est ouverte au sein de l'IUT de Cachan, uniquement en formation par alternance depuis 2012, par apprentissage, dans une région, l'Ile-de-France, où la demande est forte en technico-commerciaux des domaines industriels. Cette spécialité est très complémentaire des formations scientifique et technologique de l'établissement car elle apporte une 2^{ème} compétence. La filière est ainsi ouverte au DUT *Génie électrique et informatique industrielle*, *Génie mécanique et productique*, *Mesures physiques*, *L2 Sciences et technologie*, etc. En région parisienne des formations de ce type existent dans les IUT de Cergy, de Créteil et d'Evry, mais sans le parcours *Achat* qui est une spécificité de l'Université Paris-Sud. Par ailleurs, la demande en Ile-de-France est telle que l'ensemble de ces licences, conduisant à une formation technique et commerciale, peuvent coexister sans problème.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation répond parfaitement à la demande régionale, avec une bonne cohérence des contenus pédagogiques et un souci toujours présent de favoriser la communication professionnelle orale et écrite, que ce soit en français ou en anglais. Ces contenus permettent au technico-commercial formé par le 1^{er} parcours d'assurer, dans l'entreprise, le suivi de la clientèle et de jouer le rôle d'animateur et d'organisateur de la distribution. Ils lui permettent, par le 2^{ème} parcours, de jouer le rôle d'acheteur vis-à-vis de l'entreprise en termes de définition du cahier des charges, lancement d'appels d'offres, sélection des fournisseurs et passation de marchés. Toutefois, il est surprenant de constater que ces détails de contenu ne sont pas développés dans le dossier mais n'apparaissent clairement que dans la fiche RNCP.

L'accent est mis également sur l'utilisation intensive de l'outil informatique avec en particulier l'intégration à la formation de la certification C2i, niveau 1. La répartition en Cours/Travaux Dirigés/Travaux Pratiques n'est pas fournie car ces enseignements sont « intégrés » et basés sur l'étude de cas, ce qui permet à l'équipe pédagogique de lisser l'hétérogénéité des niveaux des étudiants acceptés, qu'ils soient issus d'un DUT secondaire ou d'un BTS. D'autre part, l'utilisation de la plateforme Voltaire de l'IUT pour la communication et l'accès à la plateforme multimédia pour les langues permettent également de régler ces problèmes de diversité de groupes d'étudiants. On peut regretter la faiblesse du nombre d'heures de cours dédiées aux aspects financiers des missions d'entreprise, l'absence d'enseignements de contrôle de gestion et gestion de projet.

Les objectifs des projets tuteurés sont bien décrits dans le rapport avec quelques exemples pris sur le fonctionnement 2012 qui s'adresse maintenant uniquement à des apprentis. En revanche, le volume horaire consacré à ce projet est insuffisant ; par ailleurs, aucune description n'est donnée sur les thèmes traités par les apprentis ou sur le fonctionnement des années passées, en particulier pour les stages, dans le cas de scolarité initiale standard.

Si dans le calcul des moyennes conduisant à l'attribution du diplôme, le cahier des charges des licences professionnelles est respecté, le dossier ne décrit pas du tout les modalités de contrôle des connaissances adoptées. Simplement les coefficients sont donnés, par unité d'enseignement (UE), dans le tableau des enseignements, mais les modalités ne sont pas fournies. Aucun élément n'est donné sur une éventuelle 2^{ème} session, ou des compensations entre UE.

L'enquête nationale à 30 mois est réalisée par l'université avec un taux de réponse ne dépassant pas 40 %. Une enquête à la remise des diplômes puis par mail, avec une procédure non définie dans le dossier, est réalisée par les responsables de la licence avec un excellent taux de réponse sur les deux dernières années. Quelques étudiants restent sans emploi chaque année et l'insertion professionnelle directe n'est que de 35 %, la majorité des diplômés poursuivant des études (60 %), ce qui dévie les objectifs d'insertion de cette licence professionnelle. L'évaluation précédente évoquait déjà une forte augmentation des poursuites d'études et le responsable de la formation explique ce taux très élevé par la possibilité qui est offerte aux diplômés de continuer dans l'entreprise les accueillant, toujours en alternance, vers un master en ingénierie d'affaires. Cette explication tend à confirmer l'utilisation abusive de l'apprentissage par les employeurs ; les postes occupés en master ne sont plus en phase avec les objectifs de la licence professionnelle. Pour le faible pourcentage de diplômés en insertion directe, les postes occupés correspondent parfaitement aux métiers visés aussi bien en termes de niveau que de domaine de compétences.

