



agence d'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Commercialisation des biens et
services industriels

de l'Université de la Réunion

Vague E – 2015-2019

Campagne d'évaluation 2013-2014



agence d'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

En vertu du décret du 3 novembre 2006¹,

- Didier Houssin, président de l'AERES
- Jean-Marc Geib, directeur de la section des formations et diplômes de l'AERES

¹ Le président de l'AERES « signe [...], les rapports d'évaluation, [...] contresignés pour chaque section par le directeur concerné » (Article 9, alinea 3 du décret n°2006-1334 du 3 novembre 2006, modifié).



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague E

Evaluation réalisée en 2013-2014

Académie : La Réunion

Établissement déposant : Université de la Réunion

Académie(s) : /

Établissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commercialisation des biens et services industriels

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008716

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Université de la Réunion, commune : Tampon.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /

Présentation de la spécialité

La licence professionnelle *Commercialisation des biens et services industriels* a été habilitée, en cours de contrat, en 2010. C'est la seule licence professionnelle de ce type du département des sciences du bâtiment et de l'environnement, et à l'Université de la Réunion. Elle propose une alternative « Technique et gestion » aux parcours universitaires et autres licences professionnelles prioritairement techniques. Cette formation est dispensée uniquement en formation continue, en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, et à ce titre est autofinancée.

La licence forme des professionnels de la vente, capables de construire une proposition technique adaptée aux besoins des entreprises clientes. La spécificité de cette formation, étant donné son appartenance à un département des sciences du bâtiment et de l'environnement, est de se concentrer sur les biens et services du domaine des matériaux du bâtiment, des énergies renouvelables et de l'environnement.

Le titulaire de la licence doit être un interlocuteur privilégié pour assurer le suivi de la relation commerciale adaptée notamment au contexte de l'Océan Indien (en anglais ou en chinois). Les métiers visés sont : acheteur ou vendeur de biens et de services industriels, technico-commercial (sédentaire ou itinérant).

Synthèse de l'évaluation

● Appréciation globale :

Cette formation s'avère pertinente au regard des besoins des milieux socio-économique du territoire. Une étude des besoins en main d'œuvre de l'INSEE (BMO) a en effet montré que le métier de commercial, et *a fortiori* de technico-commercial, est l'un des métiers les plus demandés sur l'île de la Réunion. En combinant approfondissements et spécialisations techniques et fondamentaux de gestion, cette licence professionnelle répond parfaitement à ces besoins.

Les compétences attendues sont cohérentes mais certains métiers ciblés semblent un peu ambitieux au niveau licence professionnelle (responsables logistique et responsable qualité) : le programme pédagogique manque de cours de contrôle de gestion/finance d'entreprise pourtant nécessaires à tout futur cadre ou responsable de structure. Par ailleurs, l'enseignement de chinois peut paraître superflu tant le nombre d'heures prévues est faible et n'apporte aucune valeur ajoutée aux étudiants diplômés.

Au-delà des remarques ci-dessus, l'architecture de la licence fait apparaître un ensemble cohérent et complémentaire d'unités d'enseignements (UE). L'accent est mis sur l'inter-culturalité, les techniques d'expression en contexte international, des approfondissements techniques (4 modules sur 6 propositions), les outils et techniques de stratégie et de négociation commerciale, l'utilisation de l'outil informatique. La répartition en cours/travaux dirigés/travaux pratiques est bien précisée.

Si le calcul des moyennes conduisant à l'attribution du diplôme le cahier des charges des licences professionnelles est respecté, le dossier ne décrit pas les modalités de contrôle des connaissances adoptées. Les coefficients (nombre de crédits ECTS) sont précisés, par UE, dans le tableau des enseignements, mais aucun élément n'est donné sur une éventuelle 2^{ème} session, des notes planchers ou des compensations entre UE. Le projet (UE6) doit être précisé, puisque le dossier ne fait apparaître ni contenu, ni exemples, tout comme les autres dispositifs pédagogiques d'accompagnement (plateforme partagée, tutorat éventuel...). Les aspects professionnalisants du contenu pédagogique de la formation doivent être mis en valeur.

