

**DELIBERATION n° 2020-97**

**relative à la demande d'accréditation hors vague  
de la licence professionnelle 3 « Commerce Distribution »  
parcours Management et gestion de rayon-Distrisup  
2021-2022 à l'IAE**

Point inscrit à l'ordre du jour n° 6-1

**Conseil d'administration du 11 décembre 2020**

Vu le code de l'éducation et notamment l'article L712-3 ; L.713-1, L.713-9 ;  
Vu les statuts de l'université de La Réunion ;  
Vu l'avis de la Commission de la formation et de la vie universitaire lors de sa séance du 4 décembre 2020 ;

Après en avoir délibéré les membres du Conseil d'administration **approuvent la demande d'accréditation hors vague de la licence professionnelle 3 « Commerce Distribution » parcours Management et gestion de rayon-Distrisup 2021-2022 à l'IAE, conformément aux documents joints.**

<b>Résultat du vote</b>								
Vote	électronique							
Nombre de membres présents ou représentés au moment du vote :	23							
N'ayant pas pris part au vote	3							
Nombre de voix	pour	20	contre	0	abstention(s)	0	refus	0

Fait à Saint-Denis le **17 décembre 2020**  
Le Président de l'Université de La Réunion

  
Professeur Frédéric MIRANVILLE

Transmis à la Rectrice de la Région académique de La Réunion, Chancelière des universités le **18 DEC. 2020**

Entrée en vigueur le lendemain de sa publication au *Recueil des actes administratifs* de l'Université de La Réunion.



Fort de France, le 13 octobre 2020,

Monsieur le Directeur,

Je fais suite à notre récent entretien avec vos équipes au sein de l'IAE REUNION, au cours duquel nous avons évoqué différentes pistes en vue de créer une Licence professionnelle à orientation « Distribution ».

Je vous confirme par la présente le plus grand intérêt de GBH et des ses filiales présentes à la Réunion pour la mise en place au plus tôt au sein de l'IAE REUNION d'une Licence Professionnelle Commerce et Distribution, en lien avec le réseau DISTRISUP.

Notre intérêt répond tant aux besoins de formation de nos futurs managers de rayon au plus près de nos enseignes, qu'à la défense des valeurs du Groupe qui visent à favoriser l'emploi local et la promotion interne.

Nous souhaitons être un partenaire privilégié à vos côtés et nous tenons à votre disposition pour contribuer à la mise en place prochaine de ce programme.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Directeur, à mes salutations les plus respectueuses.

Pascal CHAVIGNAT  
DRH

### **Instructions concernant les demandes de créations de DEUST, licences, licences professionnelles ou masters « hors vague »**

Les établissements peuvent demander, en dehors de leur campagne de contractualisation, la création de DEUST, licences, licences professionnelles ou masters. Ils adresseront au département des accréditations :

- Une lettre argumentaire (co-signée en cas de co-accréditation) comportant les éléments suivants :
  - Justification du projet (lien avec la stratégie de formation de l'établissement, évolution du secteur, de la profession, évolution de la réglementation, secteur émergent scientifiquement...)
  - Positionnement de la formation dans l'offre de l'établissement, du site, et le cas échéant aux niveaux régional et national, en indiquant les formations similaires
  - Relations avec le milieu socioprofessionnel, entreprises partenaires, tissu industriel ; pour les licences professionnelles préciser les accords passés au sein d'un secteur d'activités, avec les branches professionnelles et/ou les entreprises ou autres organismes d'employeurs potentiels des diplômés
  - Objectifs en termes de recrutement : publics visés ; pour la formation continue, catégories de salariés susceptibles d'être intéressés
  - Objectifs en termes de flux pour la prochaine période (filières et bassin de recrutement, flux attendus)
  
- La fiche de présentation d'une formation : ci-dessous - 4 pages maximum.

Ces deux documents seront à déposer sur Pélican en pièce jointe du formulaire approprié (sauf pour les DEUST : à envoyer par mail à votre correspondant au département des contrats de sites et des accréditations). Un guide de saisie est disponible sur Pélican à la rubrique Ressources documentaires.

