

HCERES

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

Département d'évaluation des formations



Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Commercial dans l'environnement européen

Université de Strasbourg

Campagne d'évaluation 2016-2017 (Vague C)

Rapport publié le 20/07/2017

HCERES

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

Département d'évaluation des 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 2016-2017

sur la base d'un dossier déposé le 13 octobre 2016

Champ(s) de formations : Sciences économiques et management

Établissement déposant : Université de Strasbourg

Établissement(s) cohabilité(s) : /

Présentation de la formation

La licence professionnelle (LP) *Commercial dans l'environnement européen (CEE) - mention Commerce* - a été créée en 2001. Elle forme au contexte du commerce dans un environnement international et à la négociation commerciale dans les langues anglaise, allemande et espagnol, et permet d'accéder à des emplois gravitant autour du commerce : ventes, achats ou marketing, et exercés dans un contexte international ou d'import-export. Elle est abritée par l'Institut universitaire de technologie (IUT) Robert Schuman. Les cours se déroulent dans les locaux de l'IUT dans la banlieue sud de Strasbourg.

La formation peut être effectuée en formation initiale, en parcours classique ou en alternance, ou en formation continue. La licence bénéficie d'un accord avec une entreprise allemande pour signer des contrats d'apprentissage transfrontaliers. Pour la formation initiale classique, entre 30 et 50 % des stages sont effectués à l'étranger, notamment dans les pays frontaliers (Allemagne et Suisse).

Un accord avec la Hochschule de Landshut en Allemagne permet également aux étudiants d'obtenir un double diplôme français et allemand sur un programme aménagé sur 18 mois, réalisé intégralement en Allemagne.

Analyse

| Objectifs |
|---|
| <p>La LP <i>CEE</i> a pour objectifs de former des étudiants à la négociation commerciale dans un environnement international. La formation leur permet d'accéder à une palette d'emplois dans la vente, les achats ou le marketing, ayant en commun le contexte international dans lequel ils s'exercent (import-export notamment).</p> <p>Les compétences à développer portent principalement sur la négociation en différentes langues et la connaissance du contexte du commerce international. Cet objectif, qui énonce moins la formation à un métier qu'à un contexte, est à lui seul suffisamment ambitieux pour justifier une année de formation spécifique.</p> <p>Si la dimension internationale est clairement affichée, les spécificités « européennes » qui justifient l'intitulé de la formation ne sont pas claires, celui-ci faisant penser à des compétences spécifiques au commerce intra-européen. Les langues étrangères proposées (en particulier l'anglais et l'espagnol) sont également utilisables dans un contexte international.</p> |
| Organisation |
| <p>La formation est accessible en formation initiale, classique ou en alternance, ou en formation continue. Deux groupes sont constitués et suivent deux calendriers différents. Les étudiants en alternance ont cours les lundis et mardis, et sont en entreprise (en contrat d'apprentissage) le reste de la semaine. Les étudiants en parcours classique sont en cours de mi-</p> |

septembre à début mars, et effectuent un stage de 12 semaines en fin d'année.
La formation comprend 410 heures de face-à-face et un projet tuteuré (correspondant à 140h). Un module de mise à niveau assez conséquent (120h) est prévu pour les étudiants n'ayant pas suivi une formation commerciale au préalable. Les étudiants provenant d'une formation commerciale ont pendant ce temps accès à un module d'approfondissement. Certains étudiants bénéficient donc d'un apport de connaissances supplémentaires. Si cela est inhabituel, c'est une solution pertinente pour faire cohabiter des étudiants provenant de filières différentes dans la formation.

Positionnement dans l'environnement

La licence est la seule LP *Commerce* à dimension internationale au sein de l'Université de Strasbourg. Elle se distingue des autres LP commerce au niveau régional par son orientation « négociation internationale » alors que les autres offrent des formations sectorielles (« Vin » et « Hôtellerie et commerce » à l'IUT de Colmar).

Il existe au niveau national des formations équivalentes. La spécificité de cette LP reste sa proximité avec l'Allemagne et la Suisse qui est largement prise en compte et permet aux étudiants de s'intégrer à la fois en stage et sur le marché du travail dans ces deux pays.

