



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Acheteur

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Acheteur. 2015, Université de Bordeaux. hceres-02039046

**HAL Id: hceres-02039046**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039046>**

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.

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Commerce spécialité Acheteur

- Université de Bordeaux

Campagne d'évaluation 2014-2015 (Vague A)

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

*Pour le HCERES,<sup>1</sup>*

Didier Houssin, président

---

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

<sup>1</sup> Le président du HCERES "contresigne les rapports d'évaluation établis par les comités d'experts et signés par leur président." (Article 8, alinéa 5)

Évaluation réalisée en 2014-2015

## Présentation de la formation

Champ(s) de formation : Droit, science politique, économie, gestion

Établissement déposant : Université de Bordeaux

Établissement(s) cohabilités : /

Créée il y a 9 ans et portée par l'IUT Bordeaux Montesquieu, la licence professionnelle Commerce, spécialité *Acheteur* est accessible après un bac + 2 (DUT, BTS ou L2) ou en VAPP (validation des acquis professionnels personnels) ou en VAE (validation des acquis de l'expérience). Depuis 2014, elle est proposée, seulement, en contrat de professionnalisation.

La formation vise à former des étudiants au poste d'acheteur à pourvoir, ensuite, dans les PME ou les grandes entreprises.

Les connaissances et compétences attendues, dispensées en un seul tronc commun, portent sur trois domaines différents que sont les outils, les procédures de négociation et le management de la politique d'achat.

## Avis du comité d'experts

Les différents enseignements et activités proposés dans cette formation permettent aux étudiants d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires et attendues pour pratiquer, ensuite, le métier d'acheteur et de faire face à ses évolutions, en correspondance avec la fiche RNCP (répertoire national des certifications professionnelles). La formation est répartie sur deux semestres donnant lieu chacun à un jury et une seule session de rattrapage.

Cette licence professionnelle vient compléter l'offre de formation existante dans le domaine des achats et est, seule, au niveau III, sur ce champ à l'Université de Bordeaux. Son ancrage dans le milieu professionnel se traduit, notamment, par la signature d'une convention de partenariat entre l'IUT Bordeaux Montesquieu et la CDAF d'Aquitaine (Compagnie des dirigeants et acheteurs de France) qui conduit à une forte implication des acheteurs professionnels à des moments importants du déroulement de la formation (interventions, participation au conseil de perfectionnement, aux jurys, tutorat...). De plus, le métier d'acheteur est exercé aussi bien dans les secteurs public que privé. Ainsi, ces deux secteurs contribuent à l'offre pour ce type d'emploi en Aquitaine, renforcée par la présence de grandes entreprises et la pyramide des âges dans cette région.

L'équipe pédagogique est composée de vingt-trois intervenants dont seize professionnels (PAST ou autres). Ces professionnels assurent à eux seuls plus de 50 % des enseignements. La composition de l'équipe est déséquilibrée et comprend des intervenants pour un très faible nombre d'heures, bien qu'une bonne cohésion d'équipe transparaisse dans les éléments indiqués, ce qui est très positif. Le pilotage de la formation est assuré par le responsable pédagogique, le chef de département et par le conseil de perfectionnement. Le pilotage se traduit surtout, par l'association de l'équipe pédagogique et des professionnels, afin de proposer une formation adéquate avec les attentes du marché. Le lien entre le monde professionnel et l'équipe pédagogique est primordial.

L'attractivité de ce diplôme est forte (260 candidats par an), certainement, expliquée par l'absence d'autres formations dans ce domaine à ce niveau sur le territoire de Bordeaux et sa région. Le recrutement d'étudiants en interne à l'IUT est de plus en plus important (près de la moitié), aucun étudiant ne venant d'autres composantes de l'Université. Il est nécessaire de mettre en place des dispositifs pour attirer, puis intégrer des candidats diplômés d'une L2.

La formation initiale n'est plus proposée depuis la rentrée 2014, l'ensemble des étudiants étant en contrat de professionnalisation (85 % des promotions depuis 2012). Quelques places restent disponibles pour les VAE et la formation continue. Une demande d'ouverture de la formation en contrat d'apprentissage a été faite auprès du Conseil régional. Cette orientation vers une formation uniquement en alternance doit permettre de renforcer la professionnalisation des

candidats et leur insertion sur le marché du travail. L'effectif est stable autour de 30 étudiants et le taux de réussite est proche de 100 %, ce qui est très satisfaisant. Il est difficile de se prononcer quant au taux d'insertion professionnelle. En effet, des données contradictoires apparaissent dans le dossier pour les promotions 2008-2009 et 2009-2010. Les taux d'insertion précisés sont, respectivement, de 67 % et 80 %, alors qu'il est aussi indiqué qu'entre un tiers et la moitié des diplômés ont continué leurs études. Ce taux d'insertion moyen est, peut-être, à rapprocher de l'effectif d'étudiants accueillis, annuellement, assez important pour ce type de formation.

Cette licence forme des acheteurs qui, aujourd'hui, doivent parfaitement maîtriser l'anglais. C'est une des raisons pour laquelle, quelques étudiants n'intègrent pas tout de suite le monde du travail, mais s'orientent sur une expérience à l'étranger en sortie de licence, afin de parfaire leur anglais.

