



HAL
open science

Licence professionnelle Chargé d'affaires en vente de solutions durables

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Chargé d'affaires en vente de solutions durables. 2014, Université de versailles Saint-Quentin-En-Yvelines - UVSQ. hceres-02038285

HAL Id: hceres-02038285

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038285>

Submitted on 20 Feb 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



agence d'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Chargé d'affaires en vente de
solutions durables (VSD)

de l'Université de Versailles
Saint-Quentin-en-Yvelines -
UVSQ

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

Evaluation réalisée en 2013-2014

Académie : Versailles

Établissement déposant : Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Chargé d'affaires en vente de solutions durables (VSD)

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150007453

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Mantes-la-Jolie, au Centre de formation d'apprentis (CFA) de Saint-Germain-en-Laye / Jouy-le-Moutier.
- Délocalisation(s) : convention de coopération pour la licence professionnelle VSD (Vente de Solutions Durables), la formation est assurée par l'Ecole supérieure de gestion (Groupe ESG MAROC) à Casablanca selon les conditions universitaires françaises.
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : Convention de partenariat avec l'Association VECTEUR du Groupe VEOLIA, le CFA de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles-Val d'Oise-Yvelines.

Présentation de la spécialité

La spécialité VSD existe depuis septembre 2007 et effectue un renouvellement pour 2015. La formation concerne les candidats ayant un Bac+2 - Diplôme universitaire de technologie (DUT) ou Brevet de technicien supérieur (BTS) ou équivalent, les étudiants européens (par passerelles) et les professionnels par le biais d'une Validation des Acquis Professionnels (VAP).

La formation convient aux étudiants ayant un parcours scientifique ou technique et souhaitant s'orienter vers des emplois de commerciaux et aux étudiants ayant un parcours dans les domaines de la gestion, du commerce ou de l'économie et souhaitant se spécialiser. La majorité des inscrits viennent de BTS (65 %). Tous les inscrits suivent la formation en alternance.

La licence s'inscrit dans le pôle développement durable de l'Université qui ambitionne d'être un acteur régional de premier plan dans ce domaine. A ce titre, l'Université maintient des relations étroites avec son environnement économique et institutionnel. L'Institut universitaire de technologie (IUT) de Mantes propose dix licences professionnelles et six DUT.



Chaque module d'enseignement intègre la notion de développement durable ; ce qui constitue l'originalité de la formation et la rend exploitable dans de nombreux secteurs d'activité. Répondre aux exigences du développement durable est devenu une nécessité stratégique pour les collectivités mais aussi un levier commercial pour les entreprises. A ce titre, la formation s'inscrit dans une perspective d'avenir dynamique. Elle est favorisée par les lois issues du « Grenelle » 1 et 2 de l'environnement.

Synthèse de l'évaluation

Les documents disponibles ne permettent pas une analyse approfondie de la formation, les indicateurs sont imprécis et le document principal est issu d'une autoévaluation par les enseignants-chercheurs.

L'objectif de la formation est de permettre aux étudiants Bac+2 ayant une formation commerciale ou technique (l'Université de Versailles en propose plus de 20) de compléter leurs connaissances dans le domaine du développement durable. L'approche est globale (économique - sociale - écologique) et permet aux diplômés de travailler dans :

- Le pilotage d'affaires commerciales dont prospection.
- La vente business to business (B to B) - techniques de vente et de négociation.

Dans chaque situation, le professionnel sera capable de construire des propositions intégrant des solutions durables environnementales et sociales. Il pourra pratiquer son métier dans des éco-industries mais également, dans des sociétés ou collectivités impliquées dans l'environnement.

La formation dispensée uniquement en alternance est largement assurée en partenariat avec les CFA qui fournissent les professionnels enseignants et tuteurs, soit 55 % des heures mais effectuent aussi le suivi des étudiants en entreprise.

Le programme comprend quatre blocs de modules répartis comme suit :

- Stratégie de développement commercial dans un contexte de développement durable : 154 heures, soit 34 % du total des heures.
- Construire et négocier une solution durable : 168 heures, soit 36 %.
- Développer une relation « partenariale » créatrice de valeur : 112 heures, soit 25 %.
- Mise en situation professionnelle. Ce module ne comporte que 20 heures, soit 5 %, mais suppose un investissement plus important pour l'étudiant au niveau du projet tutoré et du mémoire. S'ajoute à ce module une formation via internet sur la maîtrise de la langue française.

