



HAL
open science

Licence professionnelle Commerce de matériel de travaux publics et véhicules industriels

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commerce de matériel de travaux publics et véhicules industriels. 2016, Université de Caen Normandie - UNICAEN. hceres-02039238

HAL Id: hceres-02039238

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039238>

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 Commerce de matériels de travaux publics et de véhicules industriels

- Université de Caen Basse-Normandie - UCBN

HCERES

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

Formations

Pour le HCERES,¹

Michel Cosnard, 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 2015-2016

Présentation de la formation

Champ(s) de formation : Economie - Gestion

Établissement déposant : Université de Caen Basse-Normandie - UCBN

Établissement(s) cohabilité(s) : /

La licence professionnelle *Commerce de matériels de travaux publics et de véhicules industriels* forme des professionnels de terrain, capables de s'adapter aux modifications structurelles des métiers de vente en business to business (B to B). Elle recouvre plusieurs domaines d'activités : vente et achat de matériels, neufs ou d'occasion, de travaux publics ou de véhicules industriels ; location de matériels et gestion d'un parc de machines ; service de maintenance des matériels et des véhicules industriels.

Le diplôme forme notamment aux métiers suivants : vendeurs de terrain, spécialisés dans la commercialisation des matériels de travaux publics, de manutention et levage ; représentants pour la location de matériels ; gestionnaires de parc de machines ; inspecteurs commerciaux ; assistants marketing réseaux et sièges.

La licence professionnelle (LP) est proposée en formation initiale et en alternance par le biais d'un contrat de professionnalisation.

Les enseignements ont lieu principalement à l'institut universitaire de technologie (IUT) de Caen, département *Techniques de commercialisation* pour environ deux-tiers des enseignements, et au Lycée Claude-Lehec, Saint-Hilaire du Harcouët pour un tiers des enseignements.

Synthèse de l'évaluation

La LP *Commerce de matériels de travaux publics et de véhicules industriels* forme des professionnels de terrain, capables de s'adapter aux mutations des métiers du commerce inter-entreprises. Elle offre aux étudiants un champ de compétences élargi en achat/vente de véhicules industriels et de produits et matériels de travaux publics. La formation propose plus de 60 % des enseignements orientés sur le « cœur de métier » : gestion de la relation client et commercialisation, apprentissage des techniques de vente, connaissances des produits techniques et du milieu professionnel.

La formation, unique en France, semble correspondre aux attentes des entreprises. Elle est clairement soutenue par les entreprises et syndicats professionnels du secteur et ne souffre pas de concurrence. Elle intègre des étudiants en contrat de professionnalisation ou en formation initiale classique. L'équipe pédagogique compte notamment quatre enseignants-chercheurs (EC) et sept professionnels, dont cinq relevant du domaine marketing.

Le taux de réussite est de 100 %. Le taux de poursuites d'études est inférieur à 20 % et le taux d'insertion professionnelle sur trois ans est supérieur à 80 %, ce qui correspond bien aux objectifs d'une LP. Les effectifs sont réduits mais néanmoins stables sur la période : 14 étudiants en moyenne par promotion, dont deux à cinq étudiants en contrat de professionnalisation. La qualité insuffisante des dossiers ne permet pas d'augmenter le nombre d'étudiants, malgré le module de remise à niveau permettant d'accueillir des étudiants ayant suivi un cursus commercial ou un cursus technique. La formation se déroule sur deux sites (Caen et Saint-Hilaire du Harcouët), ce qui entraîne des problèmes de logistique, et notamment des frais supplémentaires pour les étudiants en termes de transport et de logement.

Plusieurs points forts peuvent être soulignés :

- Une formation répondant aux attentes des entreprises, et soutenue par deux organisations professionnelles.
- Un taux d'insertion professionnelle supérieur à 80 %.
- La possibilité de suivre la formation en alternance par le biais de contrat de professionnalisation.

