



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

Section des Formations et des diplômes

Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Management et gestion de rayon (Distech
Grandes Surfaces)

de l'Université de Lorraine

Vague C 2013-2017

Campagne d'évaluation 2011-2012



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

Section des Formations et des diplômes

Le Président de l'AERES

Didier Houssin

Section des Formations
et des diplômes

Le Directeur

Jean-Marc Geib



Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague C

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Management et gestion de rayon

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004761

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : L'Institut Supérieur d'Administration du Management – Institut d'Administration des Entreprises (ISAM-IAE) à Nancy
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : /
- Secteur professionnel demandé : SP5-Echange et gestion

Présentation de la spécialité

La licence professionnelle a été ouverte en 2000. Elle est portée par l'ISAM-IAE de Nancy, en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Meurthe et Moselle (Nancy - Laxou) et son centre de formation des apprentis. Elle s'inscrit dans le réseau « Distech » et forme des managers de rayons. Elle apporte des compétences permettant de s'approprier les techniques de la distribution, d'acquérir une capacité d'autonomie, de conduite et de gestion de projets (enquêtes de terrain, études de marché, de zones de chalandise, de rentabilité de linéaires) et de gestion des ressources humaines (animation, management, encadrement).

La formation accueille essentiellement un public en alternance par la voie de l'apprentissage et, depuis 2010, en contrat de professionnalisation. Durant le dernier contrat quadriennal, elle a également eu quelques inscrits en formation continue.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

La formation répond bien à son objectif de former des managers de rayon dans le cadre de son partenariat avec le réseau « Distech ». Selon les enquêtes nationales, l'insertion professionnelle à trente mois est très satisfaisante et s'opère dans les métiers visés. Les enquêtes de suivi propre à l'établissement sont cependant moins probantes puisque les taux d'emploi des diplômés dans les mois qui suivent la sortie de formation se situent, pour les diplômés de 2008 à 2010, dans un intervalle de 52 à 67 %. Les liens noués avec les milieux professionnels sont satisfaisants. Les inscrits bénéficient d'un soutien actif de la profession qui la finance par la voie de l'alternance et prend en charge les droits d'inscription.

Les professionnels sont très présents dans la formation : ils participent de manière satisfaisante aux jurys, au suivi des alternants, au pilotage de la formation, interviennent dans les cours du cœur de métier, mais leur part globale dans les enseignements se situe dans une limite haute. La part des universitaires est dès lors relativement réduite en se situant à moins de 30 %. Le volume global des enseignements est cependant important eu égard au niveau habituel d'une licence professionnelle. L'organisation pédagogique est satisfaisante. Une charte de qualité est en place. La formation prend de plus en compte l'évolution des nouveaux besoins professionnels et notamment des fonctions assurées par les salariés en temps partagé entre les différents rayons.

La réussite au diplôme est très bonne. L'attractivité de la licence est cependant déclinante. En effet, le nombre d'inscrits a sensiblement chuté durant les deux dernières années. La formation est en concurrence avec la licence professionnelle *Distribution* en place sur les sites de Metz et de Thionville. La fusion des spécialités est évoquée dans ce dossier comme potentiellement source de difficulté du fait de l'existence de réseaux professionnels différents. L'argumentaire n'emporte pas la conviction, car la fusion pourrait permettre, dans le cadre d'une même spécialité dotée de parcours, d'éviter une concurrence fâcheuse pour l'attractivité de cette formation et de mener un pilotage coordonné des formations, bénéfique pour toutes.

- Points forts :

- Une bonne organisation pédagogique.
- La forte implication des professionnels et des entreprises participantes du réseau « Distech ».
- De très bons taux de réussite.

- Points faibles :

- La concurrence avec la licence professionnelle *Distribution* de Metz.
- L'attractivité décroissante.
- Une insertion professionnelle à surveiller.

Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait d'améliorer les enquêtes de suivi propre à l'établissement, d'analyser les raisons qui font que l'insertion professionnelle est assez peu satisfaisante quelques mois après la sortie de diplôme, et de tenter d'y remédier. On devrait également chercher à conforter le caractère universitaire de la formation en y renforçant la part des enseignants de l'établissement.

La concurrence avec la licence professionnelle *Distribution* localisée sur les deux sites de Metz et de Thionville, devrait également conduire l'établissement à impulser un rapprochement de ces deux spécialités qui visent le même métier. Une fusion des spécialités, assortie le cas échéant de parcours, permettrait une gestion coordonnée des candidatures et une politique de communication commune. Elle pourrait contribuer à assurer une mixité des équipes universitaires des différents parcours et à remédier au problème d'attractivité de la présente spécialité.

Notation

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : B

Indicateurs

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Nombre d'inscrits	28	19	23
Taux de réussite	96	95	Non encore connu
Pourcentage d'inscrits venant de L2	7	16	8,50
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	50	21	35
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	40	58	48
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0	0	0
Pourcentage d'inscrits en formation continue	3	0	4
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)	96	100	95
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	65	65	65
ENQUETES NATIONALES			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Taux de répondants à l'enquête	81,80 %	78,60 %	Non connu
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	81,50 %	95,50 %	Non connu
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	11,10 %	4,50 %	Non connu
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	3,70 %	0 %	Non connu
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION			
	Année (1)	Année (1)	Année (1)
Taux de répondants à l'enquête			
Pourcentage de diplômés en emploi (2)			
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)			
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)			

(1) Données des trois dernières années (pour lesquelles on dispose du nombre d'inscrits et du taux de réussite), pourcentages arrondis à l'unité.

(2) Préciser l'année d'obtention du diplôme et combien de mois après cette obtention a été réalisée l'enquête, ceci pour chacune des trois dernières enquêtes nationales et de suivi propre.
Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.



