



Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : LIMOGES

Établissement : Université de Limoges

Demande n° S3LP120002327

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Distribution, management et gestion de rayon

Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de former des managers capables de gérer et animer un rayon faisant partie intégrante d'un point de vente grande et moyenne surface. Le métier visé est celui de manager de rayon, tel que défini par le Certificat de qualification professionnelle (CQP) de la Fédération du commerce et de la distribution.

Cette formation, ouverte en 2002, est proposée en apprentissage et est portée par l'IUT du Limousin. Elle s'insère bien dans l'offre de formation « Gestion » de l'université de Limoges aux côtés de la licence « Sciences économiques », de la licence « Administration économique et sociale », du DUT « Gestion des entreprises et des administrations » ; du DUT « Techniques de commercialisation ». Cette spécialité est en situation de monopole sur la région du Limousin et sur les départements limitrophes.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	19
Taux de réussite	89 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	11 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	34 %
Pourcentage de diplômés en emploi	94 % - 100 %
enquêtes internes à 6 mois	
enquêtes nationales	100 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation répond très bien à son objectif de former par apprentissage au métier de manager de rayon : tous les indicateurs justifient la place et la pertinence de cette spécialité dans le tissu économique régional. Elle permet une insertion professionnelle rapide et efficace pour un nombre de diplômés significatif.

Avec un taux de pression compris entre deux et trois, la licence professionnelle recrute essentiellement des étudiants provenant de DUT et BTS. Il est regretté le faible taux d'étudiants issus de L2 malgré la mise en place de modules d'intégration en début de formation. Le contrecoup de la crise économique et le déplacement de stratégies des enseignes des hypermarchés vers les supermarchés ont entraîné début 2009 une baisse dans les besoins en recrutement exprimés par les partenaires entreprises, qui s'est répercutée par une diminution du nombre de d'apprentis (13 contrats à la rentrée 2009). Cette régulation des effectifs montre la bonne adaptabilité de la formation aux besoins des enseignes pour que les apprentis aient toujours de réelles opportunités de recrutement à l'issue de la licence. Pour 2010/2011, on assiste à un lent retour à la normale, avec dix-huit apprentis attendus grâce notamment à l'intégration de nouvelles entreprises partenaires.



L'appartenance au réseau « Distech » garantit des partenariats professionnels forts et pérennes. Cette association Distech, qui travaille en partenariat étroit avec la Fédération du commerce et de la distribution (FCD) permet de coordonner l'ensemble national, unique en son genre par son importance (8 enseignes, 15 universités) et ses liens étroits avec une fédération professionnelle. Les partenaires participent par différents moyens à la formation : réflexion sur le référentiel « métiers » et sur l'organisation de l'alternance, collaboration pédagogique (avec 34 % des enseignements assurés par des professionnels). Le conseil de perfectionnement qui se réunit une ou deux fois par an et les différentes réunions ou échanges avec le réseau « Distech » permettent une excellente réactivité de la formation face aux besoins de la profession.

- Points forts :
 - Formation par apprentissage.
 - Appartenance au réseau « DISTECH » et partenariat avec la FCD.
 - Forte implication professionnelle.
 - Très bonne insertion professionnelle.

- Point faible :
 - Peu d'inscrits issus de L2.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il faudrait réfléchir à la mise en place de passerelles avec les filières générales pour rendre la formation plus attractive auprès d'étudiants de L2. Il est conseillé aussi d'impliquer davantage d'enseignants-chercheurs d'autres composantes, qui peuvent conseiller cette formation auprès de leurs étudiants et accroître ainsi sa visibilité.