

HCERES

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

Formations

Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Négociation commerciale et marchés européens

- Université de Rouen

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 Rouen

Établissement(s) cohabilité(s) : /

L'objectif de la licence professionnelle (LP) *Commerce spécialité Négociation commerciale et marchés européens* est de répondre à un besoin des entreprises de recruter des collaborateurs dans le domaine de la négociation commerciale sur les marchés européens. Les diplômés sont à même de manager les opérations de commerce à l'étranger (cadres commerciaux à l'export, gestionnaires des services import-export, chargés d'affaires export, chefs de zone export, négociateurs et agents à l'étranger, transitaires et logisticiens etc.).

Les enseignements programmés intègrent six unités d'enseignement (UE) dont quatre théoriques et deux unités d'enseignement professionnel. Elle délivre des compétences en stratégie de commercialisation sur les marchés européens, d'administration des ventes à l'export et à l'import, de management de la logistique intra-communautaire et à l'international, de e-business, mais aussi des connaissances linguistiques et socioculturelles. Les six unités d'enseignements proposées avec une UE préparatoire de remise à niveau se décomposent en 130 heures de cours magistraux et 310 heures de travaux dirigés (TD).

La formation se fait en alternance (deux semaines en entreprise et deux semaines en formation), en contrat d'apprentissage sous la responsabilité du CFA de l'Université de Rouen. Le contrôle des connaissances se fait par un contrôle continu. Le pilotage de la formation est assuré par l'UFR Droit, Economie, Gestion en partenariat avec le Lycée Flaubert de Rouen.

Synthèse de l'évaluation

La formation répond à un vrai besoin du marché en commerciaux aptes à la négociation. Le cursus est globalement adapté aux objectifs de la formation. Si la pratique de deux langues vivantes est un réel atout dans les futurs échanges professionnels, il manque des enseignements dédiés à l'économie internationale. Hormis la dimension européenne, la spécificité de la formation par rapport à l'offre concurrente sur le territoire (LP *Commerce international* du CNAM, LP *Assistant commercial export* de Caen, *Bachelors* en commerce international) n'est pas assez lisible.

La professionnalisation des étudiants est clé dans la construction de cette LP. Le suivi de l'alternance et des projets tuteurés via le livret d'apprentissage est une méthode qui assure un suivi complet et régulier. La présence et l'implication des maîtres d'apprentissage au cours du cursus permettent un taux de réussite élevé.

Les effectifs sont globalement assez stables, malgré quelques années en creux inexplicables dans le dossier. Depuis la création, le flux est d'environ 16 étudiants. Les candidats proviennent presque exclusivement de BTS, IUT et de licence *Langues étrangères appliquées* (LEA). L'insertion est bonne : depuis quatre ans, aucun étudiant n'est en recherche d'emploi 18 mois après la fin du diplôme. Les diplômés sont recrutés sur des postes de commerciaux et d'assistants import-export. L'adéquation entre la formation et les postes occupés est incontestable. En revanche, la poursuite d'études est trop importante pour une licence professionnelle : environ 40 % des étudiants poursuivent leurs études. Mais ce résultat est à relativiser compte tenu de la faiblesse des taux de répondants aux enquêtes.

Cette LP permet un taux d'insertion professionnelle élevé après l'obtention du diplôme, ceci est dû au fait que c'est une formation en alternance et que le choix des entreprises au départ est primordial. Il faut évidemment tenter de formaliser un partenariat pérenne avec les entreprises ou les institutions locales (Coface, CCI).

L'équipe d'enseignants paraît diversifiée avec des enseignants en économie et en gestion. En revanche, les intervenants professionnels semblent peu présents, ne représentant que 20 % des enseignements. On note une part très importante d'enseignants issus d'autres établissements (35 %) et du CFA (17 %) qui questionne l'investissement réel de la composante Droit, Economie, Gestion.

Le point faible le plus important reste le manque d'ouverture à l'international pour cette LP malgré le développement d'un séjour linguistique en Grande Bretagne. Des modules d'enseignement dédiés ainsi que des partenariats avec des entreprises internationales doivent être impérativement développés pour répondre aux futurs besoins des marchés.

Les statistiques pourraient être mieux présentées et plus détaillées.

Points forts :

- Un diplôme qui répond à un vrai besoin du marché en commerciaux apte à la négociation.
- Une formation en alternance avec un suivi satisfaisant des étudiants.
- Une insertion satisfaisante.

Points faibles :

- Un manque d'ouverture à l'international pour un diplôme fléché « marchés européens ».
- Un manque de partenariats avec les milieux professionnels qui permettraient pourtant de stabiliser les effectifs.
- Un diplôme très dépendant du contexte économique et des stratégies de recrutement des entreprises.

