



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Manager en distribution spécialisée orientation équipement de la maison

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Manager en distribution spécialisée orientation équipement de la maison. 2014, Université polytechnique Hauts-de-France. hceres-02038571

**HAL Id: hceres-02038571**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038571>**

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



Manager en distribution spécialisée -  
Orientation - Equipement de la  
maison

de l'Université de  
Valenciennes et du Hainaut-  
Cambrésis - UVHC

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 2006<sup>1</sup>,*

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

---

<sup>1</sup> 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 de Valenciennes et du Hainaut-Cambresis

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Management en distribution spécialisée – Orientation –  
Equipement de la maison

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008959

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Valenciennes.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : La FNAEM (Fédération Nationale de l'Ameublement et de l'Equipement de la Maison) a soutenu le projet de création de la licence.

## Présentation de la spécialité

Ouverte en 2011, la licence assure sa 3<sup>ème</sup> année de formation. La licence professionnelle s'inscrit bien dans l'offre de l'établissement qui comporte 12 autres spécialités (L3).

L'accès à la formation s'effectue essentiellement par un Diplôme universitaire de technologies - spécialité *Techniques de commercialisation* (DUT - TC).

L'IUT de Valenciennes se trouve sur un bassin d'emplois en profonde restructuration depuis plus de 20 ans. L'industrie mécanique et métallurgique y est prépondérante, mais les choix de politique économique stimulent le commerce de l'équipement de la maison. Un centre commercial spécialisé *Equipement de la maison* a ouvert en 2010 et les grandes surfaces spécialisées sont nombreuses tant dans le domaine du bricolage que du meuble ou de l'électroménager.

Les établissements d'enseignement sont nombreux autour de Valenciennes mais les recrutements de la spécialité sont essentiellement issus du lycée du Pays de l'Escaut (proche géographiquement de Valenciennes) par ailleurs pourvoyeur d'enseignants.

La spécialité est soutenue par un « environnement » favorable :

L'IUT comprenant plusieurs licences spécialisées, en particulier dans le secteur des services qui peuvent être complémentaires :

- Commerce : Licences CESI (Commercialisation des Equipements et Services Industriels),  
CDBA Banque et Assurances
- Management des Organisations et Gestions des Ressources Humaines  
GPRH (Gestion des Ressources Humaines)  
CAI (Collaboration des Activités Internationales)  
PMOE (Management des Petites et Moyennes Organisations et Entrepreneuriat).

Au total, l'IUT de Valenciennes assure 16 formations professionnelles.

## Synthèse de l'évaluation

### • Appréciation globale :

Le secteur de l'équipement du foyer et de la décoration est en développement. De nouvelles surfaces commerciales sont apparues ces dernières années. Mais, la crise et le développement du e-commerce imposent aux grandes surfaces spécialisées une sophistication croissante de leur gestion et de leur mode de commerce.

Les objectifs de la formation sont donc bien en phase avec le marché de l'emploi et l'environnement économique du Valenciennois. Les enseignes spécialisées sont nombreuses (Alinéa - Aviva - Boulanger - Bricomarché - Castorama - Clover - Darty - Gamme Vert - Gifi - Ikéa - Jardiland - Lapeyre - Leroy Merlin - Maison du Monde - etc...).

Le contenu de la formation, les titres des UE, l'équilibre entre les formations théoriques, les stages et le projet tuteuré sont cohérents.

