

Licence professionnelle Commercialisation et sécurité des produits alimentaires

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation et sécurité des produits alimentaires. 2015, Université de Bordeaux. hceres-02039054

HAL Id: hceres-02039054

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039054>

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 Commercialisation et sécurité des produits alimentaires

- Université de Bordeaux

HCERES

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

Formations et diplômes

Pour le HCERES,¹

Didier Houssin, président

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

¹ 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 : /

La Licence professionnelle *Commercialisation et sécurité des produits alimentaires* est proposée sur le site de l'IUT de Périgueux.

Créée en 2001, elle permet d'acquérir une double compétence commerciale et dans le domaine de la sécurité alimentaire. Les métiers visés sont principalement les suivants : chef de rayon, chef des ventes, chef de secteur, commercial.

La formation comprend un tronc commun unique, avec une répartition en deux semestres et une alternance de deux semaines d'enseignement et quatre semaines en entreprise. La LP est proposée en formation initiale, contrat de professionnalisation et formation continue.

Avis du comité d'experts

Les compétences attendues à l'issue de cette formation sont clairement définies, avec un total de 590 heures d'enseignements en tronc commun. La maquette de formation s'organise autour de la double compétence commerciale et qualité/sécurité, mais, la LP étant accessible à des Bac+2 scientifiques (DUT Génie biologique, Génie chimique, hygiène, sécurité et environnement, BTS Industries agro-alimentaires), le volume horaire dans le domaine commercial est insuffisant, car actuellement, la répartition est équilibrée : 210 heures pour les aspects techniques et 220 heures pour la partie commerce.

L'organisation des rythmes d'alternance différents entre alternants et ceux inscrits en formation initiale est problématique. Il n'apparaît pas de lien avec un CFA (centre de formation des apprentis) pour un développement de l'apprentissage.

Son positionnement dans l'environnement socio-économique, avec dès la création de la licence, le soutien d'organisations patronales et de nombreux partenariats professionnels et institutionnels est satisfaisant : MEDEF, CGPME, IFRIA, et autres.

L'équipe pédagogique se compose de 17 enseignants, avec 9 professionnels (y compris 1 professeur associé sur un service temporaire - PAST). Les exigences pour l'intervention de professionnels sont exagérées, avec un niveau d'études fixé à Bac+5, posséder une solide expérience professionnelle, une expérience pédagogique, ainsi que d'être représentatif du secteur d'activité. Environ 60 % des enseignements sont confiés à des professionnels, avec un taux de 53 % d'intervenants professionnels.

La formation est gérée par une enseignante en anglais agrégée (PRAG) du secondaire. Une conseillère en formation continue, contractuelle à temps plein, assure la gestion administrative de la formation au sein du service des licences professionnelles de l'IUT. Elle vient en renfort de l'équipe pédagogique.

Il y aurait une attractivité de la formation et une demande des entreprises locales et nationales pour des profils à double compétence commerce/sécurité des produits alimentaires, alors que l'effectif moyen est seulement de 13 étudiants pour une capacité d'accueil de 25. Seulement 40 à 80 dossiers de candidature sont enregistrés et il y a une baisse du nombre d'insertion : de 16 à 13 diplômés de 2011 à 2014. Les taux de réussite sont les suivants : 81 % en 2011-2012 et 100 % en 2012-2013. L'enquête de l'Observatoire de la formation et de la vie étudiante donne peu de résultats exploitables. Les taux d'insertion sont de 71 % en 2009 et de 75 % en 2010.

Le manque d'information sur les métiers exercés par les diplômés rend impossible l'évaluation de l'adéquation de l'insertion professionnelle avec les objectifs de la formation.

