Licence professionnelle Commercialisation d'équipements et services industriels

Rapport Hcéres

▶ **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation d'équipements et services industriels. 2014, Université polytechnique Hauts-de-France. hceres-02038594

HAL Id: hceres-02038594

https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038594

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

Commercialisation d'équipements et de services industriels

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 novembre2006[1]*,*

- 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 de Valencienne et du Hainaut-Cambrésis

Académie(s) : Lille

Etablissement(s) co-habilité(s) : Convention de partenariat avec Ecole des Mines de DOUAI ; Lycée KASTLER de DENAIN

Spécialité : Commerce d'équipements et de services industriels (CESI)

Secteur professionnel : SP5 – Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008981

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis - IUT Valenciennes département Techniques de commercialisation ; commune : Valenciennes les Tertiales.

- 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 LP CESI cherche à former des technico-commerciaux polyvalents capables de s'intégrer à l'ensemble des secteurs du commerce inter industriel ; elle permet d'acquérir une double compétence technique et commerciale. Elle permet ainsi à ses titulaires d'occuper des postes tels que : technico-commercial (sédentaire ou itinérant) ; chef de produit : acheteur/vendeur de biens et services industriels ; responsable logistique, qualité,… ; chef des ventes.

Elle peut se préparer à temps plein ou en alternance (contrat de professionnalisation) ou en formation continue. Elle apporte à des étudiants disposant de prérequis scientifiques et/ou techniques au niveau Bac+2, les outils nécessaires à la commercialisation de biens et/ou services industriels.

La date initiale d'ouverture de la spécialité est septembre 2002 (la Licence CESI résulté de la transformation d'un DU (Diplôme d'Université) en Formation Supérieure Technico-commerciale proposée pendant 25 ans par l'UVHC.

La LP CESI répond à un double objectif : 1) permettre une meilleure intégration des étudiants dans le dispositif européen (LMD) pour favoriser outre l'accueil des DUT mais aussi les L2 ; 2) garantir un bon niveau de compétences techniques en termes de recrutement pour répondre aux exigences des métiers du négoce industriel et aux attentes des milieux professionnels du secteur. Cette licence fonctionne avec deux conventions de partenariat mentionnées (Ecole des Mines de DOUAI ; Lycée KASTLER de DENAIN).

Synthèse de l'évaluation

• Appréciation globale :

La LP *Commercialisation d'équipements et de services industriels* (CESI), s'inscrit en complémentarité d'une offre régionale Nord – Pas de Calais qui offre trois autres LP dans une proximité de spécialisation : une LP *Commercialisation de biens et services inter-entreprises* (LP CBSI) située à Lens ; une LP *Techniques commerciales industrielles* (LP TCI) sur Dunkerque ; une LP *Commercialisation de produits et services inter-entreprises* (LP CPSI) à Lille 2. Ces formations sont implantées géographiquement au sein des principaux bassins d'emplois : Littoral (Dunkerque), Bassin Minier (Lens), Métropole (Lille 2), Hainaut Cambrésis (Valenciennes).

Elle répond notamment aux besoins des entreprises qui connaissent des difficultés à recruter pour des postes à pouvoir dans ce secteur et ils sont nombreux comme en attestent les chiffres avancés par les Dirigeants Commerciaux de France (DCF) sur notamment les postes de technico-commercial itinérant. Le programme de cette LP est complet car il apporte des connaissances et compétences duales : techniques et commerciales ; il est cohérent en terme de répartition des volumes horaires des UE.

Le volume horaire des projets tuteurés est faible (110 heures dont travail personnel de l'étudiant). Le volume horaire global (hors projets tuteurés et hors stage) est conséquent : 530 heures. L'attractivité de la LP CESI est moyenne (1 candidat recruté sur 2 dossiers déposés pour un effectif moyen de 20/24 étudiants). L'attractivité géographique est très majoritairement locale et régionale à plus de 90 %. L'attractivité en terme de Bac+2 est pour 35 à 40 % DUT, 45 à 55 % BTS techniques et le reste en autres diplômes, ce qui représente une tendance très inversée par rapport à quelques années auparavant où les DUT représentaient 60 % de l'effectif de la LP CESI.