- Connaissances spécifiques du marché de l'équipement de la maison : 60 heures (TD) Travaux dirigés, conforme à la CNCP (Commission Nationale de la Certification Professionnelle).
- Management d'équipe : 50 heures (TD) dont 30 heures d'anglais et 30 heures de suivi de projet personnel professionnel. Ce module, d'après ses intitulés, n'intègre pas : Gestion des conflits - Recrutement formation - Gestion des tâches et des temps - Evaluation des performances - Compétences requises pour la certification (CNCP).
- Gestion de l'univers de vente : 120 heures (TD). Ce module ne reprend pas les intitulés du CNCP mais intègre par exemple 40 heures de comptabilité générale et analytique non requises.
- Maîtrise des techniques commerciales des surfaces spécialisées : 120 heures. Ce module est conforme à la CNCP.
- Le contrôle des connaissances est effectué par :
  - un contrôle continu pour chaque module
  - un projet tutoré qui fait appel aux connaissances pluridisciplinaires de l'étudiant, le tutorat est assuré par un enseignant en étroite collaboration avec un professionnel. L'évaluation est faite sous forme d'un rapport écrit et oral devant un jury de professionnels et d'enseignants. Le volume horaire du projet tuteuré est évalué à 100 heures représentant cinq crédits européens.
- La formation est complétée par le stage en entreprise qui devrait permettre la mise en œuvre des acquis. Le stage est de 12 semaines représentant dix crédits européens. Au regard de l'objectif de la formation, l'importance du stage en durée et en crédit semble faible.  
La formation est essentiellement concrète, pratique et de terrain. Dans cette forme, l'approche pédagogique semble adaptée au public concerné. Elle intègre le stage en alternance durant la formation (2 jours de cours - 2/3 jours de stage, ce qui permet aux étudiants de financer leurs études).

Compte tenu de l'historique de la formation (depuis 2011), l'enquête réalisée par la direction des études par téléphone en Mars 2013 porte sur 51 étudiants qui représentent les trois-quarts de l'effectif formé.



La liste des emplois occupés pour chaque diplômé fournit une bonne évaluation de l'insertion. 92 % des étudiants ont trouvé un emploi dans le secteur concerné par leur licence.

On peut pourtant constater que les métiers de manager de magasin et responsable de centre de profit n'y sont pas représentés. Même si la plupart du temps, ces postes ne sont attribués qu'à des salariés ayant deux à trois ans d'expérience, un tiers des diplômés occupent un emploi à responsabilité managériale (responsable de rayon).

Les liens avec les milieux professionnels sont nombreux et diversifiés :

- Durant la formation :
  - Sur les 450 heures de la formation, 170 heures sont dispensées par des professionnels associés dont 90 heures par un PAST, chef de secteur chez Leroy Merlin.  
  
125 heures sont assurées par des professionnels en poste dans les enseignes de la distribution spécialisée équipement de la maison.  
  
135 heures sont assurées par des consultants en poste dans des entreprises ou établissements de conseils.
- Pour chaque module, des conférences sont dispensées par des professionnels sur des problématiques d'entreprises.
- Les projets tutorés sont proposés et suivi par des professionnels (aide technique et matérielle).
- Les structures partenaires proposent des stages et des contrats de professionnalisation.
- Ils participent au conseil de perfectionnement semestriel et au comité de pilotage.

L'enseigne Leroy Merlin accueille un nombre important de stagiaires et recrute deux-tiers des étudiants.

Le pilotage de la spécialité est assuré par un comité de pilotage qui se réunit une fois par an et un conseil de perfectionnement qui se réunit deux fois par an.

Le comité de pilotage des licences professionnelles de l'IUT de Valenciennes est constitué d'enseignants et de professionnels et des acteurs du marché de l'emploi et des organismes publics concernés (Pôle Emploi - Missions locales, etc...).

Le conseil de perfectionnement est composé d'enseignants et de professionnels : un chargé de mission et un responsable de la licence sont nommés par le Directeur de l'IUT. Ils ont pour objectif :

- d'animer et coordonner les licences professionnelles de l'IUT.
- d'impulser les réflexions pédagogiques.
- de fournir des informations pour les orientations et le développement des cursus.
- de suivre l'évolution de la formation en rapport avec les exigences professionnelles.
- d'organiser les enseignements et le suivi des diplômés.

La spécialité bénéficie pour son pilotage de l'expérience des autres licences au sein de l'IUT.

Le nombre d'enseignants assurant des formations sur plusieurs licences au sein de l'IUT n'est pas connu.

- Les effectifs sont stables. Les inscrits sélectionnés viennent de DUT (37 %) ou de BTS - BTS (58 %). Ces pourcentages sont proportionnels aux dossiers reçus.  
  