Le mémoire est suivi par les enseignants de l'IUT au moyen d'un livret d'étapes et de cinq séances de rencontres. Il est ensuite soutenu oralement auprès d'un jury. Pour le projet tutoré qui doit répondre à une problématique rencontrée dans l'entreprise, l'étudiant dispose également d'un livret d'étapes et doit présenter son travail, en général la rédaction d'une offre de solution durable, devant un comité d'achat fictif.

Chaque module est évalué par un contrôle continu et un examen final. Nous ne disposons pas d'informations sur les coefficients attribués à chaque unité d'enseignement. Le diplôme est obtenu si les notes sont conformes aux critères officiels de la licence professionnelle.

Un module de mise à niveau est disponible pour harmoniser les connaissances d'un public aux origines de formation diversifiée : secteur tertiaire ou secteur secondaire. Un service d'accueil des étudiants handicapés (SAEH) prend en charge les besoins spécifiques de ces étudiants.

Les documents disponibles sur l'insertion professionnelle sont extrêmement succincts et issus des enquêtes nationales. Compte tenu des partenariats de l'IUT avec les institutions et les entreprises, le taux d'insertion professionnelle est de 50 à 60 % essentiellement dans les entreprises d'apprentissage. Le taux de poursuite des études est de l'ordre de 40 % bien que les étudiants ayant ce projet au moment du recrutement soient rejetés. La majorité des recrutés occupe des postes de commercial sédentaire ou itinérant.

L'établissement annonce un taux de réussite en 2011/2012 de 97,37 % pour 36 inscrits.

L'enseignement est assuré à 55 % par des professionnels extérieurs, la plupart sont recrutés et gérés par des CFA. Par leur activité, ils ont tous un lien direct avec l'intitulé de la formation. Les CFA assurent aussi l'évaluation des enseignements. Il n'y a pas d'information sur le statut et la compétence des enseignants « académiques » assurant les 45 autres % de formation (Professeurs associés - Professeurs agrégés - ...).



Les partenariats établis avec les entreprises et institutions structurent l'implication de celles-ci dans le processus de formation tant en matière de contenu que de recrutement en particulier par le biais de réunions pédagogiques mensuelles et tripartites (enseignant/CFA/IUT) et d'un comité de pilotage (conseil de perfectionnement) qui se réunit une fois l'an.

Le responsable de la formation qui assure la gestion globale du diplôme et le respect du cahier des charges, est un enseignant-chercheur de l'IUT. Il organise des réunions régulièrement avec les partenaires pour coordonner le travail des établissements et la complémentarité des modules. Il anime le comité de pilotage (conseil de perfectionnement) composé des trois directeurs (IUT/entreprise/CFA) (quid du comité pédagogique à vocation consultative mentionné dans les conventions de partenariats ?).

Il n'y a pas d'informations sur le suivi, la nature et la mise en œuvre des décisions ou recommandations issues de ces réunions. Il n'est pas fait mention de retour d'expérience ou d'enquêtes spécifiques sur le suivi et le devenir des étudiants ou sur les évolutions pédagogiques prévues.

- Points forts :

- La forte implication des CFA, des entreprises du secteur, scellée par des partenariats.
- L'originalité de la formation en particulier dans sa façon d'intégrer le développement durable dans une démarche commerciale.
- La proximité des professionnels qui permet de garantir une formation concrète adaptée aux exigences des métiers et des besoins des entreprises (mais en contradiction avec le taux de poursuite des études).
- Une formation d'avenir de plus en plus en rapport avec les nouvelles réglementations et la prise de conscience de la société.

- Points faibles :

- Un dossier incomplet, pas assez chiffré qui laisse supposer une absence de contrôle, voire de maîtrise au niveau de l'établissement (par exemple : statut des enseignants universitaires et formation assurée ; pas d'informations sur les comptes rendus du conseil de perfectionnement).
- Le faible taux d'insertion pour une licence professionnelle alors que la formation est très concrète et en alternance.
- La confusion entre comité de pilotage et conseil de perfectionnement.
- L'absence d'élément d'information sur la délocalisation au Maroc.