Attention, en raison de l'inscription dans Parcoursup, les demandes de création de Licence ou de DEUST doivent être déposées, au plus tard, pour le **15 septembre** de l'année précédant l'année visée par la demande d'accréditation. (Exemple : demande au 15 septembre 2020 pour une licence à ouvrir à la rentrée 2021).

Les demandes de création de LP et de Master peuvent être déposées au 1<sup>er</sup> trimestre de l'année visée par la demande d'accréditation. (Exemple : dépôt possible entre septembre 2020 et mars 2021 pour un master à ouvrir à la rentrée 2021).

**Demande de création d'une formation « hors vague »**  
**Diplôme national de DEUST, licence générale et professionnelle, master**

**Etablissement :**

**UNIVERSITE DE LA REUNION : IAE REUNION**

**Intitulé :** Licence professionnelle Commerce et Distribution Parcours Management et gestion de rayon - Distrisup

( ) Restructuration      (X) Création

**Domaine (ALL, DEG, SHS ou STS) : DEG**

**Présentation de la formation**

**Intitulés des parcours types de formation :**

**Management et gestion de rayon - Distrisup**

**Objectifs de la formation :**

La licence professionnelle « Commerce et Distribution » (Licence CD) parcours Management et gestion de rayon - Distrisup a pour objectif de préparer des étudiants aux fonctions de managers de rayon avec des compétences élargies à la gestion et à l'animation de la vente.

Elle répond à une demande de formation de professionnels dans les métiers de la distribution et du management. La formation donne aux publics visés les bases techniques indispensables pour intégrer une force de vente d'entreprise et évoluer rapidement. En accord avec les besoins de la profession, il s'agit d'offrir aux étudiants les éléments de connaissances et de compétences nécessaires, de sorte qu'ils soient rapidement opérationnels, en les mettant en situation et en leur offrant l'expérience terrain indispensable au domaine de la distribution.

Ainsi, la formation permet aux étudiants :

- d'identifier les spécificités du marketing de la distribution,
- de comprendre le comportement du consommateur dans le cadre d'une distribution omnicanal,
- de comprendre les enjeux du management des équipes,
- de savoir gérer un rayon en termes d'approvisionnement et de merchandising,
- de maîtriser l'analyse du compte d'exploitation d'un rayon,
- et de savoir conseiller un client.

**Organisation de la formation :**

Cette licence est destinée aux titulaires d'un diplôme Bac+2 équivalent à 120 crédits ECTS ou d'un titre homologué reconnu au même niveau. Il s'agit d'une formation qualifiante de 12 mois au cours desquels les missions en entreprise représentent une véritable première expérience pour les personnes n'ayant jamais exercé en entreprise. Elle permet également aux salariés déjà en entreprise de consolider leurs compétences et connaissances théoriques via une formation académique et d'obtenir un diplôme en adéquation avec le poste occupé.

Chaque apprenant effectue l'ensemble de ces périodes dans le même point de vente et alterne périodes théoriques avec pratiques de la formation.

Ces périodes sont organisées, préparées et évaluées sous la responsabilité d'un-e responsable pédagogique chargé-e des relations avec les entreprises pour le suivi global des apprenants.

Par ailleurs, chaque point de vente désigne un « Tuteur entreprise » qui suit la progression de l'étudiant et le note à la fin de chaque période de formation en magasin à l'issue de l'entretien d'évaluation. De même un « tuteur enseignant » assure le suivi de l'étudiant pendant sa scolarité et l'accompagne dans l'élaboration de son projet tutoré.

**Modalités d'enseignement :**

L'atout de cette formation est d'être à la fois paritaire et alternée, universitaire et diplômante, gratuite et rémunérée, car en alternance. La formation permet en effet de réussir l'osmose entre l'acquisition des savoirs, leur mise en œuvre et leur transformation en compétences, fournissant ainsi aux apprenants les bases nécessaires à la réussite de leur vie professionnelle.

