



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Achats

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Achats. 2016, Université de Franche-Comté - UFC. hceres-02039156

**HAL Id: hceres-02039156**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039156>**

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

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Achats

- Université de Franche-Comté - UFC

Campagne d'évaluation 2015-2016 (Vague B)

# HCERES

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

Formations

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

Michel Cosnard, 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 2015-2016

## Présentation de la formation

Champ(s) de formation : Sciences juridiques, économiques et de gestion

Établissement déposant : Université de Franche-Comté - UFC

Établissement(s) cohabilité(s) : /

Créée en 1999, la licence professionnelle (LP) *Commerce*, spécialité *Achats* prépare au métier d'acheteur tant dans le secteur privé que public dans des fonctions telles qu'acheteur généraliste ou industriel, responsable et gestionnaire des approvisionnements, chargé d'études merchandising ou logistiques etc. Cette licence professionnelle est localisée à l'institut universitaire de technologie (IUT) de Besançon-Vesoul, au département *Gestion des entreprises* (GEA). et n'a pas d'équivalent universitaire dans l'offre régionale.

La formation accueille autour de 25 étudiants par an, pour 130 dossiers étudiés, presque exclusivement en formation initiale. Sur les trois dernières années, sept étudiants ont obtenu leur diplôme en bénéficiant d'une validation des acquis professionnels (VAP) ou de l'expérience (VAE).

Les étudiants proviennent pour l'essentiel de DUT (diplômes universitaires de technologie) et de BTS (brevets de techniciens supérieurs), et très peu (un par an) de licences générales.

## Synthèse de l'évaluation

Les enseignements de la licence professionnelle portent sur les fondamentaux du métier d'acheteur (négociation, logistique, législation, relations internationales) avec un accent certain sur les outils transversaux (systèmes d'information, logiciels dédiés). Le dossier met en avant une volonté de s'éloigner de l'image classique de l'acheteur « à l'ancienne » en abordant les questions d'éthique, de partenariats durables. L'équipe pédagogique semble soucieuse de préparer les étudiants à ces préoccupations qui, si elles ne sont pas encore majoritaires en entreprise, sont de plus en plus à l'ordre du jour. Une autre dimension importante de ce métier, l'international, est quant à elle peu explorée, ce qui est regrettable au regard de la dimension import-export du métier d'acheteur. Cette lacune est cependant identifiée par l'équipe pédagogique qui propose chaque année plus de cours en anglais.

L'équipe pédagogique est composée de huit universitaires, dont aucun ne mène cependant de recherche en lien avec les contenus de la formation, ainsi que d'un professeur associé (PAST) et de neuf professionnels (des achats, logistique ou commerce international) se partageant 41 % du volume d'enseignement, ce qui contribue bien à la dimension professionnalisante de cette licence. Le dossier d'autoévaluation déclare que le syndicat professionnel des acheteurs s'implique dans l'évolution de la formation mais aucun élément ne permet de déterminer quel est réellement le niveau et la qualité de cette implication.

La formation est attractive si on la juge selon le nombre de candidats, mais il est regrettable que l'alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) n'ait concerné qu'un inscrit sur les deux dernières années universitaires. Les taux de réussite ne sont pas très élevés pour une formation sélective. Plus grave, le taux d'insertion professionnelle à l'issue de la licence est extrêmement faible, seul un tiers des 15 diplômés ayant répondu à l'enquête étant en emploi en 2014. Le taux de poursuite d'études est lui très important (41 %) et peu conforme aux objectifs d'insertion immédiate d'une licence professionnelle ; celle-ci semble avoir été conçue comme une passerelle entre le BAC+2 et une entrée en master. Les données fournies sur l'insertion professionnelle et le suivi des étudiants diplômés sont cependant insuffisantes pour analyser les raisons de ces mauvaises performances.

Dans l'ensemble, la plupart des critères d'évaluations sont insuffisants et le dossier manque de précisions, ce qui rend l'ensemble difficile à évaluer. Le manque de précisions sur les modalités d'évaluation laisse penser que ce point est laissé à l'initiative des intervenants, sans réelle coordination de la part des responsables. Enfin, le *e-Learning* est absent des modalités pédagogiques.

