

# HCERES

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

Département d'évaluation des formations

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Achat et commercialisation des produits industriels à l'international

Université de Reims Champagne-Ardenne

Campagne d'évaluation 2016-2017 (Vague C)

Rapport publié le 14/06/2017

# HCERES

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

Département d'évaluation des formations

*Pour le HCERES,<sup>1</sup>*

Michel Cosnard, président

---

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

<sup>1</sup> 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 : Droit, économie, gestion

Établissement déposant : Université de Reims Champagne-Ardenne

Établissement(s) cohabilité(s) : /

## Présentation de la formation

La licence professionnelle (LP) *Commerce, spécialité Achat et commercialisation des produits industriels à l'international* (ACP21) est une formation professionnalisante de niveau Bac+3 qui forme les étudiants dans les domaines commerciaux à l'international avec un accent mis sur la dimension industrielle des produits et des processus. Les métiers visés sont ceux du commerce international et de la logistique. La formation est portée par le Département « Technique de commercialisation » de l'Institut universitaire de technologie (IUT) de Reims-Châlons-Charleville, et a lieu sur deux sites distincts : Charleville-Mézières et Troyes. La formation est ouverte en formation initiale et en alternance.

## Analyse

Objectifs
<p>Les objectifs de la formation sont clairement exposés et visent à former les étudiants en vue d'intégrer des entreprises industrielles et plus précisément, leurs départements dévolus aux achats à l'international. De plus, l'accent mis sur la dimension industrielle des produits et des procédés lui confère une certaine originalité. Les compétences mises en avant sont : l'achat à l'international, la distribution et la logistique, la commercialisation, la prospective et l'analyse marketing. Les métiers du commerce international découlent naturellement de la formation et sont bien renseignés dans le dossier (exemple : assistant achat, acheteur qualité fournisseur, assistant export, etc.).</p>
Organisation
<p>L'organisation de la formation est cohérente et lisible. La LP est organisée en deux semestres et cinq unités d'enseignements (UE) : trois sont réalisés au 1<sup>er</sup> semestre et représentent 450 heures d'enseignement (cours fondamentaux dans le cœur de métiers et outils), deux au 2<sup>nd</sup> semestre (stages de 16 à 37 semaines selon le statut des étudiants - en formation initiale ou en alternance - et 150 heures de projets tuteurés). Les enseignements sont organisés de manière à professionnaliser sur un cœur de métier ; ce qui correspond à ce qui est attendu, et le découpage des UE permet une progressivité dans l'acquisition des compétences. La formation a lieu sur deux sites (Charleville Mézières et Troyes) et de manière relativement autonome mais les inconvénients liés à la distance géographique sont contrebalancés par un pilotage bien coordonné (conseil de perfectionnement commun permettant d'harmoniser le contenu des maquettes et contact régulier des responsables pédagogiques).</p>
Positionnement dans l'environnement
<p>La formation est correctement insérée dans son environnement socio-économique. C'est une formation originale en France compte tenu de l'accent mis sur les métiers commerciaux à l'international associés à la dimension industrielle des produits et des processus.</p>

<p>Pour autant, le conseil de perfectionnement a relevé qu'il existe une forte concurrence avec d'autres LP au plan local qui conduit à des recrutements en liste complémentaire. Les liens avec le monde professionnel sont assurés par le soutien de fédérations ou de groupements industriels qui participent à l'élaboration des maquettes et fournissent des intervenants. Les coopérations formelles avec les entreprises sont faibles mais la liste des entreprises locales fournie montre que des partenariats existent pour l'accueil d'étudiants en stage ou en contrats de professionnalisation. Le thème de la formation s'intègre correctement dans l'offre globale de formation de l'établissement mais elle semble un peu isolée du fait du peu de liens avec les structures de recherche ou d'enseignement de l'Université de Reims Champagne-Ardenne (URCA).</p>
<p><b>Equipe pédagogique</b></p>
<p>L'équipe pédagogique est relativement diversifiée et les professionnels y occupent une part tout à fait adéquate. Les enseignants et enseignants-chercheurs de l'établissement assurent les deux-tiers de l'enseignement (48 % des enseignants sont réalisés par des enseignants du 2<sup>nd</sup> degré, 20 % par des enseignants-chercheurs). Les professionnels assurent 32 % du volume horaire des cours, et interviennent (pour une grande part d'entre eux) dans le cœur de métier de la licence (marketing achat, gestion et suivi de projets, techniques export, douanes, produits industriels...). Toutefois, il est regretté l'absence d'information sur la répartition exacte des intervenants sur chacun des sites. Le pilotage est assuré de manière rigoureuse par les responsables pédagogiques qui concentrent la plupart des tâches. Néanmoins, on peut s'étonner du fait que la responsabilité pédagogique soit assurée par un professeur certifié assurant des cours d'anglais (à Charleville Mézières) et un professionnel (à Troyes). Le manque d'enseignants-chercheurs, souligné par les rédacteurs du dossier en particulier sur le site de Charleville Mézières, fournit certainement un élément d'explication.</p>
<p><b>Effectifs, insertion professionnelle et poursuite d'études</b></p>
<p>Les effectifs sont conséquents et stables sur la période 2011-2016 (environ 45 étudiants par an sur les deux sites) et les taux de réussites, supérieurs à 90 % sur les trois dernières années, sont élevés. Le recrutement s'appuie surtout sur différents diplômes universitaires de technologie (DUT) et Brevet de technicien supérieur (BTS) ; très peu d'étudiants sont issus d'un cursus de licence (2<sup>ème</sup> année de licence - L2).</p> <p>Les éléments communiqués pour l'insertion professionnelle (enquête de l'université) montrent une bonne insertion professionnelle : après six mois, 47 % des étudiants en moyenne sont en emplois, 66 % le sont après 30 mois, en contrat à durée indéterminée dans des postes correspondants à la formation (acheteurs, assistants acheteurs, assistant commercial export, technico-commercial).</p> <p>La poursuite d'étude est en nette diminution à six mois : elle est passée, de 33 % des diplômés en 2012 à 13 % en 2014. Mais une partie non négligeable des étudiants n'ont pas répondu à l'enquête (29 % en 2014).</p>
<p><b>Place de la recherche</b></p>
<p>La recherche est peu présente dans cette formation de LP, ce qui n'est pas perçu comme une limite. Les enseignants-chercheurs présents dans l'équipe pédagogique interviennent peu dans la formation notamment sur le site de Charleville Mézières (24 heures) et un peu plus sur le site de Troyes (50 heures) et leurs liens avec les équipes de recherche de l'URCA ne sont pas avérés. Pour autant, des visites sont réalisées dans certains laboratoires de recherche (comme le Centre régional d'innovation et de transfert de technologie - CRITT- ou l'Agence régionale de développement - ARD) et se traduisent par des travaux de synthèse, ce qui est positif.</p>
<p><b>Place de la professionnalisation</b></p>
<p>La professionnalisation est au cœur de la formation et elle est assurée par l'équipe pédagogique, les projets tuteurés et les stages. Les compétences professionnelles conférées par la formation sont bien présentées dans la fiche du Répertoire national des certifications professionnelles.</p> <p>L'alternance est développée, mais reste assez limitée. Les contrats de professionnalisation concernent 12,70 % des inscrits en 2015/2016, en baisse par rapport à l'année précédente (18,30 % des inscrits), l'absence de contrats d'apprentissage est expliquée par les rédacteurs du dossier par le fait que les institutions locales n'ont pas donné de places d'apprentis.</p> <p>Des certifications supplémentaires à la formation peuvent être obtenues par les étudiants (certification informatique, certification en langue - TOEIC). Un module de préparation du projet professionnel existe dans la maquette, et c'est dans ce cadre que s'effectue la réflexion des étudiants sur leurs compétences et les métiers visés. La réflexion plus générale sur le contenu de la formation et son adéquation au monde professionnel s'effectue dans le cadre du conseil de perfectionnement.</p>

<b>Place des projets et des stages</b>
<p>Les projets tuteurés et les stages occupent une place tout à fait adéquate dans cette LP et leur organisation est bonne. Les projets tuteurés représentent 150 heures dans la maquette, des missions à l'international sont confiées aux étudiants (étude de marché, recherche de distributeurs ou de fournisseurs). Le stage de 16 à 37 semaines s'effectue en France ou à l'étranger : là encore une mission à l'international est confiée aux étudiants. La présentation des thèmes s'effectue par le biais de soutenance de groupe en amont du stage ; un tuteur entreprise et un tuteur enseignant suivent l'étudiant ; un rapport et une soutenance sanctionnent le travail réalisé. La distinction entre les travaux réalisés dans le cadre des projets tuteurés et des stages n'apparaît toutefois pas clairement. Un bureau d'aide à l'insertion professionnelle appuie les étudiants dans la recherche de stage, mais la localisation sur deux sites nuit à sa mobilisation pour les étudiants.</p>
<b>Place de l'international</b>
<p>La dimension internationale est présente par le biais des cours de langue (1<sup>ère</sup> langue anglais, 20 heures de travaux pratiques ; 2<sup>ème</sup> langue optionnelle, 20 heures également), mais aussi par des cours réalisés en anglais (efficacité personnelle, négociation et marketing international, analyse des situations techniques et commerciales). Elle est aussi présente via les projets et les stages. Pour autant, si les stages à l'international sont encouragés, ils sont peu choisis par les étudiants. L'absence de partenariats internationaux pour cette LP clairement orientée vers les activités internationales, peut être regrettée.</p>
<b>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</b>
<p>Le recrutement est effectué à un niveau Bac+2 surtout en DUT et BTS. L'attractivité est forte (plus de 200 dossiers de candidatures sont reçus pour le seul site de Charleville Mézières), et en conséquence, la sélection s'effectue d'abord sur dossier, éventuellement complétée par un entretien individuel ou collectif. Les passerelles semblent peu présentes, celles qui pourraient orienter l'étudiant refusé vers d'autres formations, ou celles permettant d'attirer les étudiants de L2, qui - comme l'indiquent les rédacteurs du dossier - ne candidatent pas à cette LP. Les dispositifs de validation des acquis de l'expérience et de validation des acquis professionnels sont disponibles pour cette formation bien qu'aucun étudiant n'ait été diplômé par cette voie sur la période 2011-2016. Des dispositifs existent pour aider les étudiants à faire face à leurs difficultés éventuelles, notamment des cours de remise à niveau adaptés aux deux profils visés par la formation (étudiant venant d'une formation technique ou plus générale). Pourtant, le fait que les étudiants aient tous le même profil (plutôt tertiaire) remet en cause leur pertinence.</p>
<b>Modalités d'enseignement et place du numérique</b>
<p>La LP ACP2I étant ouverte aux étudiants en formation initiale (comprenant les salariés en reprise d'études) et en alternance, les modalités d'enseignement sont adaptées : les cours sont séquencés de manière bi-hebdomadaire. Lorsque les alternants sont en entreprise, les étudiants en formation initiale sont en semaine de projet ou en pause pédagogique. Le peu de détails donnés sur les projets réalisés par les étudiants en formation initiale lorsque les étudiants en alternance (en nombre relativement faible) sont en entreprise pose question. Les étudiants ayant un profil particulier peuvent être accueillis dans la formation avec des modalités de contrôle des connaissances adaptées. Les équipements informatiques et outils numériques (bureau virtuel, salle de visioconférence, salle de travail de groupe, laboratoire de langues, accès à des bases de données) sont disponibles pour les étudiants. Des enseignements en bureautique et informatique sont dispensés mais il n'est pas précisé si les aspects numériques (plateformes B to B, marchés électroniques) sont abordés.</p>
<b>Evaluation des étudiants</b>
<p>L'évaluation des étudiants s'effectue par un contrôle continu régulier associé à un examen final, chacun comptant pour 50 % de la note finale. Un jury, composé entre un quart et la moitié de professionnels se réunit chaque semestre. L'évaluation est conforme aux textes réglementaires.</p>
<b>Suivi de l'acquisition de compétences</b>
<p>La présence dans la formation de nombreux travaux dirigés ou encadrés (360 heures environ) et de projets tuteurés, atteste d'une démarche volontariste de l'équipe pédagogique de suivre en continu l'acquisition des compétences. De plus, un livret de suivi de l'alternant est utilisé, le cas échéant. Le supplément au diplôme détaille les compétences acquises par l'étudiant.</p>

<b>Suivi des diplômés</b>
Le suivi des diplômés s'effectue par l'Observatoire du suivi, de l'insertion professionnelle et de l'évaluation dédié de l'URCA. Par le biais de la cérémonie de remise des diplômes, l'équipe pédagogique réalise un suivi complémentaire des étudiants, mais il n'existe pas d'annuaire ou une association d'anciens qui pourraient être constitués à cette occasion, et permettraient d'afficher l'employabilité de la formation.
<b>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</b>
Un conseil de perfectionnement, composé de représentants académiques, étudiants et professionnels existe conformément à la réglementation. Son compte rendu (pour 2015) démontre qu'il participe à une certaine « démarche qualité » de la part de l'équipe pédagogique et qu'il conduit à la prise en compte de modifications souhaitables dans le contenu et l'organisation de la LP. L'évaluation des enseignements est confiée à l'Observatoire de l'université et est actuellement en réorganisation. Aucune procédure interne ne semble avoir été mise en place.

## Conclusion de l'évaluation

### Points forts :

- Une formation attractive.
- Une formation originale mêlant métiers commerciaux à l'international et dimension industrielle des produits et des processus.
- Des taux de réussite élevés.
- Une insertion professionnelle correcte eu égard aux caractéristiques socio-économiques des territoires concernés.
- Un pilotage rigoureux.

### Points faibles :

- Une formation un peu isolée de l'URCA (relations avec les laboratoires, liens avec les licences généralistes).
- Des données globales, sur les deux sites, ne permettant pas d'appréhender l'harmonisation des deux parcours.
- Peu d'étudiants en alternance et des relations peu formalisées avec les entreprises, y compris à l'international.
- L'absence d'enseignants-chercheurs spécialistes des disciplines dans le pilotage de la formation.

### Avis global et recommandations :

La LP ACP21 s'est développée sur la volonté de former des spécialistes des métiers commerciaux à l'international ayant une bonne connaissance des produits et procédés industriels. Elle jouit d'une forte attractivité et de bons taux de réussite, associés à une insertion tout à fait correcte. Pourtant, le faible recrutement d'étudiants ayant un profil technique peut nuire à la spécialisation recherchée par la formation.

Le pilotage, rendu difficile par l'éloignement géographique des deux parcours, est rigoureux. Mais il attire peu les enseignants-chercheurs de l'établissement et la formation semble isolée de la dynamique de l'URCA. Une réflexion de l'équipe pédagogique et de l'université dans son ensemble s'avère nécessaire pour apporter des améliorations, tant sur son organisation sur deux sites distincts, que sur la manière de créer des passerelles pour les étudiants entre les licences plus généralistes et cette LP, mais aussi des liens avec d'autres LP où l'intervention des enseignants-chercheurs est plus forte. Les rédacteurs du dossier mettent aussi l'accent sur l'absence de recrutement d'enseignants-chercheurs sur le site de Charleville Mézières. Enfin, des liens plus étroits et formalisés avec les entreprises, y compris à l'international seraient favorables et permettraient certainement de développer l'alternance.

# Observations de l'établissement

Reims, le 22 mars 2017

N/Réf. : /2017/MH/DEVU

Affaire suivie par Mme Mélanie HOFFERT

***Le Président de l'Université de Reims  
Champagne-Ardenne***

**À**

Monsieur Michel COSNARD  
Président du Hcéres

**Objet** : Retour sur le rapport d'évaluation de la licence professionnelle *Achat et commercialisation des produits industriels à l'international*

Monsieur le Président,

L'Université de Reims Champagne-Ardenne tient à remercier l'ensemble des personnels du Hcéres, ainsi que les experts qui ont mené l'ensemble des évaluations de nos formations. Les remarques et recommandations qui ont été faites nous seront très utiles pour finaliser notre nouvelle offre de formation.

Vous trouverez ci-après la réponse du responsable de la formation.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de mes salutations distinguées.



Guillaume GELLÉ



Commentaires du responsable de la formation :

Nous remercions le comité d'experts du HCERES pour l'étude approfondie du rapport d'évaluation de la licence professionnelle Achats et Commercialisation des Produits Industriels à l'International et pour ses remarques pertinentes. Nous tiendrons compte de ces dernières afin d'améliorer au mieux la formation.

Une remédiation a déjà commencé pour l'année universitaire 2016-2017 avec notamment la fermeture de la formation sur le site de Troyes, la recherche de partenaires à l'étranger et la création d'un annuaire des anciens.