



Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : RENNES

Établissement : Université de Bretagne Sud

Demande n° S3LP120002017

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Assistant export trilingue

Présentation de la spécialité

L'objectif de cette licence professionnelle est de former des assistants export capables d'exécuter en toute autonomie les activités suivantes : mise en place de la stratégie commerciale export, coordination des activités des commerciaux, organisation du suivi administratif de la commande jusqu'à la facturation, gestion de la logistique export des marchandises, évaluation et gestion des risques liés au commerce international, gestion de la communication écrite et orale en trois langues. Les métiers visés sont : assistant import/export, assistant commercial export, chef de zone export, agent de transit import/export et assimilés, assistant acheteur international, technicien logistique, assistant marketing, agent de transit import/export, opérateur du back office international.

Cette formation, ouverte en septembre 2002, est portée par la Faculté des « Lettres, langues, sciences humaines et sociales » en partenariat avec l'Université Catholique de l'Ouest qui avait développé à partir de 1996 un diplôme universitaire « Commerce international ». Elle est dispensée sur trois sites, chacun développant une spécificité de parcours et à des exigences professionnelles différentes : la gestion des risques à l'export (Lorient), l'administration et la négociation commerciale à l'export (Arradon), l'administration et la logistique de l'export (Guingamp). Elle s'intègre bien dans l'offre de formation avec des DUT (« GEA » et « TC ») et la licence de langues. Sur la région « Grand Ouest », seules trois autres licences professionnelles peuvent être comparées, même si elles se situent quant à elles dans le champ de la gestion.

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	55
Taux de réussite	97 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	20 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	98 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	37 %
Pourcentage de diplômés en emploi : enquêtes internes en mai 2010 (2006 - 2009)	66 % - 81 %
enquête par l'Observatoire UBS (2005 - 2007)	79 % - 100 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette spécialité apporte une réponse appropriée aux besoins des entreprises exportatrices et tournées vers l'international. Elle est reconnue par les acteurs socio-économiques locaux. Cette formation remplit les principaux critères de performance des licences professionnelles.



L'attractivité de la spécialité est moyenne avec un taux de pression (candidats/capacité d'accueil) supérieur à 3 %, garantissant le niveau de qualité de la sélection. Le recrutement est limité à des effectifs voisins de vingt par site et permet une bonne diversité de l'origine des inscrits (avec environ 20 % venant de L2). Pour certains étudiants, des modules de perfectionnement « fondamentaux du marketing et du commerce international » peuvent être proposés sous la forme d'une propédeutique à hauteur de vingt heures. Les étudiants sont essentiellement en formation initiale et quelques uns en formation continue. Aucun contrat de professionnalisation n'a été jusqu'à présent signé. Notons aussi la possibilité d'acquérir des certifications : certificat informatique et internet, certificat de compétence en langues de l'enseignement supérieur.

Les résultats d'insertion sont très satisfaisants : les enquêtes mises en place par l'Observatoire de l'insertion professionnelle de l'UBS donnent un taux d'insertion moyen de 87 % pour les années de 2005 à 2007. Par contre, les enquêtes internes montrent une augmentation des poursuites d'études ces dernières années certainement due au contexte économique actuel. Les emplois occupés par les diplômés de cette licence sont en adéquation avec la formation et sont essentiellement au sein de PME.

La licence bénéficie des liens tissés entre les structures institutionnelles (Conseillers Régionaux du Commerce Extérieur (CRCE), CCI, Bretagne International, Agences de développement ou Technopole), l'UBS et l'UCO. Elle s'associe également avec des associations : Association « Produit en Bretagne », Association des Bretons de New York (BZHnetwork) et développe un partenariat avec de nombreuses entreprises privées du secteur de l'export ou organismes travaillant à l'export. Les partenaires interviennent à hauteur de 37 % du volume horaire dans les enseignements et jouent le rôle d'interlocuteurs permanents, vecteurs de flux d'information en provenance de l'entreprise et des institutions liées à l'export. D'éventuels changements, remaniements ou réformes peuvent ainsi être immédiatement pris en considération dans le cadre du comité de perfectionnement.

La triple localisation est un inconvénient pour la lisibilité de la ou des formations. L'affichage d'une seule spécialité pour trois parcours conduisant à des métiers différents pose problème d'autant plus que les modules communs ne sont pas mutualisés. Il aurait été intéressant de proposer une structure par site, les liens entre les sites pouvant continuer à s'exercer.

● Points forts :

- La bonne insertion professionnelle.
- L'excellent taux de réussite.
- La forte implication des professionnels.
- Des liens forts avec des structures institutionnelles, avec des associations et des entreprises.

● Points faibles :

- L'absence d'enseignements des fondamentaux en anglais.
- La triple localisation.
- Pas de contrats de professionnalisation.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il est souhaitable de proposer une spécialité par site permettant une meilleure lisibilité.

Etant donné la forte implication de la profession, il faut réfléchir à un fonctionnement par alternance incluant de l'apprentissage ou des contrats de professionnalisation. La mise en place de la formation par alternance peut se faire sur un site pilote.

Enfin, il faut proposer des enseignements des fondamentaux en anglais et ouvrir les stages à l'international.