**Volume horaire de la formation :**

Le volume horaire global est de 600 heures dont 150 heures de projet tutoré associé à la réalisation d'un mémoire et de 20h d'enseignement en langues étrangères

**Lieux de la formation :**

La formation se déroule sur le campus de la Victoire, à l'IAE REUNION

**Liens avec la recherche :**

*Essentiellement pour les masters, préciser le nom de l'unité de recherche (ou des unités) à laquelle la formation est adossée (à décliner, le cas échéant, par parcours)*

**Liens avec le monde socio-économique :**

Le programme est conçu en partenariat étroit avec le réseau DistriSup. Cette demande de création d'une licence « Commerce et Distribution » parcours Management et gestion de rayon - DistriSup a été impulsée par le groupe GBH et ses multiples enseignes (Carrefour, Decathlon, Monsieur Bricolage, etc...) afin de former les salariés du groupe. Des besoins existent également dans les autres enseignes de l'Ile de La Réunion qu'elles soient liées à l'alimentaire ou non (E. Leclerc, Leroy Merlin, etc...).

**Effectifs attendus :**

15 à 20

**Pour les Licences professionnelles  
Origine des publics :**

Etudiants ayant validé un bac +2 ou équivalent, désireux de se spécialiser dans le secteur de la grande distribution (BTS MUC, NRC, L2)

## Présentation de l'équipe pédagogique

### Potentiel enseignants-chercheurs et enseignants de l'établissement participant à la formation

280 heures sont effectuées par des PR, MCF ou PRAG en section 06.

### Apport des représentants du monde socioprofessionnel participant à la formation

25% des heures d'enseignement sont assurées par des professionnels du secteur de la grande distribution.

### Personnel de soutien à la formation et modalités d'organisation de ce soutien

Des professionnels de la Grande distribution ainsi que des enseignants contractuels viennent en appui aux enseignants de la formation (ingénierie pédagogique, tutorat ...)

## Partenariats

### Co-accréditation ou partenariat avec un autre (ou des autres) établissement d'enseignement supérieur public

L'Association DistriSup - Management Grandes Surfaces est une association loi de 1901 constituée par des grandes enseignes de la distribution pour développer un partenariat avec les universités afin de favoriser le développement d'une formation universitaire de qualité en alternance dans le secteur de la distribution.

Les titulaires de la licence peuvent prétendre à des postes d'assistant chef de rayon et manager de rayon.

Il n'y a pas d'équivalent local proposant un parcours aussi complet et proposant de former les managers de la grande distribution réunionnaise de demain.

### Internationalisation des formations

### Conventionnement avec une institution privée française

pro Commerce et Distribution - Parcours Management et Gestion de rayon - Distrisup			UE 0 - FONCTION D'ADAPTATION	LPRO												TOTAL LPROS1	Heures ectd									TOTAL LPROS2	Heures ectd	TOTAL PARCOURS 1	Nombre de cours / BC													
FACE A FACE PEDAGOGIQUE				S1														UE 3 - FONCTION MANAGEMENT						UE 4 - PROJET TUTEUR / MEMOIRE	UE5- ENTREPRISE																	
				UE 1 - GESTION						UE 2 - FONCTION COMMERCE																																
Organisation éventuelle en UE			Fonction d'adaptation	Gestion comptable et financière	Logistique	Gestion de l'information	Droit de la distribution	Anglais	Connaissance de la distribution	Marketing	Gestion de la relation client en magasin	Merchandising							Connaissance de soi et développement personnel	Gestion et animation d'équipe	Prise de décision et pilotage	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	Jeu d'entreprise	Réalisation de projets / Mémoire	Période entreprise	Intitulé du cours																
Effectif attendu				CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM	TD	CM		TD	CM	TD												
Si le diplôme contient des parcours avec des cours mutualisés, les indiquer	Parcours Distrisup			25	20	20	15	15	13	12	10	10	10	10	13	12	30	30	20	15	25	25	305	381,25	10	10	25	20	15	10	13	12	15	15	75	75			295	368,75	600	
	TOTAL HEURES				20	20	15	15	13	12	10	10	10	10	13	12	30	30	20	15	25	25	305	381,25	10	10	25	20	15	10	13	12	15	15	75	75	0,0	0,0	295	368,75	600	
Bloc de compétence n°1 - Usages numériques	Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l’information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.					1		1																																2		
Bloc de compétence n°2 - Exploitation de données à des fins d'analyse	Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.				1									1											1		1												4			
	Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.				1			1						1		1									1		1											6				
	Développer une argumentation avec esprit critique.													1		1									1		1											5				
Bloc de compétence n°3 - Expression et communication écrites et orales	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.																																	1				1				
	Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.											1																					1				2					
Bloc de compétence n°4 - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.																																	1				1				
	Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.																																1				2					
	Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.																																1				1					
Bloc de compétence n°5 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s’adapter et prendre des initiatives.																																	1				2				
	Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.									1																							1				3					
	Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d’un projet.																																1				1					
	Analyser ses actions en situation professionnelle, s’autoévaluer pour améliorer sa pratique.																																1				1					
Bloc de compétence n°6 - Réalisation d'un diagnostic et/ou d'un audit pour apporter des conseils	Analyser les données et les marchés					1									1										1								1					4				
Bloc de compétence n°7 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation	Mener à bien des études de marché et du comportement du consommateur														1		1		1																		3					
	Maîtriser des techniques de prospection commerciale																1																				1					
	Rédiger un plan d’actions commerciales														1																						1					
Bloc de compétence n°8 - Maîtrise des différentes techniques d'information et de communication	Mobiliser des techniques de communication interne et externe																		1																		3					
Bloc de compétence n°9 - Management et animation d'équipe	Développer le travail en équipe et fédérer autour de ces actions et/ou de ces projets																																				5					
cours					Gestion comptable et financière	Logistique	Gestion de l'information	Droit de la distribution	Anglais	Connaissance de la distribution	Marketing	Gestion de la relation client en magasin	Merchandising							Connaissance de soi et développement personnel	Gestion et animation d'équipe	Prise de décision et pilotage	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	Réalisation de projets / Mémoire	Période entreprise	Intitulé du cours																
Nombre ECTS / cours					3	3	2	2	2	2	4	3	3							2	4	2	2	2	15	9		36														
TOTAL ECTS / UE					12						12												12		15		9				36	60										
Nombre BC / cours					2	2	2	1	1	3	5	3	2							2	3	2	1	4	9	6																



