



HAL
open science

Licence professionnelle Commerce distribution

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commerce distribution. 2011, Université de Bretagne-Sud - UBS. hceres-02039434

HAL Id: hceres-02039434

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039434v1>

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.



Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : RENNES

Établissement : Université de Bretagne Sud

Demande n° S3LP120002022

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commerce et distribution

Présentation de la spécialité

Cette licence professionnelle (LP) permet de former des technico-commerciaux et des managers de magasins de distribution. Elle propose deux parcours, l'un concerne le commerce avec les particuliers et l'autre vise les clients « entreprises » :

- Le parcours « Management de rayon et de point de vente » est offert sous deux formes : en apprentissage sur le site de Vannes et en formation continue au Maroc, en partenariat avec l'Institut Supérieur de Génie Appliqué.
- Le parcours « Technico-commercial » proposé en partenariat avec l'Université Catholique de l'Ouest (UCO) dans ses locaux de Guingamp.

Cette formation, ouverte en 2005, complète le dispositif actuel représenté par le département « Techniques de commercialisation » de l'IUT de Vannes et le master « Commerce - Vente ». Parmi les neuf universités du réseau des Universités de l'Ouest Atlantique, seule l'Université de Poitiers propose une LP « Commerce et distribution ». Des formations comparables existent dans la région, mais les besoins en termes d'emplois permettent d'absorber sans difficulté les nouveaux diplômés.

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	90
Taux de réussite	96 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	9 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	69 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	47 %
Pourcentage de diplômés en emploi (enquêtes établissement et enquêtes internes)	97 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette spécialité répond parfaitement aux critères de performances d'une LP : tous les indicateurs justifient la place et la pertinence d'une telle formation dans le tissu économique local breton et marocain. La montée en puissance de ses effectifs (passant de 54 à 112 étudiants) ne nuit pas à l'insertion professionnelle qui se maintient à 97 %. Son attractivité est remarquable avec un taux de pression (candidatures/capacités d'accueil) particulièrement élevé et supérieur à 12 % pour l'apprentissage. Dans le recrutement, on peut noter une légère surreprésentation des étudiants issus de BTS par rapport à ceux issus de DUT. Le nombre d'étudiants issus de L2 est faible, mais non négligeable.



Cependant, la spécialité conjugue diversité des parcours et multiplicité des sites ; ce qui complique le pilotage et rend difficile la constitution d'une équipe pédagogique homogène et cohérente même s'il convient de noter la volonté du responsable formation d'homogénéiser les pratiques d'un site à l'autre.

Le dossier est relativement complet. On peut néanmoins, regretter que les analyses ne concernent pas toujours les trois sites de formation, surtout au regard des différences entre ceux-ci. Pour le groupe du parcours « Technico-commercial », les éléments mis en avant sont beaucoup trop succincts et ne permettent pas une analyse fine de la situation.

Les partenariats avec des enseignes indépendantes de la « Grande et Moyenne Surface », mis en place pour le groupe en apprentissage et en formation continue semblent forts et pérennes. Quant au parcours en formation initiale, de grands groupes de l'agro-alimentaire et pharmaceutiques collaborent avec la formation.

Les membres du conseil de perfectionnement sont simplement cités, mais le rôle réel de ce conseil ainsi que la périodicité de ses réunions ne sont pas clairement évoqués.

Malgré la pertinence des deux options, le regroupement des deux parcours en une même spécialité n'est pas justifié : métiers différents, cours non mutualisés, deux organisations différentes, des partenariats différents...

- Points forts :
 - La très bonne insertion professionnelle.
 - L'excellent taux de réussite.
 - La très bonne attractivité.
 - Des partenariats professionnels forts.
 - Un groupe en apprentissage.

- Points faibles :
 - La localisation sur trois sites.
 - Des parcours conduisant à des métiers différents.
 - Aucun enseignement mutualisé entre les parcours.

Notation)

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : A

Recommandations pour l'établissement)

Il est souhaitable de séparer les deux parcours et de les afficher dans deux spécialités différentes. Les formations gagneront en efficacité et en lisibilité, le pilotage en simplicité. Par ailleurs, il faut transférer progressivement les compétences d'enseignement vers le Maroc pour acquérir une autonomie sur ce site.

Avec une implication si forte des partenaires professionnels dans la spécialité, il serait opportun de négocier des contrats de professionnalisation qui permettent d'enrichir les enseignements et d'affiner les projets professionnels des étudiants.