La LP dispose d'un partenariat avec les Conseillers du commerce extérieur de la France (organisation consulaire) et les Dirigeants commerciaux de France (association professionnelle). On ne dispose pas de convention de partenariat formelle, ce qui ne permet pas d'avoir une vision claire de leur engagement. On perçoit cependant que ce partenariat informel permet de bénéficier de la présence de membres de ces associations dans le conseil de perfectionnement, de trouver des professionnels pour intervenir dans des cours et de bénéficier de contacts avec des entreprises actives dans le domaine de l'international.

Si elle ne semble pas avoir de concurrence directe au niveau licence dans son environnement proche, elle est visiblement concurrencée indirectement par les formations à bac+5 qui captent presque la moitié des étudiants diplômés de la LP. Selon les dires du responsable de formation, ces diplômés peuvent notamment facilement poursuivre leurs études en master en restant apprentis.

Equipe pédagogique

La LP *CEE* est pilotée par un enseignant-chercheur. Trois autres enseignants-chercheurs (un professeur et deux maîtres de conférences) interviennent ainsi que sept autres enseignants (trois agrégés du secondaire et deux certifiés).

Parmi les intervenants extérieurs, environ la moitié est composée de consultants spécialisés dans le commerce international, l'autre moitié regroupant des professionnels occupant des postes de directeurs commerciaux notamment. Deux intervenants allemands renforcent le caractère international de la formation. La présence du président des Conseillers du commerce extérieur de la France de la région Alsace dans le corps enseignant permet de renforcer le suivi de l'évolution des métiers du commerce international.

L'équipe pédagogique est diversifiée et équilibrée, et le fonctionnement semble fluide et coordonné.

Effectifs, insertion professionnelle et poursuite d'études

La formation accueille une cinquantaine d'étudiants chaque année, dont un tiers environ en apprentissage en moyenne. La sélectivité des recrutements n'est pas indiquée dans le dossier. La procédure de recrutement est cependant stricte et le taux de réussite est bon, grâce à un recrutement sélectif et à la qualité de l'accompagnement.

Le nombre d'apprentis est très fluctuant d'une année à l'autre (de 13 à 24). Cette irrégularité est en partie liée au fait que le responsable de la formation est seul en charge de la recherche de contrats. L'IUT a mis en place en 2016 deux chargés de mission « entreprise » issus eux-mêmes du monde de l'entreprise pour aider à stabiliser ces flux.

L'insertion professionnelle des diplômés est satisfaisante pour ceux qui ne poursuivent pas leurs études : insertion à 90 % à court terme, contrat stable à 32 mois pour 100 % des répondants à l'enquête et emploi en adéquation avec la formation pour 70 % d'entre eux. Ils s'insèrent dans des entreprises privées de toute taille. Le salaire net à la sortie de la formation est de 1 500 € environ. 20 % des diplômés partent à l'étranger. Les emplois occupés sont en grande majorité des postes de commerciaux. Les intitulés ne permettent pas de dire si les fonctions sont exercées dans un contexte de commerce international.

Le taux de poursuite d'études est de près de 50 %, ce qui est problématique pour une LP. Ces poursuites d'études se font tout autant à l'Université de Strasbourg que dans d'autres établissements. Le responsable souligne l'effet d'attraction des nombreuses formations proposées à bac+5 en apprentissage, mais n'indique aucune piste pour limiter le problème.

Même si la formation ambitionne de permettre aux diplômés de progresser vers le statut cadre, un diplôme à bac+5 leur permettra un accès plus rapide. Après plus de 30 mois d'activité professionnelle, la moitié des diplômés de 2013 ayant répondu de l'enquête se situent dans la catégorie « employés » alors que le niveau licence devrait plutôt les situer dans la catégorie « intermédiaire ». Seuls 18 % déclare un statut « cadre », sans qu'on sache s'il s'agit de promotion rapide ou de ceux qui, ayant poursuivi leurs études en master, avaient intégré à cette date leur premier poste.