- Recommandations pour l'établissement :

La formation est portée par l'Université et l'IUT : l'établissement devrait donc avoir un suivi-contrôle plus précis du contenu des formations et de la pédagogie. Les informations manquent sur ce sujet. A ce titre, les stages et travaux tutorés semblent convenablement suivis, mais le responsable de la composante devrait valider (agréer) les sujets de rapports et de travaux tutorés.

Au vu du taux de poursuite des études, on peut se demander si le niveau de formation théorique est suffisant pour offrir des perspectives de carrière aux diplômés. Il y a nécessité d'étudier cette situation qui n'est pas conforme à ce qu'on peut attendre d'une licence professionnelle.

Pour diversifier le recrutement, les ressources des CFA ne suffisent pas. L'IUT aurait intérêt à assurer lui-même sa prospection directement vers l'Université de Versailles - les entreprises - les institutions - au-delà des partenariats existants.



Observations de l'établissement



Versailles, Le 16 avril 2014

Le Président de l'Université de Versailles Saint-Quentin-
en-yvelines

A

AERES
Jean-Marc GIEB
Directeur de la section des formations et diplômes
20 rue Vivienne
75002 Paris

Objet : Evaluation des formations de licences, licences professionnelles et masters de la vague E

Monsieur le Directeur,

Suite à votre courrier du 28 mars 2014, je vous prie de bien vouloir trouver ci joints les observations relatives aux rapports d'évaluation des formations de niveau licence et master du contrat quinquennal 2010-2014.

Je vous prie de recevoir, Monsieur, mes respectueuses salutations.

Le Président
Pour le Président
et par délégation
Stéphane DELAPLACE
Le Vice-Président
du Conseil d'Administration
Jean-Luc VAYSSIÈRE

N° demande : LP Versailles 7453

Domaine : DEG

Niveau : Licence Professionnelle

Spécialité : Chargé d'Affaires en Vente de Solutions Durables (VSD)

Observation(s) :

1) Statut des enseignants et formation assurée : ce point a été clarifié au niveau du § 5.1 « les intervenants de la formation ». Deux enseignants chercheurs assurent 3 modules (Bases et diagnostic marketing, identifier les composantes et les acteurs du développement durable et construire une solution responsable : environnementale et sociétale) pour un total de 49 heures. Le restant des heures dispensées par l'IUT est assuré par des vacataires dont la plupart sont des formateurs-consultants. Le suivi des mémoires est néanmoins assuré par un enseignant chercheur, deux professeurs associés et un professeur certifié hors classe.

- Un avenant a été mis en place à la suite des informations remontées et les décisions prises pendant le comité de pilotage (Cf. avenant joint)

2) la formation est très concrète et répond parfaitement au besoin du terrain. Nous ne pouvons pas vraiment parler d'un faible taux d'insertion. Premièrement, bien que l'ensemble des étudiants soit sollicités pour l'enquête, sont rares ceux qui consacrent du temps pour y répondre. Deuxièmement, nous pouvons pointer du doigt la crise économique comme un fort frein pour le recrutement des apprentis malgré leur sérieux et honorables résultats. En effet, cette crise n'a pas épargné le groupe international Veolia. A la suite de ces différentes restructurations (dont la dernière remonte au moins de janvier 2014), les postes deviennent rares. Dans le groupe on parle actuellement (et depuis 2012) de licenciement et non de recrutement. D'un autre côté, notre deuxième partenaire le CFA sup de V dispose d'un portefeuille de TPE et PME comme entreprises partenaires. Certaines de ces dernières n'ont pas également résisté aux conséquences de la crise et ont complètement disparu du marché. Ces raisons expliquent bien pourquoi certains étudiants sont contraints d'abandonner leurs postes après l'obtention du diplôme. Nous n'avons pas néanmoins de retour pour l'ensemble des étudiants sur les résultats de recherche d'entreprise (hors entreprise d'accueil)

3) il n'ya pas eu de confusion de terminologie comme le soulignent les paragraphes 2.6.2. - 6.2.3. et 6.2.4. Pour notre part le comité de pilotage correspond au conseil de perfectionnement : il est organisé annuellement pour impulser les axes d'amélioration. Il est composé des directeurs des trois organisations impliquées et du responsable du diplôme. C'est à cette occasion que les décisions sont prises sur les adaptations à réaliser.