Si cette licence professionnelle profite d'interactions avec le monde professionnel réelles et de son positionnement unique dans l'offre régionale, elle doit cependant évoluer fortement pour corriger ses faiblesses. Dans l'état actuel, cette

LP n'assure pas la plupart de ses objectifs Le fort taux de poursuite d'études, tel qu'il est présenté, tend à démontrer que la fonction principale de cette licence professionnelle est de permettre aux étudiants issus de BTS de bénéficier d'une passerelle vers le master correspondant de l'UFC. Elle doit mener à bien les axes de progrès identifiés sur le dossier d'évaluation et donc se restructurer pour pouvoir atteindre ses objectifs de former des futurs acheteurs, notamment internationaux et assurer leur insertion professionnelle immédiatement après l'obtention du diplôme. L'accueil d'étudiants en alternance permettrait certainement d'y contribuer efficacement. La dimension internationale nécessite quant à elle un travail approfondi pour inciter les étudiants à une mobilité vers l'étranger et accroître ainsi leurs compétences professionnelles, multi-culturelles et linguistiques.

## Analyse

|   |  |
|---|--|
| <p>Adéquation du cursus aux objectifs</p> | <p>Les unités d'enseignement (UE) semblent en cohérence avec les métiers auxquels cette LP prépare (négociation, logistique, législation, relations internationales) avec un accent certain sur les outils transversaux (systèmes d'information, logiciels dédiés).</p> <p>On regrettera que pour l'UE « Outils transversaux », le détail des heures de cours d'anglais et de systèmes d'information ne soit pas donné.</p> <p>La construction du cursus ne répond pas suffisamment aux objectifs de la formation dans sa dimension internationale.</p>  |
| <p>Environnement de la formation</p>      | <p>La grande spécificité de cette LP est de former aux achats tant dans le secteur privé que public. Les autres licences professionnelles identifiées comme concurrentes sont proposées sur Angers et Bordeaux. Dijon propose une licence professionnelle <i>Achats</i> identifiée comme plus généraliste.</p> <p>Le responsable de la formation est en relation avec le syndicat national des acheteurs pour faire de la veille métier et pour faire connaître et reconnaître cette LP par la profession. Le dossier reste assez vague sur la fréquence et la qualité de cette relation, ce que l'on peut regretter : quelle est la réelle implication de ce syndicat dans les réflexions concernant cette LP ?</p> <p>Une poursuite en master <i>E-achat</i> est possible au sein de l'Université pour les meilleurs diplômés et concerne environ 20 % des diplômés.</p>   |
| <p>Equipe pédagogique</p>                 | <p>195 heures sur un total de 471 heures d'enseignement sont dispensées par neuf professionnels en poste (fonction achats, commerce international, management projet, négociation, marketing et logistique). Deux de ces cours sont donnés en langue anglaise.</p> <p>Cela représente 41 % des enseignements, ce qui semble correct vu la vocation professionnelle de cette formation. L'équipe pédagogique pourrait cependant comporter davantage de professionnels liés aux achats.</p> <p>Aucune précision n'est fournie sur les fonctions des professionnels en entreprise.</p> <p>Le pilotage de la formation est assuré par la responsable de la LP, maître de conférences en droit.</p>   |
| <p>Effectifs et résultats</p>             | <p>Les effectifs souhaités sont de 25 étudiants par promotion alors qu'on enregistre 130 candidatures en moyenne. Sur les trois dernières années, ces effectifs se sont situés entre 21 et 23 élèves. Les inscrits proviennent pour l'essentiel de DUT ou BTS.</p> <p>Le taux de réussite (rapport des diplômés aux inscrits) est assez faible, de 76 et 92 % sur les 5 dernières années.</p> <p>Le taux d'étudiants en poursuite d'études est très supérieur à l'objectif d'insertion immédiate d'une licence professionnelle : 41 %. Cela est très éloigné des objectifs d'insertion immédiate d'une licence professionnelle.</p> <p>De 2012 à 2014, l'insertion professionnelle chute. Selon l'enquête interne, en 2014, uniquement cinq diplômés sur les 15 répondants ont trouvé un emploi et trois sont en poursuite d'études.</p> <p>Sans indications qualitatives sur l'insertion des diplômés (postes, rémunérations etc.), il y a lieu de s'interroger sur l'adéquation de cette licence aux besoins du marché du travail.</p> |

