



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 de produits et
services inter-entreprises

de l'Université Lille 2 - Droit et
Santé

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

Académie : Lille

Établissement déposant : Université Lille 2 - Droit et santé

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commercialisation de produits et services inter-entreprises

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-5 Gestion des ressources humaines

Demande n° S3LP150007692

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT C – Université Lille 2. Roubaix
- 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 licence professionnelle (LP) *Commercialisation de produits et services inter-entreprises (B to B : Business to Business)* a pour objectif de former des professionnels capables de gérer, de construire, de négocier et de vendre des prestations et des services lors de la négociation d'entreprise à entreprise (négociation-vente de produits et services).

Les professionnels travaillent pour l'industrie, le commerce, la distribution, les services et l'administration (collectivité ou établissement public). Ils doivent allier des compétences techniques d'ordre commercial, managérial et organisationnel, et développer par ailleurs des compétences réflexives et analytiques utiles à la clarification et la résolution des problèmes rencontrés sur le terrain.

Les professions les plus connues sont attaché commercial, chargé de clientèle, assistant de direction, ou autres dénominations voisines ; l'évolution vers des fonctions d'encadrement est possible.

La formation se veut en prise directe avec les entreprises locales. Créée en 2006, cette LP s'adresse principalement aux titulaires d'un Diplôme universitaire de technologie (DUT), d'un Brevet de technicien supérieur (BTS) ou d'une seconde année de licence (L2), relevant d'une formation initiale correspondante.

L'attractivité est relativement intéressante compte tenu de la place prépondérante occupée économiquement par le commerce français.

Les étudiants alternent des périodes de formation théorique à l'Institut universitaire de technologie (IUT) et des périodes de stages professionnalisants en entreprise.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

La LP *Commercialisation de produits et services inter-entreprises* (B to B) a été créée par et pour les entreprises.

Cette spécialité permettant d'accéder au métier d'attaché commercial dans des entreprises dont l'activité principale est la vente de produits ou services, semble relativement typique dans l'environnement universitaire de la région Nord-Pas de Calais.

L'équipe pédagogique et le conseil de perfectionnement ont proposé de revoir à la marge l'organisation des contenus mais l'ensemble actuel propose sept unités d'enseignements (UE) pour un volume global de 450 heures de cours, de 150 heures de projet tuteuré et d'une durée différente pour le stage suivant que l'étudiant a signé un contrat de professionnalisation (un an) ou non (au moins 75 jours).

Une UE1 *Modules de base* est dispensée en début d'année dès la première semaine de formation théorique afin que les étudiants venant de filières différentes puissent maîtriser les techniques de base.

Trois UE sont plus centrées cœur de métier et visent la maîtrise des techniques propres à la spécialisation de la LP. On peut regretter l'insuffisant développement en ce qui concerne les disciplines comportementales liées à des situations de relation commerciale avec un prospect ou un client (face à face, téléphone et réunions).

La réussite aux examens est d'environ 90 %.

Le responsable de l'équipe pédagogique est un enseignant-chercheur de Sciences de Gestion (6^{ème} section) appuyé par cinq enseignants-chercheurs de l'IUT C, un professeur d'un lycée voisin, de quatre professionnels associés à temps partiel (PAST) et de deux professionnels (qui interviennent pour environ 15 % dans les heures de cours). Leurs expériences sont variées. Les professionnels d'entreprise sont impliqués à tous les niveaux (Conseil de l'Institut, Conseil de Perfectionnement de la formation, Comité de Pilotage des Licences Professionnelles de l'IUT...).

La forme des partenariats avec les entreprises et organisations professionnelles n'est pas précisée. Elle ne semble pas formalisée et se limite à l'accueil des étudiants dans les entreprises. Plusieurs actions sont néanmoins développées telles que l'étude de certains marchés porteurs et prospection de ces derniers, l'organisation de conférences sur les métiers du B to B lors des journées portes ouvertes « Licences professionnelles » de l'IUT. Les partenariats avec les entreprises sont élargis chaque année en fonction de la demande des terrains de stage.

En termes d'insertion, les résultats sont très bons : plus de 92 % d'embauche dans des secteurs professionnels avec plus de 90 % des métiers occupés correspondant au métier d'attaché commercial (ou équivalent).

L'attractivité est importante : plus d'une centaine de candidatures par an pour environ 16 places. Compte tenu de la demande formulée, on peut être étonné par des effectifs annuels relativement faibles.

- Points forts :

- La formation correspond bien à des besoins du marché de l'emploi.
- Les relations suivies avec entreprises régionales.
- La présence concrète des professionnels dans l'organisation de la formation.
- L'insertion professionnelle très satisfaisante.

- Points faibles :

- Le développement insuffisant des techniques comportementales qui constituent pourtant le cœur de métier du commercial terrain.
- La concrétisation nécessaire des partenariats et les conventions avec le monde entrepreneurial.

- Recommandations pour l'établissement :

Il serait important de faire apparaître de manière autonome dans les « exigences du programme » l'acquisition de compétences comportementales : développement personnel, aptitude à l'écoute, exercices de vente centrée sur le client, etc. et de prévoir alors une UE dédiée aux techniques comportementales.



Observations de l'établissement



Université Lille 2
Droit et Santé

Observations en réponse au rapport d'évaluation de l'AERES

LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation de produits et service inter-entreprises (B to B)

Recommandations pour l'établissement :

Il serait important de faire apparaître de manière autonome dans les « exigences du programme » l'acquisition de compétences comportementales : développement personnel, aptitude à l'écoute, exercices de vente centrée sur le client, etc. et de prévoir alors une UE dédiée aux techniques comportementales.

Observations :

Avec l'adaptation du contenu actuel de formation, l'acquisition des compétences comportementales se fait à partir des modules « Négociation commerciale », « Gestion de la relation client », « Stratégies de fidélisation et de prospection de la clientèle », « Jeux d'entreprise appliqués à la négociation d'une affaire complexe en B to B » de l'EU 4 et du module « Management relationnel et mentorat » de l'UE3.

Afin de répondre à la recommandation faite par l'AERES, nous proposons de regrouper ces cinq modules dans une même UE ;

A Lille, le 26 mars 2014

Le Président
de l'Université Lille 2 Droit et Santé

Pr. Xavier VANDENDRIESSCHE