## LICENCE COMMERCE DISTRIBUTION - PARCOURS MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON - DISTRISUP

UE	E.C	ECTS	volume horaire CM		CONTENU PEDAGOGIQUE PREVISIONNEL
<b>UE 0 - Fonction d'adaptation</b>				25	Intégration et mise à niveau
UE1 - Fonction gestion	Gestion comptable et financière	3	20	20	1- Comptabilité 2- Comptabilité de gestion 3- Contrôle de gestion
	Logistique	3	15	15	1- Sélectionner et négocier avec des fournisseurs et des prestataires 2- Gérer ses stocks et ses passations de commandes 3- Elaborer des tableaux de bord de gestion des stocks et de passations de commandes 4- Faire face aux ruptures de stock
	Gestion de l'information	2	13	12	1- Gestion de base de données (cellules et feuilles de calculs, formules, graphiques et diagrammes, mise en forme) 2- Tableaux croisés dynamiques 3 - Traitement de textes 4- Présentations
	Droit de la distribution	2	10	10	1- La notion de produits dangereux et la responsabilité du distributeur 2- La réglementation en matière d'étiquetage, d'affichage des prix 3- Modes de financement, de paiement et de facturation (crédits à la consommation, moyens de paiement et terminaux, modalités de facturation) 4 - La publicité commerciale, comparative, trompeuse 5- Les promotions, soldes, liquidations, prix d'appel 6- Droit de la concurrence Le contrat à distance, avec la vente par correspondance, le téléachat, le marketing téléphonique
	Anglais	2	10	10	Anglais appliqué à la distribution
UE2 - Fonction commerce	Connaissance de la distribution	2	13	12	1- Historique et développement de l'appareil commercial français 2- Structures des groupes de distribution 3- Stratégies des groupes de distribution en France et à l'international 4- Nouvelles tendances 5- Stratégies de distribution
	Marketing	4	30	30	1- La recherche commerciale 2- Le comportement du consommateur face au point de vente 3- Le géomarketing au service du marketing mix 4- Stratégies et marketing mix du fabricant 5- La digitalisation de la relation client 6 – Réseaux sociaux et impacts sur les clients
	Gestion de la relation client en magasin	3	20	15	1- Les fondamentaux de la vente : mise en pratique des grandes règles à travers des exercices pratiques 2- Stratégies et tactiques de négociation 3- L'argumentation commerciale, les méthodes de persuasion de l'interlocuteur (empathie, systèmes de valeurs, erreurs à éviter, méthodes d'argumentation) et les outils d'aide à la vente 4- Elaborer une stratégie orientée client 5- Mesurer la rentabilité de la relation 6- Fidélisation et outils de fidélisation
	Merchandising	3	25	25	1- Les fondamentaux du merchandising 2- L'offre produit 3- La conception de l'espace de vente du magasin 4- L'évaluation de la performance du point de vente et des rayons 5- L'atmosphère du point de vente 6- La présentation de l'offre 7- La communication sur le lieu de vente : SLV, ILV, PLV
	Connaissance de soi et développement personnel	2	10	10	1- Communication verbale et non verbale 2- Image personnelle : facteur de réussite professionnelle. 3- Fédérer un collectif et développer son leadership 4- Gestion sous tension et gestion des conflits