Pour le recrutement, le vivier reste aujourd'hui limité aux BTS (100 % du recrutement) et il est regretté la faiblesse, qui semble structurelle, du nombre et de la variété des candidatures (26 candidatures en 2010/2011, 21 en 2011/2012 et 22 en 2012/2013). Même si cette formation est autofinancée, les effectifs inscrits sont faibles, voire très faibles en 2012/2013 avec 13 inscrits pour 22 candidatures (59 %) pour 19 inscrits et 21 candidats en 2011/2012 (90 %).

Par ailleurs, on note un recul un peu juste sur la formation et le suivi des diplômés. Le dossier ne fait pas état d'enquêtes formelles, ni pour les étudiants inscrits (enquêtes propres à l'établissement), ni pour les étudiants diplômés. Dans la même idée, on ne trouve pas trace de procédures d'autoévaluation réalisées par les responsables auprès des professionnels.

Sur la base des quelques chiffres donnés, le taux de réussite est d'environ 70 % avec 12 diplômés sur 17 inscrits en 2010/2011 et 13 diplômés sur 19 en 2011/2012 ; mais ce constat résulte essentiellement d'abandon, dus à des ruptures de contrat plutôt que de problèmes pédagogiques. Le taux d'insertion des étudiants diplômés en 2011 semble un peu juste pour avec six étudiants (sur 12 répondants) en recherche d'emploi (50 % des répondants). Ce taux s'avère plus acceptable pour les diplômés 2012 avec seulement trois recherches d'emploi sur 16 répondants (19 % des répondants). Il convient de souligner, par ailleurs, que la vocation professionnalisante de cette spécialité est respectée puisque la poursuite d'études reste marginale. Les fonctions occupées par les étudiants-diplômés montrent une adéquation formation/métiers visés.

Au niveau de l'équipe pédagogique, le volume horaire des enseignements assurés par trois enseignants-chercheurs correspond à seulement 15 % (du total des 500 heures), soit 75 heures « hors PAST », complété par des enseignants du second degré et correspondant à plus de 31 % du total des heures de formation. La contribution des professionnels est supérieure à 38 %, caractérisée par une faible diversité des intervenants impliqués. Certaines compétences de la licence, telles que celles concernant la négociation, la qualité, la logistique, la maîtrise de l'anglais, le contrôle de gestion, ne sont pas servies par ces interventions professionnelles.

On peut regretter d'une part, l'absence de convention formelle de partenariat avec les milieux professionnels et d'autre part, l'absence de conseil de perfectionnement qui formaliserait les liens entre l'université, les entreprises et les autres partenaires. Le responsable de la licence a d'ores et déjà introduit un peu plus de régularité et de densité dans les échanges encore informels avec les professionnels.

● Points forts :

- Formation en phase avec les besoins du monde socio-économique réunionnais.
- Compétences attendues cohérentes.
- Alternance.



- Points faibles :
 - Pas de partenariat formalisé avec les milieux professionnels.
 - Nombre de candidatures et effectifs inscrits faibles.
 - Implication insuffisante des enseignants-chercheurs de l'établissement.
 - Contenu pédagogique à rééquilibrer en faveur des enseignements en relation avec le cœur de métier.

- Recommandations pour l'établissement :

Préciser et communiquer sur les modalités de contrôle continu et les règles d'obtention du diplôme (seconde session, notes éliminatoires si elles existent) pour une meilleure lisibilité de la formation, auprès des publics recrutés. Il serait utile de repenser cette formation dans l'implication de l'établissement. Les partenariats devraient être formalisés avec le monde professionnel et une ouverture du recrutement « hors BTS » devrait être mise en œuvre. Un nouvel équilibre pédagogique, associé à une diversité de qualité des intervenants, serait attendu, ainsi qu'un conseil de perfectionnement opérationnel, véritable organe de pilotage. Ce dernier aurait vocation à étudier, notamment, les raisons d'un taux de réussite et d'un taux d'insertion plutôt moyens. Il pourrait également réaliser un travail d'analyse prospective autorisant l'évolution continue de la formation.



