Evaluation des diplômes
Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : AIX-MARSEILLE

Établissement : Université de la Méditerranée - Aix-Marseille 2

Demande n° S3LP120002560

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commerce – Import export pour PME-PMI

Présentation de la spécialité

L'objectif de cette spécialité est de former des collaborateurs maîtrisant les techniques de commercialisation à l'international et possédant des compétences dans les domaines administratifs, comptables, financiers et dans les domaines juridiques, économiques et commerciaux internationaux. Les métiers visés sont : responsable import-export PME/PMI, assistant commercial import-export, cadres administratifs et commerciaux de PME orientés export, attaché de direction commerciale import-export, administrateur de ventes à l'export ; négociateur à l'international, responsable logistique international.

Cette spécialité, ouverte en 2004, associe les capacités pédagogiques de la Faculté des sciences économiques et de gestion, porteur de cette licence professionnelle, et du lycée M. Pagnol de Marseille. Elle permet une poursuite d'études à des DUT « Techniques de commercialisation » ou « GEA », et une sortie professionnalisante aux licences « Sciences économiques et gestion », « Langues étrangères appliquées », « Administration économique et social ».

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	35
Taux de réussite	98 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	23 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	88 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	34 %
Pourcentage de diplômés en emploi enquêtes internes (12 mois)	75 % - 70 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le contexte spécifique d'internationalisation des marchés et de concurrence internationale oblige certaines PME/PMI à se doter de collaborateurs capables d'épauler un chef d'entreprise dans une démarche d'import-export. La spécialité répond à ce fort besoin de professionnels formés au commerce international, dans une région où les PME/PMI réalisent 50 % des exportations. Cependant, le dossier présente quelques lacunes comme l'absence de renseignements sur son articulation avec les autres formations, sur le contexte économique, sur le bassin d'emploi… Elles empêchent d'apprécier la juste pertinence de cette formation.

Le nombre croissant de candidatures est le signe d'une bonne reconnaissance de cette spécialité auprès des étudiants. Le taux de pression atteint des valeurs supérieurs à neuf ; ce qui permet d'obtenir des effectifs d'environ trent-cinq étudiants, inscrits pour la plupart en formation initiale. La mise en place de passerelles dans les filières générales et de modules de remise à niveau favorise la diversité des parcours amont (DUT, BTS, L2). Il est dommage que le dossier ne mentionne pas les spécialités.

Les résultats des enquêtes internes concluent sur une insertion professionnelle modeste : le taux est compris entre 70 % et 75 %. Les postes occupés sont en adéquation avec la formation et la durée moyenne de recherche d'emploi n'excède pas quatre mois. Les poursuites d'études sont dans une limite haute avec un taux voisin de 16 %. Cependant, à la lecture des tableaux, le taux de réponse aux enquêtes paraît très faible (8 emplois présentés pour 2007, 2008 et 2009) ; ce qui remet en cause la fiabilité des conclusions émises ci-dessus. On peut aussi déplorer que les enquêtes nationales ne permettent pas d'analyser la situation de cette spécialité.

Les partenariats conventionnés avec la Confédération générale des PME (CGPME) et avec les Conseillers du commerce extérieur français (CCEF) et les collaborations avec des PME/PMI régionales se sont concrétisés par des soutiens financiers, des actions de communication, des conférences, la mise à disposition de fichiers d'entreprises, l'accueil de stagiaires, des propositions de projets tuteurés et par des enseignements à hauteur de 34 % du volume horaire global. Les professionnels et des représentants des organisations patronales participent au conseil de perfectionnement qui se réunit quatre fois par an pour analyser le fonctionnement et évaluer les évolutions souhaitables.

Il est à noter que la spécialité prépare à certaines certifications : TOEIC, CLES, Certificat d'aptitude au commerce international, C2I. Il est regretté dans les programmes l'absence de cours en anglais. Enfin, l'auto-évaluation a été réalisée en collaboration avec un expert extérieur à la formation et a permis de compléter certains items et de réaliser une liste des atouts, faiblesses, menaces et opportunités.

- Points forts :
  - Les partenariats conventionnés avec la CGPME et les CCEF.
  - La préparation à des certifications (TOEIC, CLES, C2I, Certificat d'aptitude au commerce international).
  - La bonne implication professionnelle.
  - Le bon taux de réussite.

- Points faibles :
  - Pas d'alternance.
  - Le faible taux de réponse aux enquêtes d'insertion.
  - Pas de cours en anglais.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il faut redynamiser le suivi des diplômés pour que les résultats des enquêtes soient représentatifs de la réelle insertion professionnelle. Les enquêtes sont un excellent outil de pilotage pour l'équipe pédagogique et sont essentielles pour les débats du conseil de perfectionnement.

Etant donné les partenariats forts et pérennes avec les organisations patronales et les entreprises, il serait opportun d'envisager une ouverture à l'alternance en négociant des contrats de professionnalisation ou d'apprentissage. Cette voie peut être un élément favorable à une meilleure insertion professionnelle immédiate.

Enfin, il faut prévoir des cours en anglais qui accentueraient l'apprentissage de cette langue, surtout dans les aspects techniques.