



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Management de l'équipe commerciale

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Management de l'équipe commerciale. 2011, Université de Bretagne-Sud - UBS. hceres-02039440

**HAL Id: hceres-02039440**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039440v1>**

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° S3LP120002019

Dénomination nationale : Management des organisations

Spécialité : Management de l'équipe commerciale

## Présentation de la spécialité

Cette licence professionnelle permet de former des étudiants aux métiers du commerce et par extension au management d'équipe commerciale. Les objectifs sont d'acquérir des compétences managériales d'équipe commerciale, de savoir mener une analyse socio-économique, juridique et technologique d'une entreprise et de maîtriser l'analyse financière, commerciale et organisationnelle. Le spectre de métiers visés est très large : de responsable des ventes de tout secteur à conseiller de clientèle banque-assurances.

Cette formation, ouverte en septembre 2005, accessible en formation initiale et en contrat de professionnalisation, est portée par l'UFR « Droit, économie, gestion » de l'Université de Bretagne Sud (UBS) en partenariat avec l'Université Catholique de l'Ouest (UCO) qui avait développé en 1996 un diplôme universitaire « Commerce international ». Elle est dispensée sur le site de Guingamp à l'UCO et s'inscrit dans l'axe commerce, échanges internationaux avec la licence « Economie - Gestion » et deux licences professionnelles, « Assistant export trilingue » et « Commerce et distribution option : technico-commercial ». La spécialité « Management de l'équipe commerciale » se caractérise par son caractère généraliste offrant un large champ d'insertion professionnel.

## Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	34
Taux de réussite	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	4 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	88 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	46 %
Pourcentage de diplômés en emploi : enquêtes internes (2006-2009)	82 % - 100 %
enquête par l'Observatoire UBS (avril 2010)	91 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation est de qualité, bien insérée dans un tissu professionnel qui y participe activement. Cependant, le spectre de la licence étant très large, le caractère professionnel est difficile à évaluer en termes de correspondance aux attentes du tissu économique.

L'attractivité de la spécialité est moyenne avec un taux de pression (candidats/capacité d'accueil) supérieur à 3 %. Elle a tout de même permis d'augmenter, dans un contexte d'insertion professionnelle favorable, les effectifs de trente-deux à cinquante étudiants, mais elle ne permet pas de recruter des étudiants d'horizons différents, qui pourraient enrichir, par des échanges de connaissances et d'expérience, la formation. Plus de 90 % des inscrits proviennent de BTS.

Pourtant, depuis 2007, l'UBS a mis en place des parcours « Gestion - Commerce » en L2 de la licence « Economie - Gestion » destinés à orienter vers la licence professionnelle des étudiants dits « fragiles » pour une poursuite d'études en master.

Les résultats de l'enquête de l'Observatoire mis en place par les services de l'Université de Bretagne Sud en avril 2010 étaient de 91 % de diplômés en emploi, dont 76 % de CDI avec un temps moyen de recherche d'un mois. 4 % des diplômés étaient en poursuite d'étude et autant à la recherche d'un emploi. Ces résultats très satisfaisants prouvent la pertinence de cette formation qui répond aux besoins des entreprises. Cependant, l'évolution managériale des diplômés (par rapport à une formation commerciale classique) n'est pas démontrée.

Depuis 2009, la formation se décline en alternance, avec treize contrats de professionnalisation, ce qui paraît être une bonne orientation pour l'avenir. Cette ouverture est le signe d'une implication professionnelle forte. La spécialité bénéficie du savoir-faire de son partenaire (l'UCO) qui, dès 1996, a su tisser des liens avec les professionnels du secteur commerce, qui se sont traduits par la signature d'une convention entre l'UCO et la Chambre de Commerce et de l'Industrie des Côtes d'Armor. Cette convention donne un rôle pédagogique fort à la CCI (avec 46 % des enseignements fait par des professionnels) et offre ainsi à la licence professionnelle un « observatoire permanent des attentes des entreprises en matière de profils des collaborateurs ». La convention UBS-UCO pose l'autonomie pédagogique de l'UCO et le fait qu'elle ignore l'UBS est regrettable.

Les recommandations émises lors du précédent renouvellement ont été prises en compte (Conseil de perfectionnement officialisé en 2007, interventions d'enseignants de l'UBS). Cependant, le rôle de l'UBS paraît toujours très marginal : deux enseignants y réalisent 7 % des enseignements et le responsable administratif est absent du conseil de perfectionnement. La responsabilité académique de la formation reste ambiguë.

- Points forts :
  - La bonne insertion professionnelle.
  - L'excellent taux de réussite.
  - Des partenariats institutionnel et professionnel forts.
  - Des contrats de professionnalisation en augmentation.
  
- Points faibles :
  - Le rôle très marginal de l'UBS.
  - L'absence du responsable administratif dans le conseil de perfectionnement.

## Notation

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

## Recommandations pour l'établissement

Il est impératif d'accroître l'implication effective de l'Université de Bretagne Sud dans le fonctionnement du diplôme (présence du responsable académique dans le conseil de perfectionnement, augmentation des interventions des enseignants UBS) et de mieux présenter ce diplôme dans l'offre de formation d'UBS (il n'apparaît quasiment pas sur le site web UBS).

Il peut être intéressant, pour une meilleure lisibilité de la formation et un positionnement fort, de mieux préciser les secteurs d'accueil et les postes précis, issus de l'expérience des emplois des années précédentes et ainsi de valider la dimension managériale du diplôme. Cette démarche permettrait peut-être un meilleur recrutement parmi les L2 et DUT.