

HCERES

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

Formations et diplômes

Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Commerce,
spécialité chargé d'affaires en
informatique, commercialisation de
solutions informatiques

- 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 (LP) commerce, spécialité *Chargé d'affaires en informatique, commercialisation de solutions informatiques*, est inscrite dans le champ de formation droit et science politique, économie, gestion. Créée en 2008, elle est portée par l'Université de Bordeaux. La formation se déroule à l'Institut universitaire de technologie (IUT) de Montesquieu. Elle est gérée au sein du département de Techniques de commercialisation (TC).

La licence professionnelle est accessible après une formation de niveau bac+2. Elle est ouverte aux titulaires de DUT, BTS et L2 des domaines des techniques informatiques, de la gestion et du commerce. Elle est également accessible suite à une validation des acquis professionnels (VAP) et peut s'obtenir dans le cadre d'une validation d'acquis de l'expérience (VAE). Elle est proposée en alternance. Le groupe de formation restreint permet de mixer divers publics tels que des alternants, des stagiaires de la formation continue et des étudiants en formation initiale, lesquels suivront un stage long en fin de cursus. La formation a pour objectif affiché de former des technico-commerciaux dans le domaine informatique.

Avis du comité d'experts

Les connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation sont clairement définies. Les métiers visés sont ceux de technico-commerciaux dans des entreprises du secteur informatique, numérique et du web. La formation permet l'acquisition de la double compétence informatique et commerciale. Cependant, sur un total de 450 heures d'enseignements en tronc commun, seulement 80 heures (17,8 %) sont consacrées à des enseignements en lien avec le management de projet informatique. La formation est davantage orientée vers l'acquisition de techniques de commercialisation et de la gestion commerciale. De fait, à moins de cibler en priorité un public spécialisé en informatique et non en commerce ou en gestion, l'acquisition de la double compétence n'est pas manifeste sur la maquette de formation. Il n'y a que 40 heures (8,9 %) de mise à niveau en informatique pour des candidats diplômés en gestion. De plus, la pertinence des modules de la troisième unité d'enseignements (UE) du premier semestre, ou le cours d'analyse financière au semestre 2, est discutable dans le cadre d'une formation de commerciaux en informatique. Quant à la réalisation du projet tuteuré, sa forme et son contenu ne sont pas explicites, il n'y a pas d'exemples de sujets professionnels traités. Enfin, les modalités pratiques de la gestion de la mixité des publics apprenants manquent de précisions. On ignore comment les rythmes d'alternance différents sont synchronisés et gérés (alternance de 2 jours à l'université et 3 jours en entreprise pour les apprentis, tandis que les étudiants en formation initiale sont à temps plein à l'université au premier semestre, puis 15 semaines en stage au second).

Au niveau régional, il s'agit de la seule formation en alternance de niveau II qui allie ainsi commerce et informatique. Cette particularité est garante de l'attractivité de la formation, moins orientée télécommunication que la LP de l'Université de Pau qui peut lui être opposée dans le Grand Sud Ouest. De plus, la formation est bien intégrée dans le milieu socio-économique, puisqu'elle s'appuie sur un partenaire majeur tel que le Syndicat régional des professionnels de l'informatique (SYRPIN). Les membres de ce syndicat s'impliquent fortement dans la formation de la sélection des candidats au conseil de perfectionnement en passant par des interventions pédagogiques. Nonobstant, l'effectif moyen des promotions, n'est que de 15 apprenants, alors que la capacité d'accueil est de 28. En 2013-2014, l'effectif est même descendu à 9 inscrits au risque de remettre en question la viabilité financière de la formation.

Plus de 40 % des enseignements sont assurés par des professionnels expérimentés et compétents qui travaillent dans des milieux professionnels en lien avec les enseignements de spécialisation qu'ils assurent. Il y a également dans les 20 % d'enseignements qui sont dispensés par des formateurs privés. La présence et l'implication des professionnels dans la formation correspondent amplement aux spécificités d'une LP. Par ailleurs, la formation est gérée par une enseignante-chercheur en sciences de gestion, laquelle s'appuie sur l'organisation du département TC et collabore avec

le chef de département pour le pilotage lors de réunions pédagogiques régulières. Il y a également deux autres enseignants-chercheurs impliqués dans la formation, l'un en sciences de gestion et l'autre en droit. Les trois maîtres de conférences (MCF) assurent plus de 15 % des enseignements.