Les points faibles de la formation peuvent se résumer essentiellement autour de trois points :

- La participation insuffisante de professionnels dans les enseignements « cœur de métier » : connaissances des produits techniques et du milieu professionnel.
- Le faible nombre d'étudiants en contrat de professionnalisation.
- La place du numérique insuffisante.

Recommandations

Cette formation, unique en France, répond aux attentes des entreprises. Cependant, afin d'augmenter les effectifs et de renforcer le caractère professionnalisant de la formation, il est suggéré de développer des actions visant à dynamiser l'alternance et augmenter l'implication de professionnels dans les enseignements « connaissances des produits techniques et du milieu professionnel ». Enfin, un enseignement de type e-learning permettrait de limiter les charges de transport pour les étudiants, voire de pouvoir étendre le recrutement d'étudiants sur l'ensemble du territoire national.

Analyse

<p>Adéquation du cursus aux objectifs</p>	<p>La LP <i>Commerce de matériels de travaux publics et de véhicules industriels</i> forme des professionnels de terrain, capables de s'adapter aux modifications structurelles des métiers de vente en B to B. Elle offre aux étudiants un spectre de compétences élargi en achat/vente de véhicules industriels et de produits et matériels de travaux publics. La segmentation en termes de débouchés est diversifiée : vendeur de terrain, représentants pour la location de matériel, gestionnaires de parc de machines, inspecteurs commerciaux des différents constructeurs, assistants marketing.</p> <p>La formation, qui propose un parcours cohérent avec plus de 60 % d'enseignements orientés « relation client » et commercialisation, est structurée autour de cinq UE. Le programme de la formation est clairement exposé au même titre que les objectifs et les compétences acquises.</p> <p>De même, le partage des enseignements entre l'IUT et le Lycée LEHEC est clairement précisé. Ainsi, 37 % des enseignements sont assurés par le Lycée Claude LEHEC soient les UE1 (mise à niveau pour les étudiants ayant un cursus commercial) et UE2 (connaissance des produits techniques et du milieu professionnel) ainsi que les cours d'anglais technique. Les enseignements à dominante commerciale (63 % de la formation) sont dispensés à l'IUT de Caen, département <i>Techniques de Commercialisation</i>.</p>
<p>Environnement de la formation</p>	<p>La formation est clairement identifiée par les entreprises des secteurs concernés. Cette licence est <i>a priori</i> la seule en France sur ce domaine. Il existe toutefois un brevet de technicien supérieur (BTS) <i>Technico-commercial spécialité matériel agricole, travaux public</i> au Lycée Claude Lehec.</p> <p>Parmi les partenaires qui lui apportent un soutien sans faille depuis sa création en 2006 il est possible de citer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la Fédération des Entreprises Internationales de la Mécanique et l'Electronique (FICIME) ; - le Syndicat des Entreprises Internationales de Matériels de Travaux Publics, Mines et Carrières, bâtiment et Levage (SEIMAT) ; - La fédération des Distributeurs, Loueurs, Réparateurs de matériels de bâtiment, de travaux publics et de manutention (DLR) ; - Les représentants des syndicats professionnels (SEIMAT et DLR). <p>L'équipe pédagogique de la licence est composée en partie d'enseignants-chercheurs rattachés au laboratoire de recherche en sciences de gestion des universités de Caen, Rouen et le Havre : Le Normandie Innovation Marché Entreprise Consommation (NIMEC). De plus, le réseau des partenaires de la licence représente une opportunité en termes de terrains de recherche.</p>
<p>Equipe pédagogique</p>	<p>La responsabilité pédagogique est assurée par un Maître de conférences (MCF) en sciences de gestion.</p> <p>L'équipe pédagogique compte quatre MCF dont trois en sciences de gestion et un en droit, deux enseignants associés, trois professeurs agrégés du secondaire, sept professeurs certifiés et sept professionnels. 11 % des cours sont réalisés par les MCF.</p>