| |
|---|
| Place de la recherche |
| <p>Il ne semble pas y avoir d'équipe travaillant spécifiquement sur le commerce international dans l'environnement immédiat de la LP, mais cela ne pose pas de problèmes particuliers. On notera cependant que la formation est dirigée par un enseignant-chercheur habilité à diriger des recherches. Il est accompagné par un professeur des universités, un enseignant-chercheur habilité à diriger des recherches et deux autres enseignants-chercheurs. L'implication de ces enseignants facilite l'ancrage de la formation dans l'institution.</p> |
| Place de la professionnalisation |
| <p>La professionnalisation de cette licence est très satisfaisante. Le recrutement des étudiants est réalisé en binôme entre un enseignant et un professionnel pour bien évaluer la capacité de l'étudiant à s'insérer ensuite dans les fonctions auxquelles mène la formation. Des rencontres étudiants/professionnels, des visites d'entreprises sont organisées au cours de la formation. De nombreux professionnels interviennent dans la formation. Les étudiants travaillent les projets tuteurés en lien avec les besoins des entreprises. L'alternance ou un stage de 12 semaines complètent le tout. Si l'alternance se déroule sur une période et un volume suffisant, le stage est un peu court pour une licence professionnelle.</p> <p>La présence du président de l'antenne régionale des Conseillers du commerce extérieur dans l'équipe pédagogique est un moyen pour la formation de rester à l'écoute des besoins du terrain. La fiche du répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) reprend la description des unités d'enseignement (UE) contenue dans la formation, mais elle ne fait pas état des compétences professionnelles attendues à l'issue de la formation.</p> |
| Place des projets et des stages |
| <p>Trois projets tuteurés cohérents sont menés en groupe et permettent aux étudiants d'aborder trois aspects de leur futur métier, en lien avec des problématiques réelles (création d'entreprise, exploration de marché, marketing de produits à l'export) et s'appuyant sur des commandes des entreprises partenaires. La pratique des langues étrangères est intégrée aux projets tuteurés et l'un de ces projets est soutenu en anglais, ce qui est très cohérent avec la formation. L'un des groupes a remporté un prix une année sur un projet de création d'entreprise. L'utilisation de ce type de challenge est intéressante.</p> <p>La durée du stage de 12 semaines peut être considérée comme un peu courte. Le contrat d'apprentissage de 12 mois assure une plus forte présence dans l'établissement d'accueil.</p> <p>Si le contenu des projets tuteurés est bien documenté, nous ne disposons pas d'information permettant d'évaluer la qualité de leur suivi, ni de celle des stages et des alternants, même si le taux de réussite laisse supposer une certaine qualité de l'accompagnement.</p> |
| Place de l'international |
| <p>La place de l'international est par définition centrale dans cette formation.</p> <p>Les cours de langue et les cours en langues étrangères représentent 128h par étudiant.</p> <p>La LP CEE est très tournée, de par sa position géographique, vers l'Allemagne et la Suisse.</p> <p>La LP permet à des étudiants français et des étudiants allemands (Hochschule de Landshut, Faculté de Gestion d'entreprise) d'obtenir un double diplôme franco-allemand. Les étudiants français de la LP sélectionnés peuvent partir étudier en Allemagne. Ils obtiennent à l'issue du 6^e semestre leur LP et à l'issue d'un « 7^e semestre » le Bachelor of Arts (Betriebswirtschaft) de la Hochschule de Landshut (la référence à un 7^e semestre à deux reprises dans le dossier laisse supposer que la formation dure dans ce cas 18 mois, mais ni le dossier ni la convention avec l'établissement partenaire ne font clairement état de cet allongement de la durée des études). Ils peuvent également sur demande expresse obtenir le Diplôme d'Etudes Technologiques à l'Etranger (DUETE) de l'Université de Strasbourg. Ce partenariat permet aussi d'accueillir chaque année en France un petit nombre d'étudiants allemands.</p> <p>D'autres étudiants, provenant d'autres pays que l'Allemagne, peuvent suivre la formation. Il y en a en moyenne trois par an.</p> <p>Pour les étudiants du parcours classique en formation initiale et continue, sur les cinq années du contrat 2011-2016, 38 % des stages ont été réalisés à l'étranger, dont la moitié en Allemagne ou en Suisse. Par ailleurs, la formation propose des contrats d'apprentissage transfrontaliers avec l'Allemagne, qui restent cependant peu nombreux pour le moment (deux contrats en 2015-2016).</p> |
| Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite |
| <p>Les recrutements sont réalisés principalement parmi les diplômés de formation commerciale : diplômes universitaire de technologie (DUT, 85 %) ou brevets de technicien supérieur (BTS) <i>Commerce international</i>. Une ouverture sur des formations non commerciales a été réalisée, en deuxième année de licence notamment, mais également dans les DUT ou BTS secondaire, autres que commerciaux. Un enseignement conséquent de mise à niveau est prévu pour les étudiants ne</p> |