La demande de technico-commerciaux dans la région est si forte que les entreprises anticipent même parfois en embauchant directement des techniciens industriels et en les formant aux aspects commerciaux. Des réseaux locaux d'entreprises, tels que le Réseau Mesure Val d'Oise (70 entreprises) ou le réseau Opticsvalley (150 entreprises) travaillent très en amont sur le recrutement de leurs futurs commerciaux et sollicitent des partenariats avec les centres de formations tels que l'IUT de Cachan. Malgré cela on peut déplorer le manque de partenariat direct et formalisé avec le milieu professionnel même si un lien très fort existe, en particulier, pour la définition des contenus des programmes et leur évolution, avec le SIMTEC (Syndicat de l'Instrumentation de Mesure, du Test, de l'Energie et des Communications). Toutefois, les professionnels interviennent pour 54 % des enseignements et pour une bonne part dans les enseignements du cœur de métier, mais l'absence d'intervenants professionnels de la fonction Achat qui correspond à un parcours à part entière de la formation, mériterait d'être comblée.

L'attractivité de la formation est difficile à évaluer car le dossier ne traite que les candidatures des deux dernières années. Pour ces deux années, le ratio entre les étudiants inscrits et les candidats, est en moyenne de 37 %. Beaucoup d'étudiants proviennent de BTS (70 %), les autres venant de DUT (30 %). Aucun étudiant, les cinq dernières années, n'est issu de L2. Les effectifs en 2008, 2009 étaient proches de 50 avec une part importante d'étudiants inscrits en formation initiale standard. Puis, les effectifs ont baissé autour de 30, la licence n'accueillant plus que des étudiants en contrat d'apprentissage. Le taux de réussite oscille entre 85 % et 94 %.



Il est dû, en particulier, au renforcement des enseignements par projets et études de cas qui sont à l'origine d'une bonne progression en anglais et d'une bonne connaissance des logiciels professionnels utilisés par les commerciaux. La licence n'a pas de conseil de perfectionnement proprement dit, mais des réunions des maîtres d'apprentissage sont organisées deux fois l'an lors des bilans pédagogiques. La composition de l'équipe pédagogique est diversifiée mais présente un fort déficit en enseignant-chercheur : un seul professeur des universités est impliqué dans cette formation et assure des enseignements qui ne sont pas dans le cœur de métier. Ce déficit ne garantit pas le caractère académique de la spécialité. Enfin, il est à noter un début de démarche qualité avec une procédure d'évaluation des enseignements par les étudiants qui remporte un taux élevé de participation (78 %).

- Points forts :
 - Formation commerciale adaptée aux titulaires de Bac+2 technologique.
 - Milieu socio-économique porteur.
 - Enseignements développés autour d'études de cas.
 - Mise en place d'une procédure d'autoévaluation des enseignements.

- Points faibles :
 - Aucun partenariat industriel formalisé.
 - Insuffisance du nombre de professionnels affichés issus du monde « des achats ».
 - Faible implication des enseignants-chercheurs.
 - Absence de cours de contrôle de gestion, gestion de projet.
 - Taux élevé de poursuites d'études.

- Recommandations pour l'établissement :

Cette licence professionnelle répond parfaitement à la demande de technico-commerciaux dans la région d'Ile-de-France, ce qui se traduit par une très bonne insertion professionnelle des 30 % de diplômés qui vont sur le marché du travail et une bonne participation des professionnels, en particulier aux enseignements. Une augmentation du nombre de professionnels issus du monde des « achats » serait un plus, ainsi que la mise en place d'enseignements de contrôle de gestion et gestion de projets. Enfin, il faudrait formaliser tous ces partenariats avec le monde professionnel de façon à rendre pérennes les collaborations.