	<p>La proportion des heures d'intervenants professionnels est de seulement 26 %. Avec deux intervenants d'un cabinet de formation totalisant 14 % de cette proportion, la part des enseignements assurés par des professionnels du secteur est au final faible.</p> <p>Les partenaires du lycée Claude LEHEC, en plus des cours spécifiques dispensés, participent à l'accueil des étudiants, à l'organisation de visites d'entreprise, ainsi qu'au recrutement des étudiants, au jury d'examen et au conseil de perfectionnement.</p> <p>Une synergie existe avec le lycée Claude Lehec, dont les intervenants assurent trois-quarts des enseignements, axés sur les techniques des métiers préparés.</p>
<p>Effectifs et résultats</p>	<p>Les effectifs sont faibles, ils oscillent entre 11 et 18 étudiants (14 en moyenne sur cinq ans).</p> <p>Le recrutement se fait essentiellement au niveau du BTS et du diplôme universitaire de technologie (DUT). Le taux de réussite est de 100 % avec un taux de poursuite d'études qui demeure acceptable, allant de 9 % à 21 % en fonction de l'année.</p> <p>La formation semble répondre fortement aux attentes des entreprises. Pour la période 2010-2014, 75 % des étudiants en contrat de professionnalisation ont été embauchés dans leur entreprise d'accueil. Le taux d'insertion professionnelle sur trois ans (83 %) est d'un très bon niveau. Le dossier précise clairement les emplois occupés, en adéquation avec les objectifs de la formation.</p> <p>Un constat positif sur cinq ans : une répartition très convenable entre les origines de diplômés avec 40 % en provenance de l'université et 60 % en provenance des lycées. Il faut noter le faible taux d'étudiants issus de deuxième année de licence : 3 % sur cinq ans.</p>

<p>Place de la recherche</p>	<p>Les liens avec la recherche résultent de l'intervention de quatre universitaires au sein de la formation. Trois universitaires intervenant dans la licence professionnelle, sont rattachés au laboratoire du NIMEC (Sciences de Gestion, IAE de Caen Basse-Normandie). Ces universitaires travaillent sur des problématiques en lien avec les techniques de commercialisation et l'entrepreneuriat. Un quatrième universitaire, est rattaché à l'Institut Demolombe (Droit privé et sciences criminelles, Faculté de droit, Campus 1, Université de Caen Basse-Normandie) et travaille sur la règle de l'unicité de l'instance.</p>
<p>Place de la professionnalisation</p>	<p>Les deux syndicats professionnels, SEIMAT et DLR, apportent à la formation un soutien sans faille depuis sa création en 2006, de même que la Fédération des Entreprises Internationales de la Mécanique et l'Electronique (FICIME) qui est une association regroupant dix syndicats et une union rassemblant 350 entreprises filiales de groupes multinationaux et PME. La part représentée par les enseignants professionnels dans le volume horaire total de la formation est de 26 %.</p> <p>Quelques étudiants (de deux à neuf selon les années) suivent le cursus en contrat de professionnalisation.</p>
<p>Place des projets et stages</p>	<p>Le dispositif stage et projet tutoré est bien documenté et la démarche est bien structurée. Il correspond aux objectifs d'insertion professionnelle d'une formation de ce type.</p> <p>La mission lors du stage de 16 semaines doit porter sur une activité commerciale en lien direct avec la formation comme par exemple : qualification de fichiers, prospection, gestion d'un secteur de vente, négociation-vente.</p> <p>Le choix du lieu de stage, à l'initiative de l'étudiant, se fait en concertation avec le maître de stage et la responsable pédagogique. La mission commerciale confiée à l'étudiant est déterminée avant le départ en stage. Le stage fait l'objet de trois évaluations : celle du maître de stage, celle du professeur tuteur et la note de soutenance orale.</p> <p>Le projet tutoré représente 22 % de la maquette. Chaque projet tuteuré est sous la direction d'un enseignant ou d'un professionnel. L'évaluation se fait en deux temps : à mi-parcours de la formation, une première présentation (écrite et orale) vise à bien cerner la problématique ainsi que les solutions envisagées et à élaborer un cahier des charges détaillé ; la seconde correspond à la remise d'un rapport dont l'essentiel porte sur les propositions managériales en réponse à la problématique et à un exposé oral devant un jury composé d'un enseignant et du professionnel commanditaire.</p>