Observations de l'établissement

Le Tampon, le 2 juin 2014

Réf. S3LP150008716

**Objet : Observations suite au rapport d'évaluation AERES de la
Licence professionnelle Commercialisation des biens et services
industriels**

Isabelle BASTIDE

Directrice

Département Sciences du Bâtiment
et de l'Environnement

Contact :

Secrétariat: Vanessa DIJOUX
secretariat.sbe@univ-reunion.fr

Université de La Réunion
117, rue Général Ailleret
97430 Le Tampon

Tél. : +262 262 57 91 41
Fax : +262 262 57 94 46

email :
isabelle.bastide@univ-reunion.fr

Madame, Monsieur,

L'ensemble du département Sciences du Bâtiment et de l'Environnement a bien pris connaissance du rapport du comité d'experts.

Vous trouverez ci-dessous les principales observations du département au document transmis par le comité d'évaluation.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes sincères salutations.

La Président

Pr Mohamed ROCHDI



Isabelle BASTIDE



LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES BIENS ET SERVICES INDUSTRIELS

Le responsable de la licence tient à remercier les experts de l'AERES pour leurs recommandations.

Vous avez évalué notre formation et l'avez trouvé « en phase avec les besoins du monde socio-économique. » Par ailleurs, vous avez souligné l'alternance de la formation ainsi que les compétences cohérentes qui en résultent.

Vous avez également relevé un certain nombre de points pour lesquels nous souhaitons apporter des réponses. Vous trouverez ci-dessous quelques précisions générales aux différents éléments indiqués dans le rapport.

A propos des enseignements :

Les enseignements de contrôle de Gestion/Finance sont dispensés dans l'UE 3.2 "Analyse des coûts, Gestion financière et budgétaire" pour un total de 25 HETD. Ces enseignements sont dispensés par un PRAG en Finance de l'établissement. Les enseignements de Chinois comprennent une initiation à la langue mais aussi à la culture d'affaire Asiatique. La présence à La Réunion d'une importante communauté chinoise, la proximité géographique avec l'Asie et la stratégie régionale de développement expliquent cette orientation. La diversité des professionnels varient d'une année à l'autre et le vivier d'intervenants spécialisés et disponibles n'est pas aussi important qu'on le souhaiterait à La Réunion. Un conseil de perfectionnement formel, associant enseignant, professionnels et chefs d'entreprises, sera mis en place dans la nouvelle maquette.

A propos des Modalités des Contrôle des Connaissances (MCC):

Les MCC sont conformes à celles votées au CAC de l'établissement. Le contrôle continu est la règle sans deuxième session. Les compensations sont faites entre UE et la moyenne d'un UE ne peut être inférieure à 8.


A propos du faible taux d'inscrits :

La formation étant exclusivement en alternance, contrat d'apprentissage et de professionnalisation, l'obtention d'un contrat de travail est imposé au candidat pour effectuer la formation. La commercialisation de la Licence impose un véritable service commercial qui est actuellement en cours de structuration (création du CFA de l'Université de La Réunion il y a trois ans). La licence Technico-commercial est la formation de l'Université de La Réunion qui accueille le plus d'apprentis. Pour ce qui est du nombre de candidatures, les classes de BTS sont visitées chaque année et un accord a été passé avec les responsables de L2 du département afin qu'une présentation soit faite très tôt en début de parcours. Cependant, la contrainte de la nécessité de trouver une entreprise d'accueil décourage de nombreux candidats.

A propos des partenariats :

Très peu de branches professionnelles ont une représentation à la Réunion. Leur représentation se fait par le truchement d'OPCA trans-branche et notamment OPCALIA et Agefos PME. Les Dirigeant Commerciaux de France soutiennent la formation. Une convention est en cours de discussion.

Le Président
Pr Mohamed ROCHDI

The seal of the University of Réunion is circular, featuring a central emblem with a figure and the text "UNIVERSITE DE LA REUNION" around the perimeter. A blue arrow points from the text "Pr Mohamed ROCHDI" to the seal, and another blue arrow points from the text "Le Président" to the seal.