Malgré les recommandations de la dernière évaluation, le taux de poursuites d'études reste très élevé (65 %), même si ce taux peut s'expliquer par la possibilité qui est offerte aux diplômés de continuer dans l'entreprise les accueillant, toujours en alternance, vers un master en Ingénierie d'affaires. Des actions engagées par les responsables et les professionnels impliqués, pour faire évoluer ce taux de poursuites d'études en conformité avec les objectifs des licences professionnelles, seraient fort appréciées.

L'implication d'un plus grand nombre d'enseignant-chercheurs permettrait d'assurer le caractère universitaire de cette spécialité.



Observations de l'établissement

Le Président de l'Université

A

Monsieur Jean-Marc GEIB
AERES
25 rue Vivienne
75002 Paris

Présidence
Bâtiment 300
91405 Orsay Cedex
Tel: 01.69.15.74.06
Fax: 01.69.15.61.03
president@u-psud.fr

Orsay, le 28 Avril 2014

Réf: 118/14/JB/CV/LS

Monsieur le Directeur,

Je vous remercie pour l'ensemble des évaluations que vous nous avez fait parvenir. Dès à présent, nous nous attachons à intégrer vos recommandations dans la nouvelle offre de formation en cours d'élaboration.

Veuillez trouver ci-joint les observations relatives aux évaluations de l'AERES sur l'ensemble des formations de Licence, Licence professionnelle et Master que l'université souhaite vous communiquer. Ces observations fournies par mention sont regroupées par type de diplômes (L, LP, M).

En vous remerciant de l'attention que vous voudrez bien porter à ces observations, je vous prie d'accepter, Monsieur le Directeur, mes très cordiales salutations.



UNIVERSITÉ
PARIS
SUD
Pr Jacques BIDJOUN
Président de l'Université Paris-Sud
PRÉSIDENCE
Bâtiment 300
91405 ORSAY cedex

Réponse à l'AERES sur l'évaluation des licences professionnelles de l'IUT de Cachan

Le Directeur de l'IUT remercie le comité pour ses recommandations d'amélioration de la qualité de nos formations (taux de réussite, insertion professionnelle, lien IUT-industrie).

Concernant le constat de l'insertion des diplômés de licence professionnelle, nous favorisons l'insertion immédiate mais nous ne sommes pas maîtres des choix professionnels de nos diplômés, d'autant plus que bon nombre de filières mène des opérations marketing pour une poursuite d'études. Nous avons observé que la plupart des poursuites d'études est réalisée par la voie de l'apprentissage, le plus souvent dans leurs entreprises d'accueil en licence professionnelle. Cette conclusion est en phase avec le code de l'éducation, titre III, Art. L. 116-1 qui stipule

*« Les centres de formation d'apprentis dispensent aux jeunes travailleurs sous contrat d'apprentissage une formation générale. Celle-ci est associée à une formation technologique et pratique qui doit compléter la formation reçue en entreprise et s'articule avec elle. **Ils doivent, parmi leurs missions, développer l'aptitude à tirer profit d'actions ultérieures de formation professionnelle ou à poursuivre des études par les voies de l'apprentissage, de l'enseignement professionnel ou technologique ou par toute autre voie** »*

Pour cela, effectivement, il faut s'assurer d'un bon outil de suivi, géré actuellement par chaque responsable pédagogique à sa manière mais de bons taux de retour > 75% sont obtenus montrant que la topologie des métiers des diplômés est en lien avec les objectifs de nos filières. Des tableaux de bord à T0, T0+6 mois, T0+12 mois, T0+24 mois sont nécessaires. L'Université s'est investi dans l'insertion professionnelle en créant un SIP, Service d'Insertion Professionnelle, rattaché à la Maison des études. Il est doté d'un Observatoire de l'Insertion Professionnelle qui a pour mission principale d'observer, d'analyser et de diffuser l'information concernant l'insertion professionnelle des diplômés de l'Université Paris-Sud. L'annuaire des anciens (alumni) est primordial et doit être institutionnalisé.

Ci-après les observations détaillées licence par licence.

Licence Professionnelle Métiers du commerce industriel

- Points forts :

- Formation commerciale adaptée aux titulaires de Bac+2 technologique.
- Milieu socio-économique porteur.
- Enseignements développés autour d'études de cas.
- Mise en place d'une procédure d'autoévaluation des enseignements.