Il n'y a pas de précision quant à un éventuel public de formation bac+2 cible, or il serait peut-être opportun de limiter l'accès à la formation aux seuls diplômés dans le domaine informatique et de réorganiser la publicité de cette formation davantage commerciale auprès de ces candidats déjà formés en informatique. Les effectifs ne sont pas stables et en nette baisse en 2013-2014 avec seulement 9 inscrits en formation initiale classique. L'enquête interne menée à 3 mois, chaque année, indique un bon taux d'insertion professionnelle de 80,3 % et aucune poursuite d'études. Le dossier d'autoévaluation indique des emplois occupés stables pour 90 % des diplômés et que les profils de postes occupés correspondent à la finalité de la formation. Cependant, le manque de précisions et d'informations sur les métiers réellement 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	Trois enseignants-chercheurs interviennent dans la formation, mais il n'y a pas de liens particuliers entre la formation et la recherche universitaire. Ceci n'est en rien discriminant, puisque la formation est à vocation professionnalisante.
Place de la professionnalisation	<p>La formation comprend des périodes de professionnalisation significatives, puisque l'alternance est de 2 jours de cours par semaine et de 3 jours en entreprise sur 12 mois pour les étudiants apprentis et que la période de stage est de 15 semaines pour les étudiants en formation initiale.</p> <p>Les techniques de recherche d'emploi (CV et lettre de motivation) sont abordées en expression écrite.</p> <p>La participation au Forum du numérique constitue une aide à la recherche de partenaires pour l'alternance.</p> <p>Le SYRPIN intervient dans la formation académique et pratique. Il assure également des embauches à l'issue de la formation.</p>
Place des projets et stages	<p>Comme dans toute licence professionnelle, le couple projet tuteuré et stage est déterminant dans l'obtention du diplôme.</p> <p>Cependant, la présentation du projet tuteuré manque de précisions. Il est collectif et l'objectif affiché est la mise en pratique des concepts et des connaissances, mais on ignore concrètement de quelle(s) manière(s).</p>
Place de l'international	<p>Il n'y a que 10 heures d'anglais technique au programme de la formation. Pour une formation en commerce cela paraît insuffisant.</p> <p>Il y a eu 1 étudiant étranger en 2011-2012.</p> <p>Il n'y a pas de dispositif particulier pour encourager et/ou développer l'internationalisation de cette formation commerciale.</p>
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	<p>Le recrutement de deux profils d'étudiants (diplômés en informatique ou en gestion/commerce) oblige une mise à niveau en gestion ou en informatique. Celle-ci n'est que de 40 heures (8,9 % du volume horaire de la formation) dans chacun des cas.</p> <p>La stratégie de communication à l'attention des futurs candidats est classique (plaquette, web, journées portes ouvertes).</p> <p>Un enseignant conseil est désigné en cours de formation pour favoriser la réussite des étudiants.</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique	Hormis des jeux de simulation de gestion, il n'y a pas de dispositif particulier concernant d'éventuels outils pédagogiques en ligne ou de la formation à distance.

<p>Evaluation des étudiants</p>	<p>Le directeur de l'IUT, deux représentants du monde professionnel et deux enseignants, constituent le jury d'attribution du diplôme.</p> <p>Le dispositif d'évaluation est classique et repose sur le contrôle continu et/ou des examens terminaux pour les enseignements sur site, ainsi que par la rédaction d'un rapport et sa soutenance devant un jury mixte pour les formations pratiques.</p> <p>Le dispositif d'évaluation intègre aussi des évaluations en situation (jeu de gestion, études de cas).</p> <p>L'obtention du diplôme se fait dans le respect de la réglementation nationale des LP.</p>
<p>Suivi de l'acquisition des compétences</p>	<p>Les étudiants sont suivis par un binôme de tuteurs, l'un académique et l'autre professionnel. Ils échangent sur la base d'un livret de l'alternant. Il y a deux visites en entreprise de la part de l'enseignant conseil et l'utilisation d'un livret de bord lors des visites.</p> <p>L'usage du portfolio ou portefeuilles de compétences se fait et permet à l'étudiant de formaliser les compétences acquises à chaque période en entreprise ou à l'IUT.</p>
<p>Suivi des diplômés</p>	<p>Existence d'un annuaire des anciens diplômés, actualisé par la cellule réseau, emploi, carrière de l'IUT, mais il n'est pas valorisé et/ou exploité dans le dossier d'autoévaluation.</p> <p>Existence d'une enquête annuelle, à trois mois, mais sans plus de précisions quant aux résultats de celle-ci, il est donc impossible d'évaluer l'adéquation de l'insertion professionnelle avec les objectifs de la formation dispensée.</p>
<p>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</p>	<p>Existence d'un conseil de perfectionnement, à l'ancrage professionnel fort, qui se réunit une fois par an et dont le rôle est classique. Il est composé du directeur de l'IUT, du chef de département, du responsable de la formation, des intervenants (enseignants et professionnels), des maîtres d'apprentissage et de représentants des apprenants, ainsi que d'anciens diplômés.</p>

Synthèse de l'évaluation de la formation

Points forts :

- Une formation qui propose d'obtenir une double compétence informatique et commerciale, recherchée dans les entreprises du secteur informatique.
- Une équipe pédagogique impliquée et avec une bonne cohésion.
- Un partenariat majeur avec le Syndicat régional des professionnels de l'informatique (SYRPIN).

Points faibles :

- Des effectifs en baisse (que 9 inscrits en 2013-2014) trahissent un manque de notoriété de la formation auprès des étudiants.
- Absence de partenariat avec des établissements qui forment des bac+2 en informatique pour attirer davantage ce profil de candidat.
- La double compétence en informatique et commerciale n'est pas patente pour des candidats au profil commercial ou gestionnaire.

Conclusions :

La formation est clairement définie, davantage sur le fond (objectifs et contenus de formation) que sur la forme (modules de formation non pertinents dans les UE 1.3 et 2.2 ; on ne sait pas comment sont gérés les rythmes d'alternance différents ; absence d'informations quant au contenu et aux modalités d'évaluation des projets tuteurés). Elle possède, néanmoins, un bon ancrage professionnel du fait de son partenariat avec le SYRPIN. Elle répond aux besoins et aux difficultés de recrutement de commerciaux en solutions informatiques, mais ne semble pas encore avoir trouvé son public « d'informaticiens » ou n'a pas encore su le convaincre.

Le dossier d'autoévaluation manque de développements sur ce qui se fait concrètement dans la formation : absence d'exemples de sujets de projets tuteurés ; absence de liste des lieux d'apprentissage et/ou de stage ; absence de liste des emplois occupés par les diplômés, alors qu'un annuaire des anciens existe. Ceci dessert l'évaluation de la formation sur certains critères.

Observations de l'établissement

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