UE3 - Fonction Management	Gestion et animation d'équipe	4	25	20	1- Le rôle pédagogique du manager (la posture, les outils d'animation, utiliser la pédagogie active au quotidien pour animer ses équipes, les méthodes et les techniques Cas pratique - concevoir une activité afin de mettre en mouvement son équipe par rapport à un objectif réel. (conduite du changement, information, formation) 2- Manager autrement (les postures du manager, renforcer sa légitimité managériale, accompagner ses équipes à atteindre les objectifs d'entreprise, prendre des décisions en situation difficile, recruter/ modifier et optimiser son organisation humaine, déléguer et mettre en autonomie ses équipes 3- La communication du manager (construire le message, trouver son style, techniques de prise de parole en public et de conviction, gestion des objections, gagner son auditoire) Cas pratique : animez autrement et efficacement une réunion tout en gérant les objections
	Prise de décision et pilotage	2	15	10	1- Dynamique de groupe et comportement managérial 2- Styles de Management 3- Piloter et communiquer à l'aide de tableaux de bord 4-Méthodologie de résolution de problèmes 5- Le changement et les résistances au changement
	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	2	13	12	1- Convention collective et accords d'entreprise 2- Qualification professionnelle et fonctions exercées 3- Durée du travail (répartition, rémunération) 4- Délégués du personnel et les délégués syndicaux
	Jeu d'entreprise	2	15	15	A partir d'une image de la réalité (cas d'entreprise), les apprentis, par groupes concurrents de 2 à 5 personnes, doivent prendre des décisions qui sont entrées dans un logiciel informatique de simulation. Il y a plusieurs périodes, chacune se déroulant selon le même schéma : apprentis se concertent au sein de leur groupe, remettent leur décision à l'animateur, l'ordinateur confronte les décisions des groupes et répartit les marchés. A chaque stade, les décisions sont commentées et critiquées par l'animateur.
UE4 - Projet tutoré/mémoire	Réalisation de projet / mémoire	15	75	75	Le Mémoire est construit autour d'une problématique, de sa justification (pertinence du sujet retenu), de l'application d'une méthodologie et de l'analyse de résultats judicieusement commentés. Ces derniers peuvent donner lieu à des recommandations, des chiffrages prévisionnels pertinents après mise en place d'actions, ou encore à l'exploration de nouvelles pistes de réflexion, etc. Il s'agit d'un travail universitaire qui s'appuie sur une réflexion académique alimentée par des enseignements méthodologiques, des interventions de professionnels, des colloques et/ou visites d'entreprises, des travaux bibliographiques en relation avec une réalité du terrain. L'avancement de ce travail se fait en liaison étroite avec le tuteur universitaire et le maître d'apprentissage.
UE5 - Entreprise					



La licence professionnelle 3 « Commerce Distribution » (Licence CD) parcours Management et gestion de rayon - Distrisup a pour objectif de préparer des étudiants aux fonctions de managers de rayon avec des compétences élargies à la gestion et à l'animation de la vente.

Elle répond à une demande de formation de professionnels dans les métiers de la distribution et du management. La formation donne aux publics visés les bases techniques indispensables pour intégrer une force de vente d'entreprise. En accord avec les besoins de la profession, il s'agit d'offrir aux étudiants les éléments de connaissances et de compétences nécessaires, de sorte qu'ils soient rapidement opérationnels, en les mettant en situation et en leur offrant l'expérience terrain indispensable au domaine de la distribution.

