

Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : RENNES

Établissement : Université de Bretagne Occidentale

Demande n° S3LP120001998

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Distribution, mention management et gestion de rayon (Distech)

Présentation de la spécialité

Cette licence a pour objectif de former par l'alternance au métier de manager de rayon capable de former, de dynamiser et de promouvoir une équipe. Responsable de l'animation commerciale de son rayon, il est garant des résultats financiers.

Cette formation, ouverte en 2000, est portée par l'IUT de Brest et reste complémentaire dans l'offre de formations de l'établissement avec le DUT « Gestion administrative et commerciale » et le DUT « Gestion des entreprises et des administrations ». L'appartenance au réseau « Distech » garantit une répartition équilibrée de ce type de licence sur le territoire.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	24
Taux de réussite	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	0 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	61 %
Pourcentage de diplômés en emploi (enquête interne au 15 septembre 2010)	84 %

Bilan de l'évaluation

• Appréciation globale :

Cette formation répond très bien à son objectif de former des apprentis au métier de manager de rayon. Elle permet une insertion professionnelle rapide et efficace pour un nombre significatif de diplômés (24 par an). L'accroissement des effectifs pour cette dernière rentrée universitaire répond à une demande des enseignes partenaires et est un gage de bonne santé de la licence professionnelle.

La formation est attractive et présente un taux de pression (candidatures/capacité d'accueil) de 5 %. Le public provient de formations diverses mais, ces quatre dernières années, aucun étudiant n'est issu de L2.

Le stage de vingt-huit semaines peut paraître long mais sa durée permet d'appréhender au mieux le monde de la grande distribution, la période étalée sur une année entière permettant de vivre tous les temps forts de l'enseigne.

L'appartenance au réseau « Distech » garantit des partenariats professionnels forts et pérennes. L'implication des professionnels est réelle dans les enseignements (avec une part importante avoisinant les 61 %), dans le conseil de perfectionnement et dans le fonctionnement par apprentissage. A contrario, les enseignants de l'établissement n'assurent qu'une centaine d'heures d'enseignements sur les six cent heures de la maquette ; ce qui est trop faible.

La spécialité est au fait des modifications du secteur de la distribution au travers :

- de l'association « Distech » qui exerce une veille régulière sur les évolutions des métiers de la distribution.
- du conseil de perfectionnement, qui se réunit une fois par an, en présence des responsables ressources humaines régionaux des enseignes, des représentants du CFA, des responsables de l'IUT, des enseignants et des apprentis.

Il faut veiller à ce que les responsables ressources humaines régionaux ne soient pas les seuls interlocuteurs privilégiés. Des intervenants stratégiques comme les responsables ressources humaines nationaux peuvent jouer un rôle important dans l'évolution de la spécialité.

- Points forts :
 - L'appartenance au réseau « Distech ».
 - L'excellent taux de réussite.
 - La très bonne insertion professionnelle.
 - La bonne implication des entreprises partenaires de la formation.
- Points faibles :
 - Pas d'inscrits issus de L2.
 - Peu d'intervenants universitaires.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il est souhaitable de rééquilibrer l'équipe pédagogique en accordant plus d'enseignements à des enseignants-chercheurs.

Par ailleurs, il faut engager des réflexions sur l'amélioration de l'intégration des étudiants de L2 via la création de passerelles.