

Licence professionnelle Conseiller commercial en maisons individuelles

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Conseiller commercial en maisons individuelles. 2014, Université Paris-Est Marne-La-Vallée - UPEM. hceres-02038291

HAL Id: hceres-02038291

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038291>

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



Conseiller commercial en maisons
individuelles

de l'Université Paris-Est
Marne-la-Vallée - UPEM

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 : Créteil

Établissement déposant : Université Paris-Est Marne-la-Vallée - UPEM

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Conseiller commercial en maisons individuelles

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150007469

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT Marne-la-Vallée, site de Champs.
- Délocalisation(s) : Lycée François Marsart à St Maur La Varenne (94).
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : Union des Maisons Françaises Paris (75116).

Présentation de la spécialité

La licence professionnelle *Conseiller commercial en maisons individuelles* (CCMI) a pour vocation de former des technico-commerciaux capables de maîtriser les compétences de négociation commerciale spécifiques à la construction, de montage et de faisabilité technique de projet et d'ingénierie de financement. Ainsi, le futur diplômé pourra occuper un emploi de commercial ou de technico-commercial en maisons individuelles, dans les secteurs de la promotion immobilière, de la gestion de biens, de la banque, de l'assurance, de la finance...

La formation est proposée en formation continue et en alternance à l'IUT de Marne-la-Vallée, mais aussi au Lycée François Marsart à St Maur La Varenne (94). Cette licence professionnelle complète l'offre de l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée (*Management et ingénierie des patrimoines immobiliers, Management et droit des affaires immobilières, et Activités immobilières*).

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Si le secteur de la commercialisation de la maison individuelle est réputé en crise depuis 2008, les fondamentaux de ce secteur économique de premier plan restent solides car la demande de logement est élevée et essentiellement tournée vers de la maison individuelle. De plus, les orientations définies par le Grenelle de l'Environnement imposent des compétences pointues en matière de réglementation et de connaissance des matériaux pour les questions de consommation énergétique notamment.

Le programme de la licence professionnelle est bien conçu. Le volume horaire global est adapté à l'alternance et le projet professionnel représente 29 % du volume horaire total. Outre la répartition horaire équilibrée entre les enseignements de négociation/communication, techniques et de droit/finance, les compétences associées sont décrites avec précision. L'articulation des enseignements sur l'année a été pensée pour faciliter les apprentissages et un enseignement de remise à niveau est dispensé pour pallier l'hétérogénéité des candidats. Le C2i est dispensé ainsi que le Brevet de secouriste sauveteur du travail. La part des enseignants professionnels est élevée mais on peut noter l'absence d'intervention d'enseignants-chercheurs dans la formation.

Les effectifs de la licence sont faibles, 11 étudiants au maximum, recrutés parmi un nombre faible de candidats (22). Il semble que cela résulte, en partie au moins, de la difficulté à trouver des entreprises d'accueil dans la région Ile-de-France. Outre le partenariat avec l'Union des Maisons de France, qui est sans aucun doute un atout important, aucun dispositif d'accompagnement de la recherche d'entreprise d'accueil pour les alternants candidats n'est proposé. L'amélioration de la communication auprès des BTS permettra certainement d'améliorer l'attractivité de la formation.

L'insertion professionnelle est bonne puisque 70 % des étudiants trouvent un emploi stable au moins trois mois après la fin de la formation. Ces embauches se font essentiellement dans les entreprises au sein desquelles les étudiants ont effectué leur alternance. Le taux de poursuite d'étude est faible.

L'apprentissage est géré par le Centre de Formation des Apprentis de Descartes. Les rythmes d'alternance, 15 jours en entreprise et 15 jours en formation, semblent poser problème. Une meilleure concertation avec les entreprises devrait permettre d'adapter ces rythmes en fonction des besoins même si d'une entreprise à l'autre, les attentes sont rarement les mêmes. Les étudiants sont accompagnés par un tuteur professionnel et un enseignant dans leur alternance.

La demande formulée est confuse dans la mesure où une reconduction à l'identique de la licence professionnelle est demandée alors que de profonds bouleversements sont suggérés dans le document.

- Points forts :

- L'alternance.
- Le partenariat avec l'UMF.

- Points faibles :

- La faible attractivité de la formation.
- L'absence de dispositif d'accompagnement à la recherche d'entreprise.
- L'absence d'enseignant-chercheur dans la formation.

- Recommandations pour l'établissement :

Il est important d'accompagner la recherche d'entreprises d'accueil afin d'améliorer l'attractivité de la formation mais aussi la communication auprès des filières potentiellement intéressées.

Des complémentarités avec les autres licences professionnelles de l'immobilier pourraient être trouvées tant dans le domaine de la communication, du relationnel entreprise, que dans la mutualisation de certains enseignements. Actuellement, le positionnement et l'identité de la formation, qui apparaissent fragiles, sont difficiles à cerner.



Observations de l'établissement

Observations à l'évaluation de l'AERES concernant la spécialité de licence professionnelle:

Conseiller commercial en maisons individuelles

Pas d'observations

Gilles ROUSSEL
Président
Université Paris-Est Marne-la-Vallée