<p>Place de l'international</p>	<p>Cette partie ne semble pas très développée. Il est précisé que des stages sont possibles à l'étranger dans des filiales d'entreprises partenaires, mais aucun élément factuel sur les dernières années n'est mis en avant. 29 heures d'enseignements d'anglais technique sont assurées au sein de la formation.</p>
<p>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</p>	<p>La démarche du recrutement est très explicite et structurée. Le dossier précise que la sélection des étudiants est faite à partir des dossiers de candidature, en formation initiale, en formation continue ou en alternance et s'accompagne d'un entretien téléphonique. La LP accueille à la fois des étudiants ayant un cursus commercial ou technique. Sur un effectif total de 12 étudiant en 2015, les étudiants sont pour l'essentiel issus de DUT (25 %) ou de BTS (58 %). Deux étudiants viennent d'une autre formation. Sur la dernière année, la baisse du nombre de contrats de professionnalisation (passage de neuf contrats à deux) serait liée au contexte économique peu favorable pour le secteur des travaux publics et des véhicules industriels. Un manque de visibilité sur le carnet de commandes amène ces entreprises à temporiser sur leurs embauches. Comme dispositif d'aide à la réussite, la formation propose 39 heures de mises à niveau pour les étudiants ayant un cursus commercial ou technique.</p>
<p>Modalités d'enseignement et place du numérique</p>	<p>La LP est proposée en formation initiale ou en alternance par le biais d'un contrat de professionnalisation. La place du numérique est très limitée. Le dossier mentionne sans donner de détails que les outils numériques sont mis en œuvre, que ce soit dans le cadre des cours ou des projets. Le e-learning est certainement à développer compte-tenu de l'éloignement potentiel des étudiants, qui sont censés provenir de l'ensemble du territoire national, du fait de l'absence de diplôme concurrent. Le cursus comprend des enseignements en e-commerce. La formation compte 14 étudiants en moyenne par promotion. La majorité des étudiants sont en formation initiale et un petit nombre en contrats de professionnalisation (deux à neuf selon les années). La démarche VAE est <i>a priori</i> absente, car non mentionnée dans le dossier.</p>
<p>Evaluation des étudiants</p>	<p>Les connaissances sont soumises au contrôle continu. Le jury d'attribution de diplômes regroupe tous les intervenants (enseignants et professionnels) ainsi que les représentants des syndicats professionnels (SEIMAT et DLR). Les conditions d'attribution de la licence sont suffisamment explicites. Pour les matières donnant lieu à moins de 20 heures d'enseignement, il est précisé qu'il n'y a qu'un seul contrôle.</p>
<p>Suivi de l'acquisition des compétences</p>	<p>Seuls les alternants disposent d'un livret de liaison. Ce dernier précise un ensemble de compétences qui doivent être acquises au cours de la formation. Tous les deux mois, le tuteur de l'entreprise doit évaluer l'étudiant en sa présence. Puis, un contact téléphonique avec le tuteur de l'entreprise ou une visite du responsable de la licence est effectué afin d'échanger sur l'évolution de l'alternant. Parallèlement, le responsable pédagogique a un entretien avec l'étudiant afin de faire le point sur ses objectifs atteints et ses voies d'amélioration. Ce dispositif pourrait être accompagné par une démarche de l'université sur la constitution d'un recueil de compétences clés à acquérir en face de chacun des modules de la maquette.</p>
<p>Suivi des diplômés</p>	<p>Le suivi des diplômés est bien mis en place au niveau de cette LP. Chaque année au mois de novembre, un questionnaire interne est envoyé, par mail, aux diplômés de la promotion qui viennent de quitter l'université. Cette enquête porte sur les coordonnées récentes du diplômé, sur son emploi actuel, le temps de recherche d'emploi, le poste occupé, le niveau de rémunération. Le lien avec les trois dernières promotions est maintenu par des envois réguliers d'offres d'emploi qui parviennent à l'université, par la sollicitation de leur aide pour avoir des lieux de stage, par un échange de vœux en début d'année. En outre, l'organisation syndicale SEIMAT réalise, chaque année, une enquête auprès de la promotion sortante. Le taux d'insertion professionnelle est très bon en sortie de formation. Il avoisine en moyenne sur les trois dernières années les 85 %.</p>