Observations de l'établissement

EVALUATION DES LICENCES PROFESSIONNELLES DE L'UNIVERSITE DE LORRAINE

REPONSE DE L'ETABLISSEMENT

LE PRESIDENT



Pierre Mutzenhardt

Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague C

Réponses au rapport d'évaluation de l'AERES

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Spécialité : Management et gestion de rayon

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004761

L'équipe pédagogique a bien pris note des commentaires et des préconisations formulés par les experts de l'AERES et elle a quelques compléments à apporter.

Concurrence avec la licence professionnelle de Metz :

La licence professionnelle de Nancy appartient à un **réseau (voir l'origine de la formation)**. Ce réseau est le fruit d'un **partenariat étroit** ente **trois acteurs** : l'**association Distech** (qui va devenir à la prochaine rentrée DistriSup Management par Apprentissage), la **Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD)** et l'**Université**. Ce réseau a des particularités qui lui sont propres :

- lors de la création d'un nouveau centre, celui –ci s'engage à respecter la Charte de qualité, le livret de l'apprenti, le syllabus (documents envoyés avec la demande de renouvellement). Autrement dit, tous les centres de formation affiliés au réseau DistriSup Management ont les mêmes unités d'enseignement, le même nombre d'heures de cours et le même nombre de semaines en entreprise. Aucun changement ne peut se faire sans l'aval du réseau.
- pour en faire partie, il faut non seulement l'accord des enseignes déjà adhérentes mais aussi celui des autres universités membres. A ce jour plus de 17 universités y adhèrent. Les enseignes membres de ce réseau sont pour la plupart à l'origine de cette formation.

Ainsi,

1° si Metz devait fusionner avec Nancy, cela voudrait dire :

que les **membres du réseau** (enseignes et universités) **approuvent cette fusion** et donc que les enseignes partenaires recrutent sur Metz. Or, à ce jour certaines enseignes n'ont pas de besoins spécifiques sur Metz.

que les **enseignes partenaires de Metz** et ne faisant **pas parti du réseau se retirent** (ex Ikea).

2° Si Nancy devait quitter le réseau, cela voudrait dire :

que les **enseignes partenaires depuis plus de 10 ans nous quittent**,
que nous **perdons un gage de formation qualifiante en adéquation avec les besoins du métier**. En effet deux fois par an des **réunions** ont lieu **entre responsables de diplôme** pour **débattre des questions pédagogiques** et pour **définir des pistes de progrès en tenant compte des recommandations des professionnels au vue de l'évolution du métier**. Ces réunions ont aussi pour but de porter à la connaissance de tous les participants les innovations pédagogiques (étude de cas, séminaires...) testées dans un ou plusieurs centres de manière à renforcer les échanges d'expérience (jeux d'entreprises partagés, approche d'un tronc commun d'enseignements/intervenants...)

Une **véritable concertation** a lieu **entre** tous les **membres**, ce qui n'existe pas dans les autres licences professionnelles Commerce et Distribution. Et ce qui explique pourquoi Nancy ne souhaite pas se retirer du réseau. Ce **réseau** lui apportant un **gage de sérieux** et de **qualité**.

Au final si un rapprochement entre Nancy et Metz devait se faire, il s'agirait pour Metz de s'adapter aux exigences de la formation DistriSup Management, et il n'y aurait plus qu'un seul centre de formation.

Il n'est pas non plus envisageable une mention commune avec deux parcours indépendants car cela nuirait à la visibilité de notre Licence DistriSup Management.

L'autre solution est de changer l'intitulé du diplôme de Metz pour éviter toute confusion entre les deux Licences. Concernant Nancy, le nom officiel et déposé au Ministère est d'ailleurs : Licence Professionnelle « Commerce option Distribution mention Management et Gestion de Rayon », par Apprentissage (DistriSup Management)

L'attractivité décroissante

Nous avons une constante dans le nombre d'inscrits depuis plusieurs années. Nous espérons pour la rentrée 2012-2013 recruter plus d'apprentis. Des démarches actives ont été menées dans ce sens avec notamment une relance de la campagne de communication depuis Janvier 2012 (participation active aux différents salons organisés, communication dans les journaux régionaux, sur les sites des différents CIO...). Des lettres de promotion du diplôme ont été envoyées dans les différents BTS de la région lorraine, des visites ont été entreprises. Tout ceci apparaît déjà dans le nombre de dossiers de candidatures envoyés (une centaine à ce jour).

Nous bénéficions aussi des campagnes de promotion réalisées par le réseau, de ce fait certains de nos étudiants partent vers d'autres universités, ce qui soulève un autre problème le problème de l'attractivité de la région lorraine...

Il arrive toutefois que certains jeunes sélectionnés par nos soins et la Grande Distribution ne donnent pas suite ayant postulé pour d'autres formations ou n'ayant pas le financement suffisant.

L'insertion professionnelle à surveiller

Lors du recrutement des apprentis par les enseignes, celles-ci les forment pour ensuite leur proposer un poste. Il arrive que parfois l'apprenti ne s'adapte pas à la culture du magasin. De plus depuis deux ans nous sommes victimes de la crise et des changements de politique générale menée par la Grande Distribution. De ce fait les directeurs de magasins ne peuvent pas toujours tenir leur engagement. De même les jeunes diplômés prennent d'autres voies, certains souhaitant continuer vers un master et nous subissons la concurrence de formation privée, leur permettant de suivre un master après une licence professionnelle loin de l'objectif de la licence professionnelle qui est d'entrer sur le marché du travail avec une insertion facilitée, suite aux différentes périodes en entreprises réalisées.