Recommandations :

- Formaliser un partenariat avec les entreprises ou les institutions locales (Coface, CCI) pour développer et pérenniser l'accueil des étudiants.
- Analyser plus finement les poursuites d'étude pour en comprendre réellement les motivations.
- Faire connaître la formation dans les parcours de licence.
- Améliorer la connaissance des profils des étudiants et de leurs parcours de réussite.

Analyse

<p>Adéquation du cursus aux objectifs</p>	<p>Ce diplôme en alternance vise à former des collaborateurs dans le domaine de la négociation commerciale sur les marchés européens. Le diplôme doit permettre l'acquisition de compétences en stratégies de commercialisation, administration des ventes, management de la logistique inter-communautaire, B to B (Business to Business).</p> <p>Les six unités d'enseignements proposées avec une UE préparatoire de remise à niveau se décomposent en 130 h de cours et 310 de TD. Ces UE sont dispensées en partenariat avec l'IUT Techniques de commercialisation de Rouen, le lycée Flaubert de Rouen et le CFA de l'Université de Rouen (depuis 2006).</p> <p>Seules deux unités sont dédiées à l'économie européenne, droit européen des affaires, l'étude des marchés européens. Seul le module préparatoire fait référence à l'économie internationale.</p>
<p>Environnement de la formation</p>	<p>C'est une formation assez classique se fait en alternance. Des variantes existent au niveau régional (CNAM à Rouen, Université à Caen, BACHELOR en Ecoles consulaires en Normandie).</p> <p>L'intervention de professionnels expérimentés dans la formation, le développement avec des institutionnels et les réseaux régionaux (COFACE CCI) donnent un atout à cette LP.</p> <p>Par contre, il y a peu de liens avec des entreprises internationales. En effet, les entreprises européennes sont souvent françaises et les étudiants sont uniquement envoyés sur des salons à l'étranger et non sur des missions ou des stages.</p>

<p>Equipe pédagogique</p>	<p>L'équipe d'enseignants est très diversifiée avec 12 enseignants (MCF, PRAG ou Professeurs certifiés) des sections 5 et 6. Il y a ponctuellement des intervenants thématiques.</p> <p>En revanche, le dossier ne présente pas clairement la liste des enseignants avec leur section CNU et les volumes horaires se contredisent (p.8 et 29). Les intervenants professionnels semblent peu présents en ne représentant que 20 % des enseignements.</p> <p>Une réunion pédagogique a lieu en milieu d'année avec la totalité de l'équipe. A mi-parcours, il y a une rencontre annuelle enseignants tuteurs et maîtres d'apprentissage.</p> <p>En fin d'année, un conseil de perfectionnement est mis en place avec l'équipe pédagogique pour harmoniser les procédures, communiquer auprès du public et discuter sur les pratiques pédagogiques</p>
<p>Effectifs et résultats</p>	<p>En 2014, il y a eu 16 salariés-étudiants, 17 pour l'année 2015 et les effectifs se maintiendront en 2016.</p> <p>Sur les quatre dernières promotions aucun diplômé n'était en situation de recherche d'emploi. Les diplômés sont recrutés sur des postes de commerciaux et d'assistants import-export. L'adéquation entre la formation et les postes occupés est incontestable.</p> <p>Au cours des années, il y a une baisse du nombre d'étudiants qui continuent leurs études après l'obtention de leur diplôme (66 % en 2009 contre 28 % en 2012).</p> <p>Dans la mesure où le but de l'alternance de cette LP est une insertion professionnelle directe, le choix des entreprises partenaires est primordial pour réussir à obtenir un taux d'embauche de 100 % à l'issue de la LP (sondage réalisé sur environ 50 % des diplômés).</p>