Les enseignements dispensés permettent de développer les compétences techniques des étudiants ainsi que leurs aptitudes relationnelles.

L'atout de cette formation est d'être à la fois paritaire et alternée, universitaire et diplômante, gratuite et rémunérée, car en alternance. La formation en alternance permet en effet de réussir l'osmose entre l'acquisition des savoirs, leur mise en œuvre et leur transformation en compétences, fournissant ainsi aux apprentis les bases nécessaires à la réussite de leur vie professionnelle.

Le programme est conçu en partenariat étroit avec le réseau Distrisup auprès duquel l'IAE REUNION vient d'obtenir un préaccord pour délivrer la licence Distrisup.

L'Association DistriSup - Management Grandes Surfaces est une association loi de 1901 constituée par des grandes enseignes de la distribution pour développer un partenariat avec les universités afin de favoriser le développement d'une formation universitaire de qualité par alternance dans le secteur de la distribution.

Le secteur de la distribution française est l'un des plus performants au monde dont le concept s'exporte. Dans le contexte actuel où la distribution multicanal se développe, le secteur réunionnais a besoin de compétences nouvelles pour répondre à l'évolution des attentes des clients. A la Réunion, le marché de la consommation généraliste en 2017 était estimé à 3,8 milliards d'euros selon une étude menée pour l'OPMR<sup>1</sup>, dont 2 Milliards d'€ pour la consommation des produits alimentaires. C'est donc un marché de taille, du niveau de celle d'un département moyen de La Métropole.

Les réseaux structurés sous enseigne des grandes surfaces alimentaires (formats de magasins de type Hypermarchés et supermarchés) comptent 106 magasins, dont 18 hypermarchés et 77 supmarchés. Plusieurs groupes sont aujourd'hui présents à La Réunion, Carrefour, E. Leclerc, Casino, Auchan, U, Leader Price ou Intermark.

Gérée par le groupe antillais GBH (Groupe Bernard Hayot), l'enseigne Carrefour était en 2015 le quatrième acteur du secteur avec 18 000 mètres carrés de surface de vente, soit 11 % du total de l'île. En 2020, le groupe a racheté le groupe Vindémia et représente à la Réunion à lui seul plus de 5000 emplois directs à travers ses différentes filiales alimentaires et non alimentaires.

---

<sup>1</sup> Rapport du cabinet Bolonyocte Consulting du 30/04/2019 pour l'Observatoire des Prix, des Marges et des revenus de La Réunion

Selon l'INSEE, l'emploi salarié dans le commerce de détail représentait en 2010 58 % des emplois salariés dont 5 305 emplois salariés pour les grandes surfaces à prédominance alimentaire<sup>2</sup>. La croissance de la population réunionnaise de +0.7 % en moyenne par an (2020 : ~ 860 000 habitants) devrait soutenir cette évolution de la grande distribution et des emplois dans ce secteur. Le besoin de formation dans le secteur de la grande distribution est donc réel selon CARIF-OREF. En 2019, les grandes surfaces emploient plus de 5200 salariés, soit un quart des emplois dans le secteur du commerce de détail et 3.2 % des emplois du secteur privé<sup>3</sup>.

L'expérience de l'IAE REUNION, en matière de formation à destination de la grande distribution remonte à 2016. Un partenariat avec les enseignes Leclerc et Ravate (Leroy Merlin, Intersport, Gifi), la DIECCTE dans le cadre de la charte Emploi, l'IMMD de Lille et l'IAE REUNION avait permis de diplômer 2 cohortes d'étudiants dans un parcours complet Licence et Master en Management de la Distribution. (2016-2019 et 2017-2020).

Depuis la rentrée 2020, l'IAE REUNION propose un parcours Management de la distribution au sein de sa licence professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel.

A partir de 2021, le partenariat avec le Groupe GBH et les liens qu'entretient l'IAE avec les autres enseignes de la distribution permettra de délivrer sur le territoire de manière pérenne la formation Distrisup, reconnue dans le secteur. Le parcours Management de la distribution laissera sa place au parcours Distrisup.