<p>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</p>	<p>Le dossier fait référence à un conseil de perfectionnement composé d'EC et de professionnels. Il ne compte pas de représentants étudiants. Ce conseil se réunit deux fois dans l'année pour étudier les dossiers des candidats à la licence et faire le bilan de l'année afin d'envisager des axes de perfectionnement pour la formation.</p> <p>Ce conseil analyse notamment les résultats de l'enquête menée auprès des étudiants sur l'évaluation des enseignements et de la formation. Il a permis des évolutions de maquette, et une inflexion « stratégique » vers un développement de la relation avec les professionnels de la location de matériels, via le recrutement d'intervenants de ce secteur dans l'équipe pédagogique.</p>
---	---

Observations de l'établissement

OBSERVATIONS DE L'UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE SUR LE RAPPORT D'ÉVALUATION

Licence professionnelle Commerce spécialité Commerce de matériels de travaux publics et de véhicules industriels, champ de formation Economie et gestion

1- La participation insuffisante de professionnels dans les enseignements « cœur de métier » : connaissance des produits techniques et du milieu professionnel :

L'enseignement technique, relatif à la connaissance des matériels et à leurs caractéristiques en génie civil, est assuré par des enseignants du lycée Claude Léhec à Saint-Hilaire du Harcouët (partenaire de la licence). Les compétences de l'équipe pédagogique et la mise à disposition des matériels (ex : grue à nacelle, chariot élévateur, camion, etc.) justifient ce choix d'intervenants dans la formation. Il est difficilement concevable de mettre en place des tutoriels, *via* des supports numériques, pour la découverte des matériels tant au niveau de leurs composants qu'au niveau de leur manipulation. Un apprentissage sur les machines est donc souhaitable et recommandé pour que les étudiants, notamment ceux issus d'un cursus commercial, s'approprient les concepts théoriques et appréhendent les usages possibles desdites machines.

En ce qui concerne le dossier soumis à l'expertise, il souffre d'un manque d'informations quant aux visites d'entreprise et aux conférences, organisées par le chef des travaux Michel Poirier du lycée Claude Léhec. En effet, chaque année, plusieurs visites d'entreprise et conférences sont animées par des professionnels du secteur d'activité visé par la licence professionnelle. Cette modalité de formation permet de mettre les étudiants en situation et leur donne l'occasion d'échanger avec les professionnels du secteur qui leur transmettent leur connaissance du milieu et des matériels.

L'intervention de ces professionnels, non rémunérés car partenaires historiques du Lycée Claude LEHEC, fait partie intégrante de la formation dispensée aux étudiants et fait l'objet d'une évaluation par les enseignants. Aussi le nombre d'heures effectuées par des professionnels du secteur d'activité est-il sous-estimé car leurs interventions ne sont pas comptabilisées dans le chiffre indiqué dans le dossier soit 26%.

A titre d'exemple, pour 2015-2016, le programme a été le suivant pour un volume horaire de 38 heures : visite du salon "SPACE" à Rennes pour la découverte des produits ; concession Cobémat à Rennes avec l'intervention du directeur commercial et du directeur technique ; visite de la carrière de Voutré pour la connaissance du milieu ; concession Blanchard TP Rennes pour la connaissance des produits, des réglementations et des contrats ; visite de Case TP France (Monthyon) pour la connaissance des produits, des contrats de maintenance et des coûts ; conférence Ficime (syndicat professionnel) animée par M. Joël Urban sur les aspects réglementaires et les normes ; conférence Komatsu & Haladjan par les responsables du SAV France ; conférence Fusch sur les normes et réglementations d'un secteur ciblé et sur la distribution et la commercialisation des huiles.