91 % des étudiants sont en formation initiale classique contrairement aux autres formations professionnelles de l'IUT.
- La méthode et le détail des résultats de l'autoévaluation par les étudiants ne sont pas précisés. Ceux-ci estiment que la présence des intervenants de l'entreprise Leroy Merlin est trop importante.
- Points forts :
  - Une spécialité bien intégrée au sein de l'IUT, sur son environnement socio-économique, dans les milieux professionnels et en adéquation avec les besoins régionaux.
  - Une formation professionnalisante.
  - Des effectifs contenus et un recrutement homogène.

- Points faibles :
  - Une formation avec possibilité d'évolution professionnelle limitée en matière de management (responsable d'unité - gestionnaire de centre de profits - etc...).
  - Une formation peu diversifiée (pas d'alternance).
  - Un recrutement trop limité en nombre et en origine.

- Recommandations pour l'établissement :

Il est proposé d'intégrer dans la formation des cours assurée par des universitaires (chercheur ou maître de conférences) particulièrement dans les domaines du management, de la gestion pour ouvrir les possibilités d'évolution rapide) et d'allonger la période du stage de 12 à 16 mois.

Intégrer une dimension « prospective » du métier par l'utilisation des outils modernes de vente et de promotion sur le point de vente : QR code - tablette - étiquettes électroniques - gestion de trafic - circulation - satisfactions clients - CRM - etc...).

L'établissement pourrait développer la publicité de la licence au sein de l'IUT, par le biais de l'alternance auprès des entreprises partenaires, dans des secteurs « périphériques » : négoce grossistes, industriels de la décoration -cuisinistes - sanitaires - bureautique...

Par ailleurs, il s'agit de créer des partenariats professionnels issus du négoce (distribution B to B), de l'industrie et des services et mettre en place des conventions avec les enseignes.

Les licences professionnelles de la distribution de l'IAE de Lille et de l'IUT de Valenciennes pourraient avoir un intérêt à coopérer en matière d'enseignement permettant de réduire le nombre d'enseignants du secondaire.

Il convient de suivre plus énergiquement les recommandations précédentes en matière de diversité, de recrutement.



# Observations de l'établissement



## Observations concernant l'évaluation AERES réhabilitation des LP Vague E – IUT

### LP Manager en distribution spécialisée, orientation équipement de la maison MEM

Evaluation de l'AERES	Observations
<p><i>Management d'équipe : ce module, d'après ses intitulés n'intègre pas : Gestion des conflits – Recrutement formation – Gestion des tâches et des temps – Evaluation des performances</i></p>	<p>Tous ces points sont abordés dans le module « Animation et gestion de l'équipe commerciale »</p>
<p><i>Gestion de l'univers de vente : 120 heures (TD). Ce module ne reprend pas les intitulés du CNCP mais intègre par exemple 40 heures de comptabilité générale et analytique non requises.</i></p>	<p>Le module de comptabilité est indispensable car le métier de manager en équipement de la maison peut conduire les étudiants à devoir gérer leur propre point de vente (ex : cuisinistes).</p>
<p><i>Il est proposé d'allonger la période de stage de 12 à 16 semaines.</i></p>	<p>Il est tout à fait cohérent de vouloir augmenter la durée de stage. Cependant, le stage se faisant en alternance sur toute l'année, le risque est de cannibaliser les contrats de professionnalisation ou d'apprentissage. Quel sera l'intérêt pour une entreprise de rémunérer un salarié ou un apprenti alors qu'elle pourra former un stagiaire sur la même période ? En allongeant la durée de stage, le stagiaire sera autant présent dans l'entreprise qu'un étudiant en alternance.</p>
<p><i>Il est proposé d'intégrer dans la formation des cours assurés par des universitaires (chercheur ou maître de conférences)</i></p>	<p>Cette recommandation sera prise en compte notamment pour les domaines du management, de la gestion.</p>

<p><i>Il est proposé d'intégrer une dimension « prospective » du métier par l'utilisation des outils modernes de vente et promotion sur le point de vente.</i></p>	<p>Cette dimension « prospective » sera assurée conjointement et de manière transversale par les enseignants des modules informatiques et techniques de merchandising.</p>
--	--

Pr. Mohamed OURAK



Président de l'Université  
de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis