



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 interentreprises

de l'Université d'Artois

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 : Lille

Établissement déposant : Université d'Artois

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habillé(s) : /

Spécialité : Commercialisation des biens et services interentreprises

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150007747

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Institut universitaire de technologie (IUT) de Lens
- 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 spécialité, ouverte depuis 2004, vise à former des commerciaux spécialisés dans la commercialisation des biens et services au profit de petites et moyennes entreprises et petites et moyennes industries (PME-PMI) mais également des grandes entreprises. Elle cherche à développer des compétences relatives à la négociation-vente, et au management de la force de vente dans le cadre des marchés interentreprises (industries ou services). Les connaissances apportées sont diverses avec notamment les techniques de négociation-vente, l'approche des marchés industriels, le marketing fondamental (Mix Marketing, comportement des acheteurs interentreprises), la gestion financière (compréhension des tableaux de synthèse de type bilan et compte résultat). Enfin, les connaissances des éléments de chaîne de valeur viennent en complément de la fonction vente : gestion de la production, qualité, achat, logistique.

La licence CBSI est ouverte en formation initiale classique, en contrat de professionnalisation, en apprentissage et en formation continue. Elle permet une spécialisation opérationnelle après l'obtention de Diplôme universitaire de technologie (DUT) *Techniques de commercialisation* (TC), mais également aux étudiants de DUT *Gestion et administration des entreprises* (GEA). Les diplômés de DUT *Informatique* et de DUT *Services réseaux et communication* peuvent également postuler à l'entrée de cette licence.

Synthèse de l'évaluation

• Appréciation globale :

La licence professionnelle (LP) vise à former des commerciaux en Business to Business (B to B). Les compétences attendues sont multiples et principalement axées sur la maîtrise des outils de négociation vente dans un cadre inter-entreprises. Le fait d'avoir recentré l'enseignement autour de la vente permet d'avoir plus de lisibilité sur les connaissances et compétences attendues. Les métiers visés sont clairement exprimés et référencés : attaché commercial, technico-commercial, ingénieur commercial, chargé d'affaires... La construction du programme est cohérente car elle répond à la nécessité d'associer des matières à caractère professionnel et des enseignements à caractère général. Il est à noter de plus la volonté innovante de l'établissement d'adopter vis-à-vis de ses partenaires professionnels et de ses étudiants une démarche clients. Cette démarche singulière permet d'innover dans cette relation tripartite en proposant par exemple l'évaluation de l'équipe pédagogique par les étudiants eux-mêmes.

Même si les interventions des professionnels sont bien présentes et permettent de donner la dimension opérationnelle attendue, il n'en reste pas moins qu'on manque d'information sur le contenu de ces interventions (simple illustration de cours, cas d'étude, gestion de modules complets ?). Ce manque de lisibilité ne permet pas d'évaluer avec discernement l'implication exacte des professionnels. Des conseils de perfectionnement sont régulièrement organisés afin de coordonner, échanger et faire évoluer la licence en fonction des exigences du milieu professionnel ; le fait de considérer les professionnels avec une double casquette « client-partenaire » permet à l'établissement de monter son niveau d'exigence quant à ses liens avec les milieux professionnels. Il y a ainsi :

- Une vraie pluralité des branches de l'activité commerciale ainsi que des métiers représentés chez les intervenants.
- Une bonne adéquation entre le bassin d'emploi et l'offre de formation. En effet, le tissu économique comprend de nombreuses entreprises industrielles (grandes entreprises et PME-PMI).

Le responsable du diplôme organise et coordonne activement la formation. Il a la charge du recrutement des intervenants et veille au bon déroulement et au respect du cahier des charges de la licence (recrutement des étudiants, certification ISO, etc.). Le conseil de perfectionnement se réunit régulièrement, ce qui permet entre autre la rencontre avec les professionnels du secteur. Cette licence joue son rôle en priorisant la professionnalisation et une réelle adéquation avec les besoins en formation du bassin d'emploi (75 % en 2008 ; 82 % en 2009 et 78 % en 2010). L'opportunité est cependant laissée aux étudiants qui souhaiteraient poursuivre leurs études de le faire. L'intérêt des étudiants pour cette formation semble bien réel et la notoriété importante, au-delà même du bassin d'emploi. Le nombre de demande de validation des acquis de l'expérience (VAE) démontre l'intérêt des actifs pour cette formation et de l'attractivité du diplôme sur le marché du travail. Enfin, le taux de réussite de 93 % sur quatre ans est plus qu'honorables même si nous ne sommes pas en mesure d'évaluer si l'employabilité est plus le fait de la qualité du travail de l'équipe pédagogique que de l'exigence du recrutement. Il est enfin à noter la qualité du dossier, sa clarté et son respect du cahier des charges.

• Points forts :

- Le positionnement des étudiants, des entreprises et de l'établissement sur cette notion de partenaires ou chaque entité a des droits et des devoirs.
- La forte connotation négociation B to B à dominante opérationnelle.
- De réels débouchés sur le bassin d'emploi.

• Points faibles :

- Le manque de formalisation des partenariats.
- La faiblesse relative de l'implication des professionnels sur les cours et travaux dirigés (TD).

• Recommandations pour l'établissement :

Il conviendrait de formaliser les nombreux partenariats existants pour une meilleure lisibilité de l'apport des professionnels.



Observations de l'établissement

Les rapports qui n'appellent pas d'observation :

| Licences professionnelles |
|---------------------------|
| S3LP150007742 |
| S3LP150007743 |
| S3LP150007744 |
| S3LP150007745 |
| S3LP150007746 |
| S3LP150007747 |
| S3LP150007748 |
| S3LP150007749 |
| S3LP150007750 |
| S3LP150007751 |
| S3LP150007752 |
| S3LP150007753 |
| S3LP150007754 |
| S3LP150007755 |
| S3LP150007756 |
| S3LP150007757 |
| S3LP150007758 |
| S3LP150007759 |
| S3LP150007760 |
| S3LP150007761 |
| S3LP150007762 |
| S3LP150007763 |
| S3LP150007764* |
| S3LP150007765 |
| S3LP150007766 |
| S3LP150007767 |
| S3LP150007768 |
| S3LP150007769 |

* erreurs factuelles relevées et envoyées précédemment

