

HCERES

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

Formations et diplômes

Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Commerce B to B en milieu industriel

- Université Savoie Mont Blanc - USMB

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 : Entreprise, gouvernance, responsabilités (principal) ; Technologie, mécatronique, énergie-bâtiment, numérique (secondaire)

Établissement déposant : Université Savoie Mont Blanc - USMB

Établissement(s) cohabilité(s) : /

La licence professionnelle *Commerce B to B en milieu industriel* (Business to Business) est dispensée à l'USMB, au sein de l'institut universitaire de technologies (IUT) de Chambéry, département « Gestion administrative et commerciale des organisations » (GACO), site du Bourget du Lac. Elle a été créée à la rentrée 2009.

Les objectifs de cette formation sont de proposer, à des étudiants titulaires d'un Bac+2 technique ou tertiaire, notamment les titulaires d'un BTS technico-commercial, une double compétence commerciale et technique, répondant ainsi à une forte demande du tissu économique local. Il s'agit de former des spécialistes du commerce et de la négociation inter-entreprises industrielles, que ce soit au niveau des achats ou de la vente.

La formation est en alternance (trois jours entreprise/deux jours université). Les 500 heures de formations se décomposent en cinq unités d'enseignement (UE) : « communiquer et négocier », « comprendre l'environnement », « gestion de projets et outils de l'information », « activité en entreprise » et « projet tuteuré ».

Avis du comité d'experts

Les objectifs de la formation sont clairs et pertinents : former des personnes aux négociations inter-entreprises (à la fois sur un volet commercial et sur un volet technique). Cependant, si le volet commercial apparaît relativement clair et indiscutable, l'absence d'un cours fondamental de commerce ou distribution, et de nombreux doublons d'intitulés qui, sans explication complémentaire laissent entrevoir des contenus fort similaires et donc, redondants dispensés par plusieurs intervenants de la formation. La formation est décrite de façon moins convaincante sur sa dimension technique. La formation est tout autant ouverte à des Bac+2 techniques et tertiaire ; si la complémentarité apparaît évidente pour les Bac+2 techniques, quelle culture industrielle et technique est proposée aux Bac+2 tertiaires pour réellement assurer la double compétence ?

La licence professionnelle *Commerce B to B en milieu industriel* bénéficie depuis sa création des soutiens de la CGI (confédération du commerce de gros et international) qui verse de manière fléchée à la formation la taxe d'apprentissage et en promeut l'existence sur son site internet ; le syndicat national du décolletage (SNEDEC) participe à la formation en tant que membre permanent de son conseil de perfectionnement. La formation bénéficie également du soutien d'autres confédérations ou syndicats comme l'union des industries et des métiers de la métallurgie (UIMM), la confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) ou le mouvement des entreprises de France (MEDEF) qui communiquent sur la filière auprès de leurs adhérents. Des offres d'alternance à destination des candidats sont transmises aux apprentis de la filière. Rien n'est dit cependant sur la présence effective d'apprentis au cours des deux dernières années au sein de ces fédérations et/ou confédérations.

La formation se distingue plutôt bien des autres filières de la région, à l'exception peut-être de la filière technico-commercial industriel (TCI) d'Annecy. Mais en l'absence d'informations complémentaires, le seul intitulé de la filière ne suffit pas à évaluer le caractère distinctif de cette formation par rapport à la licence professionnelle (LP) *Commerce B to B en milieu industriel*.

L'équipe pédagogique est composée de 40 % de professionnels (on s'interroge cependant sur les deux enseignants déclarés « professionnels » qui sont en poste au sein même de l'université). Elle comprend également trois enseignants de l'IUT de Chambéry (un maître de conférences et deux enseignants agrégés du 2nd degré détachés dans l'enseignement supérieur) et trois enseignants agrégés du 2nd degré rattachés au lycée du Mont-Blanc.

La formation bénéficie de procédures de pilotage classiques mais qui semblent rigoureuses, notamment au travers d'un conseil de perfectionnement qui veille à l'adéquation entre les compétences acquises dans les enseignements et les besoins en situation professionnelle.

Les étudiants proviennent surtout de brevets de technicien supérieur (BTS). Les effectifs sont en nette augmentation en 2013/2014 passant de 18 à 32.

L'origine des étudiants ainsi que la faible présence d'enseignants universitaires interrogent sur le caractère universitaire de la formation.