<p>Place de la recherche</p>	<p>La licence n'a pas pour objectif de composer avec des équipes de recherche. Le dossier affirme sans plus de précisions que les enseignants ont une activité de recherche.</p>
<p>Place de la professionnalisation</p>	<p>L'alternance assure une bonne professionnalisation avec une immersion tout au long de l'année fondée sur un rythme 15j/15j de mi-octobre à mi-mai.</p> <p>Une aide est apportée aux étudiants pour trouver une entreprise d'accueil mais aucun partenariat formalisé n'assure un flux de contrats chaque année.</p> <p>Les entreprises sont retenues en fonction de leur activité, de leur perspective d'embauche à l'issue de la LP, et des missions confiés aux étudiants lors de leur cursus.</p> <p>La formule retenue est adaptée et permet un taux d'embauche élevé à l'issue de la formation.</p>
<p>Place des projets et stages</p>	<p>Le de l'alternance rythme permet de prendre ces repères de l'entreprise et d'avoir du temps en continu pour mener à bien le projet professionnel. La fin du stage se termine par une soutenance.</p> <p>Lors de son stage, l'étudiant doit réaliser un diagnostic interne de l'entreprise, une analyse de son intégration dans celle-ci, une présentation de la nature et des caractéristiques du couple produit marché étudié et une analyse de la demande, de l'offre et de son évolution. Un livret d'apprentissage formalise la relation tripartite étudiant, enseignant tuteur et maître d'apprentissage.</p> <p>L'objectif pour l'étudiant est d'acquérir une autonomie et de pouvoir mettre en application au sein de l'entreprise les connaissances acquises lors de son cursus universitaire.</p>
<p>Place de l'international</p>	<p>Cette LP qui est orientée vers le commerce international, semble avoir peu d'éléments allant dans ce sens. Effectivement, il est noté que la formation intègre une démarche d'ouverture à l'internationale, avec une étude de marché proposée à des entreprises étrangères souhaitant développer des échanges avec la France. La transversalité pédagogique a été adaptée en ce sens. Par contre, il n'y a pas dans le dossier de développement détaillé sur ce point. Cette approche est-elle réellement mise en application ?</p>

	<p>On peut noter la mise en place d'un séjour linguistique en Grande Bretagne : l'objectif est de permettre aux étudiants de présenter devant des partenaires étrangers leur filière, l'entreprise d'accueil et leur mission en tant qu'alternant. On peut regretter que la dimension internationale se limite à ce séjour dans le cadre d'un tel diplôme.</p>
<p>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</p>	<p>Le taux d'attractivité pour cette LP est élevé, 50 à 60 candidatures. Les postulants sont le plus souvent titulaires d'un BTS, DUT ou LEA.</p> <p>La sélection des étudiants se fait sur dossier pédagogique, et est suivi d'un entretien avec un jury constitué d'enseignants.</p> <p>L'UE 0 sert de remise à niveau.</p> <p>L'accompagnement des étudiants au cours du cursus est important via le tutorat (universitaire et professionnel).</p> <p>Par contre, aucune passerelle n'est prévue en cas d'échec.</p>
<p>Modalités d'enseignement et place du numérique</p>	<p>Les cours sont dispensés sous forme de cours magistraux et de TD (550 heures). L'enseignement est souvent basé sur des études de cas avec également la mise en pratique de la langue étrangère dans le cadre professionnel.</p> <p>Il n'y a pas de possibilité de VAE. Aucune indication sur l'éventuelle adaptation des étudiants ayant des contraintes particulières, notamment situation de handicap.</p> <p>Le dossier indique faire une initiation aux outils informatiques. Il n'y a aucune indication sur la place du numérique dans l'enseignement de la LP.</p>
<p>Evaluation des étudiants</p>	<p>L'évaluation se fait de façon très classique avec des contrôles continus et examens terminaux et un poids habituel pour le rapport de fin d'étude.</p>
<p>Suivi de l'acquisition des compétences</p>	<p>Le suivi des compétences s'appuie sur le double tutorat mis en place à chaque rentrée universitaire.</p> <p>En entreprise, l'étudiant est encadré par un maître d'apprentissage et à l'université il est accompagné par un tuteur enseignant désigné. Deux rencontres annuelles sont prévues entre le maître d'apprentissage et le tuteur pour s'assurer du bon déroulement du cursus de l'étudiant.</p> <p>Pour formaliser ce suivi, le livret de d'apprentissage est renseigné tout au long de l'année.</p> <p>Il n'y a aucune analyse détaillée des compétences des étudiants.</p>
<p>Suivi des diplômés</p>	<p>Le suivi des diplômés est assuré par l'OVEFIP (enquête à 18 et 30 mois).</p> <p>Environ 50 % des étudiants répondent à cette enquête.</p> <p>Il n'est pas démontré dans le dossier que ce suivi est utilisé pour l'analyse et l'amélioration de la formation.</p>
<p>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</p>	<p>Existence d'un conseil de perfectionnement qui se réunit une fois par an. Un constat a été fait sur le faible taux de suivi des étudiants à l'issue de l'obtention du diplôme.</p> <p>L'évaluation des enseignants par les étudiants est peu élevée, car il se fait par le biais d'un questionnaire remis aux étudiants au moment de la soutenance. Un autre mode d'évaluation est à envisager.</p> <p>Aucune indication n'est apportée quant à la méthode d'autoévaluation.</p> <p>Par contre, cette dernière a mis en évidence un point faible important qui est la non-fidélisation des entreprises partenaires. Une piste d'amélioration est envisagée via un partenariat professionnel pérenne et des actions de communication.</p>

Observations de l'établissement

L'établissement n'a pas fourni d'observations.