|  |   |
|--|---|
| Place de la recherche  | Bien que ce ne soit pas un objectif important d'une licence professionnelle, le dossier d'évaluation identifie le peu de place donné à la recherche comme une des faiblesses de cette licence.  |
| Place de la professionnalisation                             | <p>La LP se limite à la formation initiale (FI) et ne cherche pas à faire bénéficier ces étudiants des avantages de l'alternance université/entreprise, sous forme de contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.</p> <p>L'étudiant passe au total 16 semaines en stage. Les étudiants en formation initiale travaillent 120 à 130 heures sur leur projet tutoré par groupes de quatre à six avec pour objectif de créer ou d'améliorer un portefeuille achats d'entreprise.</p> <p>Les cours en langue anglaise participent également à la professionnalisation. Les jeux de rôle (techniques de négociation) y contribuent également.</p> <p>Le dossier d'autoévaluation évoque des conférences animées par des professionnels, mais sans donner plus de détail. Par ailleurs, 26 heures d'enseignement de la langue allemande semble insuffisantes au regard de la localisation (proximité de la Suisse et de l'Allemagne) de l'établissement.</p> |
| Place des projets et stages                                  | Il n'y a aucune précision dans le dossier sur les objectifs et les missions des stages et des projets, ni sur les modalités de leurs évaluations. Le tableau des unités d'enseignement ne précise aucun volume horaire tant pour le stage que pour le projet tutoré. Le dossier d'autoévaluation mentionne une durée de quatre mois pour le stage, et un projet tutoré courant sur six mois (mais sans préciser sa réelle durée).   |
| Place de l'international                                     | Deux cours sont dispensés en langue anglaise. Malgré quelques propositions de stage à l'étranger (USA, Québec, Allemagne) faites aux étudiants, la mobilité est très faible, ce qui peut être regretté pour une licence dont le dossier d'autoévaluation mentionne qu'elle a pour vocation de s'orienter sur « l'international ».   |
| Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite | <p>Sur les trois dernières années, sept étudiants ont bénéficié de VAP ou VAE pour obtenir leur diplôme.</p> <p>Les étudiants proviennent pour l'essentiel de DUT et BTS, très peu sont issus de licences générales.</p>  |
| Modalités d'enseignement et place du numérique               | <p>Les logiciels professionnels de gestion des achats sont étudiés et utilisés. Pour le reste, le numérique est peu utilisé et pour l'essentiel sert à déposer des documents.</p> <p>Aucun dispositif de <i>e-learning</i> ou portefeuille numérique de compétences n'est évoqué.</p>   |
| Evaluation des étudiants                                     | <p>Dans l'ensemble, les modalités d'évaluation des étudiants sont classiques et conformes à une LP.</p> <p>Le dossier ne fournit pas d'information spécifique quant au fonctionnement des jurys.</p>  |
| Suivi de l'acquisition des compétences                       | <p>Les éléments avancés sont classiques : contrôle continu, soutenances orales, examens finaux. Le jury de soutenance final est présidé par un professionnel des achats en activité, ce qui paraît cohérent avec l'objectif professionnel d'une telle licence.</p> <p>Le dossier d'évaluation stipule que « les modalités de contrôle sont parfaitement adaptées aux objectifs », mais sans fournir plus d'élément pour en attester.</p>  |
| Suivi des diplômés   | Le dossier présente trop peu d'éléments concrets pour permettre de comprendre l'organisation et la qualité du suivi. Au final, cela peut être interprété comme une absence de suivi de ces diplômés.  |
| Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation   | Les neuf intervenants professionnels participent au conseil de perfectionnement annuel. Ces conseils ont permis d'ajuster les volumes horaires de certains cours (marchés publics) mais également d'introduire les questions d'éthique et de responsabilité sociale en entreprise (RSE) dans les enseignements.   |

# Observations de l'établissement

UNIVERSITÉ DE FRANCHE-COMTÉ

Liste des formations du **champ des Sciences juridiques économiques et de gestion** ne faisant pas remonter d'observations sur le rapport rendu par l'HCERES :

|    |  |
|----|--|
| L  | Droit  |
| LP | Achats   |
| LP | Administration et encadrement du service à la personne                     |
| LP | Assistant marketing et communication des petites et moyennes entreprises   |
| LP | Attaché au développement international des organisations                   |
| LP | Management du développement durable  |
| LP | Métiers de la comptabilité et de la gestion                                |
| LP | Piloter les ressources humaines dans les petites et moyennes organisations |
| M  | Droit privé  |
| M  | Droit public   |

Fait à Besançon, le 27 juin 2016.



Le Président

*Jacques Bahi*  
 Jacques BAHY