2- Le faible nombre d'étudiants en contrat de professionnalisation :

En moyenne, le taux des alternants atteint plus de 50% de l'effectif. Hormis pour l'année 2014-2015, le nombre d'alternants est passé de 3 en 2011-2012 (première année accueillant des alternants) à 9 en 2013-2014. Pour l'année universitaire en cours, la promotion accueille 6 étudiants en contrat de professionnalisation.

Par ailleurs, les partenariats avec les entreprises du secteur se consolident d'une année sur l'autre (ex : BERGERAT MONNOYEUR, SOMTP, EUROMATEC, COBEMAT). La licence s'enrichit, chaque année, d'un nouveau partenaire qui s'engage à prendre au moins un étudiant en contrat de professionnalisation.

Il n'en demeure pas moins que les effectifs ne s'avèrent pas suffisants.

Aussi a-t-on mis en place des actions de communication en participant, cette année, par exemple, au forum "stage-emploi" de l'Espace Orientation-Insertion de l'Université de Caen. A cette occasion, ont été invitées des entreprises du secteur pour, d'une part, communiquer sur la licence en alternance auprès des étudiants de l'Université de Caen Normandie et, d'autre part, pour donner l'occasion aux professionnels de faire connaître leur activité et les métiers commerciaux s'y afférant. De plus, l'adossement de la licence professionnelle à celle d'Economie et de Gestion de l'université de Caen a induit des interventions devant les étudiants pour présenter la formation.

Un projet tuteuré, dont l'objectif est d'augmenter la visibilité de la licence auprès des étudiants potentiels mais aussi des entreprises du secteur, sera mis en place à partir de la rentrée 2016 en s'appuyant notamment sur la communication digitale et plus particulièrement sur les réseaux sociaux généralistes ou professionnels, fortement utilisés par les jeunes. Il s'agira de créer un espace dédié à la licence professionnelle sur ces réseaux sociaux, support de communication à la fois de présentation de la formation et d'actualités.

Enfin, l'objectif à terme est de proposer la licence professionnelle uniquement en alternance et en formation continue. Cette volonté d'accueillir principalement des alternants résulte de deux constats

- la formation en alternance est, aujourd'hui, une attente des étudiants qui aspirent à intégrer le marché du travail à l'issue de leur L3 ;

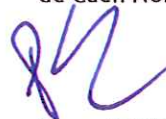
- les entreprises du secteur de la vente et de la location de matériels de travaux publics et de manutention souhaitent former elles-mêmes leurs futurs salariés. Le contrat de professionnalisation leur donne l'opportunité de bien cerner les compétences commerciales et le potentiel de l'étudiant, tout en l'imprégnant de la culture d'entreprise. Il correspond ainsi à une période d'essai avant une embauche en CDI.

3- La place du numérique insuffisante :

Il est difficile d'effectuer des enseignements à distance pour cette spécialité. En effet, étant donné que la licence porte sur la vente et la location de matériels, il convient d'être en présence desdits matériels, équipements et outils de travail pour certains enseignements. Il en est de même pour les modules de gestion ; la plupart des étudiants étant de formation technique, un face à face avec l'enseignant est souhaitable pour répondre au mieux à leurs interrogations et les accompagner dans l'acquisition de nouveaux savoirs et savoir-faire.

En termes de contenus, la prochaine maquette des enseignements renferme une dimension numérique, au-delà des usages actuels de certains outils dans le cadre de cours. D'une part, un module portera sur "le marketing *B to B* et e-commerce". D'autre part, une Unité d'Enseignement (50 heures) sera consacrée à la "vente de matériels adaptée aux outils numériques". Cette dernière vise, à la fois, à former les étudiants aux outils informatiques de base (y compris l'utilisation de l'Environnement Numérique de Travail), et à appréhender des logiciels et techniques de vente exploités dans le secteur des matériels de travaux publics et de la manutention (y compris pièces de rechange et contrat de maintenance).

Le Président de l'Université
de Caen Normandie,



Pierre DENISE