- Points faibles :

- Aucun partenariat industriel formalisé.
- Insuffisance du nombre de professionnels affichés issus du monde « des achats ».
- Faible implication des enseignants-chercheurs.
- Absence de cours de contrôle de gestion, gestion de projet.
- Taux élevé de poursuites d'études.

- Recommandations pour l'établissement :

Cette licence professionnelle répond parfaitement à la demande de technico-commerciaux dans la région d'Ile-de-France, ce qui se traduit par une très bonne insertion professionnelle des 30 % de diplômés qui vont sur le marché du travail et une bonne participation des professionnels, en particulier aux enseignements. Une augmentation du nombre de professionnels issus du monde des « achats » serait un plus, ainsi que la mise en place d'enseignements de contrôle de gestion et gestion de projets. Enfin, il faudrait formaliser tous ces partenariats avec le monde professionnel de façon à rendre pérennes les collaborations.

Malgré les recommandations de la dernière évaluation, le taux de poursuites d'études reste très élevé (65 %), même si ce taux peut s'expliquer par la possibilité qui est offerte aux diplômés de continuer dans l'entreprise les accueillant, toujours en alternance, vers un master en Ingénierie d'affaires. Des actions engagées par les responsables et les professionnels impliqués, pour faire évoluer ce taux de poursuites d'études en conformité avec les objectifs des licences professionnelles, seraient fort appréciées.

L'implication d'un plus grand nombre d'enseignant-chercheurs permettrait d'assurer le caractère universitaire de cette spécialité.

Recommandations pour l'établissement :

1/ Participation des professionnels dans la formation

Réponse : Nous envisageons de faire un conseil de perfectionnement. Néanmoins nos relations avec les entreprises sont multiples, à citer l'évènement MCIDAY que nous organisons depuis maintenant 3 années qui réunit anciens diplômés en poste, entreprises partenaires de la Licence pour nous exposer leurs attentes, représentants des réseaux SIMTEC, RMVO, OpticsValley, et étudiants désirant intégrer le monde du commerce industriel. Nous comptons développer des conventions de partenariat pour pérenniser les relations avec nos partenaires qui nous soutiennent depuis de nombreuses années, un chargé relations industrielles a été nommé à cet effet en janvier 2014, actuellement enseignant sur un poste PAST à l'IUT. Il faut à noter que depuis le relèvement du quota d'apprentis de 4 à 5 % dans les entreprises de plus de 250 salariés sous peine de pénalités conséquentes, les personnels de ces entreprises doivent se consacrer à la formation des apprentis, leur laissant peu de temps à intervenir dans des cours dans nos formations. De plus, le tarif peu attractif et la limitation à 96h sont un frein à

de potentiels formateurs. Concernant le parcours Achats, nous avons maintenant deux intervenants consultants du monde des achats.

2/ Mise en place d'enseignements en gestion de projet

Réponse : Les techniques de gestion de projet sont intégrées dans le module « projets tuteurés » ; exemples : organisation d'un évènementiel MCIDAY (forum métiers du commerce industriel, jobdating), entrepreneuriat (concours JEE Paris Saclay)

3/ Favoriser l'insertion professionnelle

Réponse : L'organisation de conférences métiers par des anciens MCI et le forum annuel MCIDAY avec la participation des industriels à travers des conférences et des stands ont pour vocation à recruter des technico-commerciaux en CDI à Bac+3. Néanmoins, l'existence d'écoles de commerce et de nombreux masters professionnels interfère avec cet objectif et explique ce taux important de poursuite d'études.

4/ Participation des enseignant-chercheurs

Réponse : Cette licence, à forte coloration tertiaire, est faiblement adossée à la recherche, d'où le taux faible d'enseignant-chercheur (1 PU+ 1 PAST). Notre spécificité réside dans le recrutement des profils secondaires (DUT GEII, DUT GMP... et BTS CPI, électrotechnique, systèmes électroniques...) recherchés par nos entreprises partenaires (ABB, Schneider, DEF, SOCOMEC, GSR, HBM...). Néanmoins des conférences d'actualisation des connaissances en électronique et en énergie sont prévues dans la maquette.