Éléments spécifiques de la spécialité

Place de la recherche	La participation de deux enseignants-chercheurs, ainsi qu'un PAST, n'est pas pertinente et il n'y a aucun lien avec le monde socio-économique permettant de créer une dynamique entre l'université et les entreprises dans une perspective d'anticipation de changements dans le domaine de la sécurité alimentaire.
Place de la professionnalisation	L'argument principal est d'indiquer que 55 % du temps de la formation s'effectue en entreprise, avec un suivi dont on ne connaît ni les éléments précis, ni l'efficacité des résultats. Les cours magistraux sont encore trop importants par rapport aux travaux dirigés (TD). Par ailleurs, il y a un problème de synchronisation de la formation entre les étudiants en formation initiale et ceux en alternance (contrat de professionnalisation).
Place des projets et stages	Si les modalités de mise en œuvre du stage sont satisfaisantes, le projet tuteuré n'est pas clair : l'objectif affiché est de rendre les étudiants opérationnels, mais on ignore les modalités concrètes. Aucun exemple de projet tuteuré réalisé n'est présenté.
Place de l'international	L'international n'est pas privilégié et le cours d'anglais commercial est à moitié proposé en cours magistraux, inapproprié pour un apprentissage linguistique.
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	La communication pour les recrutements est multimédia, avec l'utilisation de nombreux moyens : salons étudiants, relations presse, réseaux sociaux, marketing direct. Neufs heures de formation sont dédiées à de la méthodologie pour réussir le rapport écrit. Les modalités de sélection sont basiques (dossier et entretien) et imprécises quant aux critères utilisés pour évaluer les candidats.
Modalités d'enseignement et place du numérique	La LP privilégie un rythme d'alternance tenant compte de la saisonnalité des activités en milieu professionnel. Les étudiants sont encouragés à utiliser les ressources des espaces numériques de travail (ENT) et les plateformes pédagogiques sont intégrées à certains enseignements de façon régulière. Cependant, aucune matière spécifique au numérique ne permet aux étudiants de développer des compétences dans ce domaine.
Evaluation des étudiants	Le dispositif d'évaluation est classique et repose sur le contrôle continu et/ou examen terminal pour les enseignements. L'ensemble des modalités sont conformes à une LP.
Suivi de l'acquisition des compétences	Le suivi d'acquisition des compétences est assuré par des échanges entre tuteurs professionnels et académiques avec différents moyens (livret de l'étudiant, portfolio, tutorat), mais les objectifs précis et concrets ne sont pas expliqués.

Suivi des diplômés	Le suivi des diplômés est incomplet, voire défaillant dans la mesure où il ne répertorie pas les différents métiers occupés par les anciens étudiants. Par conséquent, il n'est pas possible d'évaluer l'adéquation de l'insertion professionnelle avec les objectifs de la formation.
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	Le conseil de perfectionnement comprend une liste exhaustive de membres (université et monde socio-économique), dont la présence aux réunions n'est certainement pas systématique et se réunit une fois par an. Il n'y a pas d'évaluation des enseignements par les étudiants et l'autoévaluation de la formation est très superficielle.

Synthèse de l'évaluation de la formation

Points forts :

- Formation en alternance, assurant une professionnalisation.
- Une forte participation de professionnels, qui interviennent à environ 60 % dans les enseignements.
- Une bonne définition des objectifs et des enseignements qui sont en cohérence.

Points faibles :

- Un dossier dont la réalité et la sincérité du contenu peuvent être remis en cause : de nombreux paragraphes sont identiques, très peu modifiés ou adaptés par rapport au dossier de la LP *Commercialisation des produits touristiques*.
- Le pilotage de la LP est assuré par un PRAG en anglais.
- L'absence d'un CFA permettant d'avoir des contrats en apprentissage, en complément aux contrats de professionnalisation difficiles à négocier.
- Trop de cours magistraux indiqués dans le programme des enseignements, notamment dans les matières importantes en commerce.
- Le manque ou l'absence de suivi des cohortes de diplômés depuis la création de la formation.
- L'intervention insuffisante de professionnels dans des matières professionnalisantes.
- Une faible attractivité de la licence.

Conclusions :

Au préalable, il est important d'insister sur le fait que le dossier de cette licence professionnelle Commercialisation et sécurité des produits alimentaires comporte des parties exactement identiques et des parties avec juste quelques modifications avec une autre licence professionnelle *Commercialisation de produits touristiques* de l'Université de Bordeaux : ce qui pose un problème de fond quant à la validité et la véracité des contenus dans ces dossiers respectifs.

Concernant l'avis global sur cette licence professionnelle, nous avons l'impression que cette formation est en déclin, avec de nombreux items négatifs, ce qui explique peut-être la façon dont a été réalisé le dossier d'évaluation, avec la simple reproduction d'informations provenant d'une autre licence professionnelle.

Par ailleurs, le pilotage de la formation devrait plutôt être assuré par un enseignant ayant un profil gestion ou marketing/vente qui correspondrait mieux à une LP de type commerciale.

Les liens avec les partenaires déclarés sont-ils encore réels ? Car l'attractivité de cette LP est en baisse. Une mise au point est donc à envisager avec le monde socio-économique pour vérifier si cette formation est encore valable par rapport aux attentes professionnelles réelles. Au final, il pèse un sérieux doute sur l'ensemble des aspects présentés par la responsable de cette LP pour l'évaluer dans des conditions normales.

Observations de l'établissement

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