## Éléments spécifiques de la spécialité

<p>Place de la recherche</p>	<p>La recherche dans cette formation prend la forme d'études documentaires effectuées par les étudiants pour la rédaction de leur mémoire, accompagnés dans cet exercice, par des enseignants-chercheurs. Les cours de méthodologie en sont le support.</p>
<p>Place de la professionnalisation</p>	<p>Différentes activités prenant appui sur le monde professionnel sont proposées aux étudiants telles que des études de cas, des simulations de gestion, des visites d'entreprise, un forum des achats. Elles sont autant de facteurs favorisant la professionnalisation.</p> <p>Les certifications professionnelles sont possibles, mais cela dépend de la branche professionnelle où l'étudiant effectue son stage. Le TOEIC est, quant à lui, passé par tous les étudiants et indispensable pour pratiquer le métier d'acheteur.</p> <p>Des heures de formation sont consacrées chaque semestre à l'accompagnement des étudiants dans la définition de leur projet professionnel et personnel (PPP). Ceci constitue une aide précieuse pour les étudiants.</p> <p>La formation concède une place très importante à la professionnalisation des étudiants et le dossier prouve que c'est un des points forts de la licence.</p>
<p>Place des projets et stages</p>	<p>Les modalités et les attentes du projet tuteuré ne sont pas spécifiées dans le dossier.</p> <p>Le stage est constitué d'une période de 16 semaines pour les étudiants en formation continue. Les étudiants en contrat de professionnalisation se forment durant 38 semaines en entreprise. Ces périodes sont encadrées par un enseignant conseil qui assure un suivi personnalisé.</p> <p>Le stage est validé par un mémoire, l'évaluation du maître de stage et une soutenance orale.</p>
<p>Place de l'international</p>	<p>La formation n'a pas d'ouverture particulière vers l'international. Ceci étant, le métier d'acheteur ne peut s'assurer un avenir sans une bonne acquisition de l'anglais. La licence consacre donc 60 heures à la matière Anglais des affaires. De plus, certains cours sont dispensés en langue étrangère (anglais) pour moins de 25 % d'ECTS.</p>

Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	<p>Le recrutement se fait par le biais de différents salons et l'utilisation de tous les médias pour communiquer. (web/presse/papier...).Le nombre de dossiers de candidature reçus, chaque année, prouve qu'il faut poursuivre cette stratégie.</p> <p>Les dispositifs d'aide à la réussite reposent sur les rencontres obligatoires tout au long de la formation entre l'étudiant et l'enseignant conseil et la majoration de notes des étudiants au profil particulier (pratique d'un sport).</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique	<p>Les ressources des enseignants sont mises à disposition sur MOODLE. Un dispositif pédagogique spécifique existe pour le suivi des étudiants le PPP. Cependant la place du numérique semble inexistante, c'est un point sur lequel la formation va travailler à l'avenir.</p>
Evaluation des étudiants	<p>La formation est répartie en deux semestres, ponctués à chaque fois par la tenue d'un jury. Ce dernier est présidé par le directeur de l'IUT, et composé de deux représentants professionnels et de deux enseignants et/ou enseignants-chercheurs. Les différentes matières sont évaluées en contrôle continu, puis en contrôle final.</p> <p>Les unités d'enseignement professionnel ne représentent que 11 ECTS sur 60 ce qui est peu pour une licence professionnelle. Trop peu d'évaluations à l'oral pour l'ensemble des enseignements (notamment en anglais).</p>
Suivi de l'acquisition des compétences	<p>L'étudiant dispose de fiches de suivi dans son livret de l'alternant qui sont complétées par le tuteur universitaire et le tuteur entreprise. Cela permet de faire un bilan personnalisé et ponctuel des compétences acquises et de mieux appréhender la progression à envisager.</p>
Suivi des diplômés	<p>Le suivi des diplômés est assuré, principalement, grâce à une enquête interne de l'IUT qui propose un questionnaire et dont les sondés sont relancés. Ce dispositif vient compléter celui mis en place par l'Université. De plus, il existe un annuaire des « anciens étudiants » mis à jour.</p>
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	<p>Un conseil de perfectionnement se réunit une fois par an. Sa composition est classique pour ce type d'organe.</p> <p>La multiplicité des participants permet de mettre en exergue des problématiques diverses, favorisant l'échange entre tous les acteurs.</p> <p>L'équipe pédagogique est présidée par un maître de conférences en science de gestion assisté par une secrétaire.</p> <p>Une enquête d'évaluation est proposée aux étudiants dont les résultats peuvent amener à des ajustements. Il est à noter que nous ne disposons pas de ces résultats dans le dossier.</p>

# Synthèse de l'évaluation de la formation

## Points forts :

- Un contenu de formation en adéquation avec le métier, bien identifié, d'acheteur.
- La formation répond à de réels besoins des sphères économiques, privée et publique.
- Une très grande place consacrée à la professionnalisation des étudiants.

## Points faibles :

- L'absence d'information quant au contenu et aux modalités d'évaluation du projet tuteuré.
- Peu d'outils numériques mobilisés dans les pratiques pédagogiques.

## Conclusion :

Cette licence professionnelle Commerce spécialité *Acheteur* offre une formation qui permet aux étudiants d'acquérir les compétences et les connaissances nécessaires à la pratique du métier d'acheteur, tout en affinant leur projet professionnel. Cette formation est bien ancrée dans son territoire et demande une accréditation en apprentissage, pour continuer son développement, ce qui peut, en l'état, répondre à une demande du marché.

Le dossier est assez bien construit et bien argumenté. Cependant, des informations restent trop globales et parfois imprécises pour en apprécier leur valeur, notamment celles concernant le projet tuteuré, élément essentiel de formation dans une licence professionnelle.

# Observations de l'établissement

L'établissement n'a pas formulé d'observation.