La Licence professionnelle « Commerce Distribution – Parcours Management et gestion de rayon - Distrisup » est dans ce cadre une formation qualifiante de 12 mois au cours desquels les missions en entreprise représentent une véritable première expérience pour les personnes n'ayant jamais exercé en entreprise. Elle permet également aux salariés déjà en entreprise de consolider leurs compétences et connaissances théoriques via une formation académique et d'obtenir un diplôme en adéquation avec le poste occupé.

Au cours de sa formation en entreprise, l'étudiant rédige un mémoire qu'il soutient devant un jury composé de professionnels et d'universitaires.

Chaque étudiant effectue l'ensemble de ces périodes dans le même point de vente et alterne périodes théoriques avec pratiques de la formation.

Ces périodes sont organisées, préparées et évaluées sous la responsabilité d'un Directeur des Etudes chargé des relations avec les entreprises pour le suivi global des jeunes.

Par ailleurs, chaque point de vente désigne un « Maître d'apprentissage » qui suit la progression de l'étudiant et le note à la fin de chaque période de formation en magasin à l'issue de l'entretien d'évaluation. De même un « tuteur enseignant » assure le suivi de l'apprenant pendant sa scolarité et l'accompagne dans l'élaboration de son projet tutoré.

Ainsi, la formation permet aux étudiants :

- d'identifier les spécificités du marketing de la distribution,
- de comprendre le comportement du consommateur dans le cadre d'une distribution omnicanal,
- de comprendre les enjeux du management des équipes,

---

<sup>2</sup> Cf. TER2010 INSEE REUNION

<sup>3</sup> « La grande distribution alimentaire à la Réunion, de bonnes performances économiques et financières. Etudes Thématique n°624 – IEDOM Juillet 2020.

- de savoir gérer un rayon en termes d'approvisionnement et de merchandising,
- de maîtriser l'analyse du compte d'exploitation d'un rayon,
- et de savoir conseiller un client.

L'implication des équipes des enseignants-chercheurs de l'IAE REUNION et du réseau Distrisup, assure un adossement de l'enseignement à la recherche. Par ailleurs, la présence de nombreux professionnels du secteur en activité garantit l'actualité des thèmes abordés et la qualité de leur traitement.

Les titulaires de la licence peuvent prétendre à des postes d'assistant chef de rayon et manager de rayon.

Il n'y a pas d'équivalent local proposant un parcours aussi complet et proposant de former les managers de la grande distribution réunionnaise de demain.

Le positionnement de la licence pro CD par rapport aux autres formations présentes sur la région Réunion est représenté par le tableau suivant :

Intitulé de diplôme	Niveau	Autre Université ou école
Responsable Développement Commercial	Bac+3	Négoventis (Chambre de Commerce et d'Industrie de la Réunion)
Licence Métiers du Marketing Opérationnel – MMO		IAE REUNION

Le maintien de liens étroits avec les entreprises se traduit par :

- Des interventions de professionnels de haut niveau, issus du groupe GBH, RunMarket, E. Leclerc, et pour les années à venir des enseignes partenaires qui rejoindront le réseau Distrisup, dans les enseignements de spécialisation en grande distribution
- De véritables partenariats professionnels dans le cadre du placement des étudiants en alternance ;
- La sollicitation de professionnels pour intervenir dans le cadre des conférences métiers, à destination de tous les étudiants afin d'élargir leur culture générale en management et en grande distribution ;

Au-delà de ces liens permettant de construire et renforcer le parcours, l'IAE REUNION travaille avec un chargé des relations entreprises dont le rôle est de maintenir des liens étroits avec l'ensemble des entreprises du secteur afin d'élargir le spectre des entreprises accueillant des stagiaires, mais aussi renforcer les partenariats existants.

La formation est organisée en alternance. L'accompagnement des stagiaires et des tuteurs entreprise se fait à travers le livret de suivi. Cette procédure permet de détecter les éventuels problèmes d'insertion, de mission, et surtout de faire le point avec le stagiaire quant à ses aptitudes en entreprise.

Par ailleurs, et basé sur le livret de suivi, chaque tuteur est présent à la soutenance orale du mémoire. Cette soutenance est l'occasion de discuter de l'évolution du stagiaire et le tuteur est invité à noter cette évolution dans l'UE « Evaluation Entreprise ».