venant pas d'une formation commerciale. Ce recrutement ne représente que 10 % des effectifs. On ne sait pas comment ni avec quels partenariats le recrutement pourrait être élargi.
 La formation propose des cours en français, mais également dans deux langues étrangères. On comprend donc que le niveau des étudiants en langues doit constituer un point clé du recrutement et défavorise les formations générales de type économie-gestion, où la seconde langue étrangère est très souvent abandonnée à l'entrée en licence. Il n'est pas fait mention de la manière dont cette contrainte est gérée au moment du recrutement.
 Des cours de français langue étrangère (FLE) sont proposés aux étudiants étrangers.
 Cette concentration des recrutements sur des diplômés de formation courte à vocation professionnelle, qui vont pour la moitié d'entre eux poursuivre ensuite en master, interroge sur le positionnement de cette licence.

Modalités d'enseignement et place du numérique

La formation s'effectue en présentiel.
 Selon les dispositions générales de l'établissement, des aménagements peuvent être mis en place pour les personnes en situation de handicap et les sportifs de haut niveau, mais aucun élément ne permet de dire s'ils ont déjà été mobilisés par la formation.
 Les outils classiques d'un environnement numérique de travail (ENT) sont proposés aux étudiants en appui de la formation. Ils sont complétés par le Centre d'aide à la formation et aux études (C@fé) qui propose des ateliers et tutorats numériques qui sont mis à la disposition des étudiants au niveau de l'établissement.
 La validation des acquis de l'expérience (VAE) est possible. Une seule a été réalisée entre 2011 et 2015.

Evaluation des étudiants

L'évaluation des enseignements se fait en contrôle continu et favorise largement l'évaluation par des cas pratiques, que les étudiants ont à résoudre de manière individuelle ou collective. Il est souvent demandé aux étudiants à la fois un compte-rendu écrit et une présentation orale. L'ensemble est cohérent avec les objectifs de la formation.
 Le stage et le projet tuteuré sont évalués à la fois par des enseignants et des représentants d'entreprise, et constituent la moitié des crédits. Ils permettent d'évaluer de façon transversale les savoirs et savoir-faire des étudiants.
 Les notes se compensent toutes entre elles, y compris la partie stage/projet tuteuré et la partie enseignement, ce qui n'encourage pas certains étudiants à faire des efforts sur les enseignements. Cette disposition n'est pas ailleurs pas conforme à la réglementation des LP.

Suivi de l'acquisition de compétences

Il n'y a pas de dispositifs particuliers de suivi de l'acquisition des compétences. Le supplément au diplôme n'est délivré que sur demande. Il n'apporte quasiment pas d'information.
 Les apprentis ont un carnet de liaison en ligne également accessible à l'entreprise.
 Il existe un dispositif d'échange en ligne entre les tuteurs entreprise et les enseignants responsables du suivi des étudiants pour l'apprentissage, qui porte essentiellement sur l'échange d'information et de documents.

Suivi des diplômés

Le suivi des diplômés est réalisé par l'Observatoire régional de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle des étudiants (ORESIPÉ) des universités de Strasbourg et de Haute-Alsace. Les responsables de formations s'appuient également sur une plateforme proposée par l'IUT pour réaliser des enquêtes.
 Les responsables de la formation ne s'en sont pas emparés pour interroger le devenir de leurs étudiants. Les diplômés qui ont poursuivi des études ne sont pas analysés séparément de ceux qui ont intégré le marché du travail après la LP. Le fait que plus de la moitié des étudiants actifs 30 mois après l'obtention de leur diplôme ait un statut employé n'est pas commenté.

Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation

La mise en place de démarche qualité par l'IUT (ISO 9001 depuis 2014) a encouragé les démarches d'autoévaluation.
 La formation est évaluée par les étudiants via un questionnaire dont les résultats sont compilés par le comité de pilotage de l'IUT qui engage la mise en œuvre de plans d'action.
 Une enquête a été réalisée en mars 2016 auprès des diplômés de 2013, 2014 et 2015. 62 anciens étudiants ont répondu, indiquant un niveau de satisfaction vis-à-vis de la formation assez élevé (45 % très satisfaits et 44 % satisfaits).
 Il y a deux conseils de perfectionnement par an (un en novembre, l'autre en mars) qui réunissent un représentant étudiant, un professionnel, le responsable de formation, un enseignant et le chef de département. La vocation d'un conseil de perfectionnement étant de prendre de la distance pour évaluer le devenir de la formation, la composition assez restreinte et la fréquence des réunions interroge la nature de ce conseil de perfectionnement. Nous ne disposons par

ailleurs ni de compte-rendu de ce conseil de perfectionnement, ni d'informations sur les actions qui ont pu être entreprises à la suite de ces conseils.

Conclusion de l'évaluation

Points forts :

- Une formation bien construite, centrée sur l'analyse des marchés et la négociation internationale, portée par une équipe pédagogique diversifiée et cohérente.
- Une dimension internationale de la formation, même si elle est « normale » au regard de la nature de cette LP, assez remarquable avec une forte ouverture sur les pays frontaliers que ce soit sur la dimension pédagogique et sur la dimension insertion professionnelle.
- Un ancrage important dans le contexte professionnel, avec des partenariats et un projet tuteuré ancré sur les besoins des entreprises, donnant un sens fort à l'action.

Points faibles :

- Une formation qui peine à recruter au-delà des diplômés qui possèdent déjà une formation commerciale.
- Un taux de poursuite d'études très important, que l'on peut lier à des emplois qui n'évoluent pas suffisamment vers la reconnaissance d'un statut autre qu'employé aux anciens diplômés.

Avis global et recommandations :

La LP est une formation de qualité, insérée dans un réseau de partenariat et fortement ancrée dans son territoire frontalier. L'intérêt que peut représenter la formation et les exigences en termes de pratique de langues étrangères attirent sans doute de bons étudiants, dont le niveau va de pair avec des aspirations professionnelles que le niveau licence peut ne pas satisfaire.

Une analyse approfondie des postes réellement occupés par les étudiants, et de l'évolution des emplois dans le secteur devrait être entreprise pour comprendre notamment le nombre important des postes occupés en statut « employé », et les tendances des entreprises en matière de niveau de recrutement. L'ouverture de nombreuses formations de master en apprentissage dans le secteur du commerce incite sans doute les étudiants à poursuivre et/ou les entreprises à augmenter le niveau de diplôme à l'embauche. Il devrait également inciter les formations en amont à se repositionner.

Un conseil de perfectionnement plus conséquent devrait être mis en place pour traiter de l'évolution de la formation dans l'avenir au regard des besoins du marché et de l'évolution des niveaux de recrutement, car si les entreprises recrutent de manière plus importante à bac+5, la question de maintenir une LP pour un recrutement à bac + 3 doit être posée. Si la LP conduit de manière importante à une poursuite d'études en master, une réflexion devrait être menée sur le positionnement de cette LP qui correspondrait davantage à un parcours de licence générale.

Observations de l'établissement

Université

de Strasbourg

Licence professionnelle

Spécialité : *Commercial dans l'environnement européen*

Observations relatives à l'évaluation par le Haut conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur

L'Université de Strasbourg ne formule aucune observation.

Michel DENEKEN

Président

Strasbourg, le 8/06/2017



Michel DENEKEN

Cabinet de la Présidence

Bât. Nouveau Patio
20a, rue Descartes

Adresse postale :

4 rue Blaise Pascal
CS 90032
67081 Strasbourg Cedex
Tél. : +33 (0)3 68 85 70 80/81
Fax : +33 (0)3 68 85 70 95

www.unistra.fr