Cette LP CESI est peu valorisée par la voie de la VAE (1 seule VAE partielle). La LP CESI présente une équipe pédagogique bien répartie entre des professionnels, des enseignants-chercheurs et des enseignants autres. L'implication des professionnels est un élément omniprésent au sens où ils sont présents tout au long du déroulement de la formation et impliqué dans aussi bien les projets tuteurés, comité de pilotage, conseil de perfectionnement. La LP CESI apparaît bien connue des entreprises en recrutement. Il n'a pas pour autant de formalisation de ces liens avec les entreprises et milieux professionnels. L'implication des professionnels en termes de prospectives en est attestée par leurs recommandations de la nécessité d'une culture technologique et une exigence et rigueur comportementale au niveau du savoir être en entreprise (respect du règlement intérieur – présence, ponctualité, écoute, travail, …). Il est à regretter la généralité et globalité des données informationnelles qui concernent le suivi de l'insertion professionnelle des diplômés.

Le responsable de la formation est MCF, il assure les missions classiques dévolues aux responsables de licence, coordonne l'équipe pédagogique et informe les membres des attentes du milieu professionnel. Il anime les réunions de la licence notamment le comité de pilotage annuel et le conseil de perfectionnement. La présence des acteurs économiques régionaux et locaux permet d'adapter la licence aux évolutions de la conjoncture et ainsi, de tenir compte de l'évolution des métiers du négoce technique.

Les professionnels sont impliqués dans les thèmes tels que le recrutement, l'insertion professionnelle, les orientations de la formation et dans la mise en place de modules transversaux et professionnalisant.

• Points forts :

- La conception globale du programme.
- La présence et l'implication des professionnels.
- Une équipe pédagogique équilibrée.

• Points faibles :

- Un volume horaire de projets tuteurés faible.
- Une attractivité moyenne.
- Quasiment pas de demande de VAE sur un diplôme professionnel type LP.

• Recommandations pour l'établissement :

Compte-tenu de l'importance des postes non pourvus notamment sur des postes tels que technico-commercial itinérant, mais pas seulement, il serait intéressant de dynamiser une communication sur ce programme de LP CESI, les métiers auxquels elle donne accès et donc une garantie d'emploi qui permettrait peut-être de renforcer l'attractivité de ce programme au niveau des candidatures.

Il serait intéressant de structurer de manière plus complète la thématique du suivi d'insertion des diplômés, ce qui peut représenter une attractivité supplémentaire vis-à-vis des divers publics. Le renforcement du volume de projet tuteuré est peut-être à étudier en parallèle d'une réduction du volume horaire global de 530 heures (hors projets tuteurés et hors stage).

Observations de l'établissement

50 ans Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis

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

LP Commercialisation d'équipements et de services industriels CESI

— **Le volume horaire des projets tuteurés.** Les 110 heures réalisées correspondent à une journée par semaine d'implication en entreprise sur des problématiques concrètes et opérationnelles. Mais ce volume ne prend pas en compte les modules complémentaires de 55 h mis en place notamment en - compétences professionnelles et – additionnelles, comme — les projets « action » avec l'École des Mines, — les concours création d'entreprise ou — concours de vente, ce qui porte le volume total à 165 h de projets tuteurés réalisés.

— **Les faibles demandes en VAE.** La faiblesse des demandes en VAE résulte d'une part d'un problème de communication et d'autre part des statuts propres aux métiers de la vente et à la réussite professionnelle liée aux performances essentiellement des résultats du terrain.

Pr. Mohamed OURAK
Président de l'Université
de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis

UVHC
Le Mont Houy
59313 VALENCIENNES Cedex 9

Tél : 03 27 51 16 76
Fax : 03 27 51 16 75
http://www.univ-valenciennes.fr