Éléments spécifiques

Place de la recherche	Le lien avec la recherche semble relativement ténu, mais ce n'est pas un problème majeur pour une LP. De plus, des projets semblent en cours de développement avec plusieurs centres de recherche en plus de l'institut de recherche en gestion et économie, même si rien de tangible n'est pour le moment avancé.
Place de la professionnalisation	Tous les étudiants de la filière sont en alternance (contrats de professionnalisation) et sont trois jours par semaine en entreprise. Les cours dispensés sont très orientés sur des savoir-faire opérationnels, ce qui correspond bien aux objectifs d'une LP.
Place des projets et stages	Cette LP s'effectue en alternance dans une entreprise, témoignant d'une immersion professionnelle importante et tout au long de l'année. Les étudiants sont en contrat de professionnalisation. Neuf notes sanctionnant des travaux intermédiaires accompagnent l'étudiant-salarié et constituent des bilans d'étape à des périodes définies par la filière. Les étudiants salariés sont en outre encadrés par deux tuteurs (entreprise et IUT).
Place de l'international	La place de l'international n'est pas centrale dans la formation, mais c'est à juste titre. Elle prend cependant plus de place notamment au travers de projets développés par le département GACO.
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	Les étudiants proviennent d'horizons très divers (BTS production ou technique, BTS services, DUT industriels, DUT tertiaires, etc.) mais aucune mise à niveau n'est explicitement mentionnée afin de limiter le caractère hétérogène des filières de provenance des étudiants. La procédure de recrutement est menée avec rigueur et efficacité : une phase de sélection de candidatures (admissibilité) puis, un entretien de motivation (admission). Un taux d'admissibilité de 66 % environ et d'admission de 70 % ensuite (sur la base des admissibles). Le taux de réussite est très élevé (entre 90 et 100 % sur les trois dernières années). Peu de données sont disponibles sur le devenir des étudiants mais l'insertion semble satisfaisante. Une enquête interne réalisée par téléphone montre qu'en janvier 2014, 79 % des diplômés depuis 2010 sont en activité. La formation intègre régulièrement des stagiaires de formation continue (un à deux par an sur les trois dernières années).
Modalités d'enseignement et place du numérique	Les enseignements sont découpés en trois UE (Communiquer et négocier ; Comprendre l'environnement ; Gestion de projets et outils de l'information), plus le module stage et le module projet tuteuré. Les annexes du dossier proposent un document complémentaire dans lequel ces deux derniers points sont rassemblés dans une l'UE4 « Réalisations professionnelles ». La maquette pédagogique du document principal est trop peu explicitée. Elle l'est davantage dans les annexes du dossier. Si de manière générale, la maquette semble plutôt bien couvrir « qualitativement » les objectifs de la licence, on peut s'interroger sur les volumes horaires de certaines grandes thématiques (par ex. 56 heures de cours pour le module « Gestion de la relation client/réalisations professionnelles ») et certains choix d'intitulés de cours (à titre d'exemple, le cours de management de la force de vente apparaît sous le même libellé, dispensé par deux enseignants différents). La validation des acquis d'expérience (VAE) est possible mais aucune information n'est disponible sur les VAE effectivement réalisées au cours des cinq dernières années.

	<p>L'enseignement de l'anglais dispose d'un volume horaire appréciable (30 heures) ; toutefois aucun enseignement n'est prévu en langue anglaise. Les étudiants salariés qui le souhaitent peuvent néanmoins préparer et passer le TOEIC (Test for English for International Communication) organisé chaque année au sein de l'IUT. Aucune information n'est disponible sur la proportion d'étudiants qui l'ont fait au cours des cinq dernières années.</p> <p>La place du numérique au sein de la filière est encore limitée. La filière va bénéficier pour la rentrée de 2017 de nouveaux locaux, laissant entrevoir la possibilité de développement de cet aspect.</p> <p>Il est à noter l'organisation d'un jeu d'entreprise animé par le responsable de filière au sein de la maquette. Le nombre d'heures étant mélangé avec celles relatives au cours de diagnostic d'entreprise et de « réalisations professionnelles » (au contenu peu explicite), il n'y a pas d'indication sur la durée du jeu d'entreprise.</p>
Evaluation des étudiants	<p>Les modalités d'évaluation sont adaptées en fonction des enseignements (et de ce fait, non harmonisées). Un jury composé d'au moins 25 % de professionnels valide les acquis.</p>
Suivi de l'acquisition des compétences	<p>Le suivi est effectué tout au long de l'année à l'occasion des différentes étapes d'évaluation de l'alternant. C'est le jury final qui en fin d'année vérifie ces compétences acquises. Un projet de livret « suivi étudiant » est à l'étude. Ce livret permettra un meilleur suivi des alternants.</p>
Suivi des diplômés	<p>Le suivi des diplômés est fait à la fois au niveau de l'établissement et de la formation même (avec une approche plus qualitative au niveau du département mené par le responsable pédagogique).</p> <p>L'enquête qualitative conduite au niveau du département est riche d'enseignement et permet une véritable évolution de l'offre de formation.</p> <p>On a cependant peu d'éléments sur le devenir des étudiants.</p>
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	<p>Il existe un conseil de perfectionnement qui se réunit une fois par an et dont la composition donne voix à l'ensemble des parties prenantes. Le nombre de membres n'est pas précisé, mais il comprend, entre autres, des représentants de la CGI, des représentants du Syndicat National du Décolletage, des représentants du lycée Mont-Blanc, le chef de département GACO, le responsable pédagogique de la formation, des responsables d'entreprises ayant accueillis des étudiants, des anciens étudiants ...</p> <p>L'évaluation de la formation se fait à deux niveaux : participation des délégués des étudiants à des réunions de département et questionnaire individuel administré à chaque alternant pour chaque module.</p> <p>Les avis du conseil de perfectionnement donnent lieu à des réajustements par la modification pour l'année suivante de certains contenus. En termes d'autoévaluation, un questionnaire individuel est administré en ligne à chaque étudiant pour chaque module.</p>

Synthèse de l'évaluation de la formation

Points forts :

- Cette LP est très bien intégrée dans son environnement socio-économique (UIMM, CGPME, etc). Elle couvre une thématique et des métiers essentiels pour lesquels les acteurs industriels se plaignent effectivement d'avoir du mal à trouver des personnes formées et répond à leur demande de trouver des techniciens formés à la fonction commerciale.
- La LP bénéficie d'un fort soutien institutionnel, notamment de la part du club des entreprises.
- Les objectifs et les compétences métiers sont bien définis.
- Le pilotage de la formation est rigoureux avec une évaluation régulière et sérieuse de la qualité de la filière auprès d'acteurs différents.

Points faibles :

- La maquette est globalement peu lisible et manque de cohérence sur certains aspects.
- La division des UE et leur contenu manque de cohérence.
- Si le volet commercial de la formation semble cependant relativement complet, la formation est décrite de façon moins convaincante sur les dimensions techniques, notamment compte tenu de l'hétérogénéité des filières de provenance des étudiants.

Conclusions :

Il existe des liens solides avec les acteurs sur le terrain (UIMM, CGPME pour les plus récents mais également le SNDEC et la CGI). Ces liens devraient compenser la faiblesse annoncée quant à la nouvelle nomination des formations qui conduit à supprimer le terme « B to B » de l'intitulé de la formation pour le prochain contrat.

Les contenus de la formation doivent être mieux précisés. Notamment le tableau de l'annexe 1 devrait être intégré dans le document principal, être complété et mieux structuré pour faire apparaître clairement le détail des enseignements par UE.

La dimension « technique » de la formation apparaît peu. Le dossier ne permet pas d'appréhender comment les étudiants venant de formations tertiaires acquièrent cette dimension technique.

Pour une licence en commerce, il est à déplorer l'absence d'un cours fondamental de commerce ou de distribution, qui pourrait être dispensé par un permanent pour renforcer l'équipe pédagogique et permettant de mettre à niveau et sur cet aspect fondamental l'ensemble des étudiants de la licence compte tenu de l'hétérogénéité de leurs filières de provenance (comme le souligne le porteur de projet lui-même).

La différenciation avec la licence TCI, de même que la complémentarité avec le lycée partenaire doivent être mieux renforcée ou tout du moins explicitée.

Pour l'avenir, le dossier gagnerait à être mieux construit, mieux renseigné et mieux rédigé.

Observations de l'établissement



PRÉSIDENCE

Présidence
27 rue Marcoz
BP 1104 / 73011 Chambéry cedex

Tél. +33(4) 04 79 75 91 84

www.univ-smb.fr

N/Réf. : PRE/DV/om/2014-15/ 223
Denis VARASCHIN
Président
presidence@univ-savoie.fr

Mesdames, Messieurs les Membres
du Comité d'Experts

le 4 mai 2015,

Objet : Rapport d'évaluation HCERES - A2016-EV-0730858L-S3LP160010546-
010296-RT- Licence Professionnelle COMMERCE B TO B EN MILIEU
INDUSTRIEL

Mesdames, Messieurs,

J'ai l'honneur de vous informer que l'Université Savoie Mont Blanc ne souhaite pas émettre d'observation relative au rapport d'évaluation émis par le Haut conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Je vous prie de croire, Mesdames, Messieurs, en l'assurance de mes respectueuses salutations.

Denis VARASCHIN