



La licence Pro CAPAF fête ses 10 ans

La licence professionnelle chargée d'affaires en peinture, aménagement et finition (CAPAF) de l'Université Catholique de l'Ouest à Laval fête ses 10 ans cette année. Retour sur un succès avec Martine Le Gall, responsable de la formation depuis 7 ans.

◀ MARTINE LE GALL
ENTOURÉE DES ÉTUDIANTS
DE LA PROMOTION 2017/2018,
YVES LABBÉ, DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL
DE L'UPMF-FFB (À GAUCHE)
ET PIERRE COUQUE, INGÉNIEUR
(À DROITE).

Les 10 ans de la Licence ont été fêtés le 4 décembre dernier au Laval Virtual Center en présence des anciens élèves. La matinée a été ouverte par Gérard Marchand, l'initiateur de la formation et Bruno Lucas, président de l'UPMF-FFB est intervenu sur la prospective dans les métiers de la finition. Était présent Antoine Rennuit, l'inventeur du "Robot peintre" pour une démonstration.



NINA GUESNÉ et
LAURENT FOURNIER,
entreprise
Hernandez Décors
à Beaumont-sur-Sarthe
(Sarthe)

« Cette licence m'a fait grandir »

« Quand je suis arrivée en licence, je manquais de confiance en moi. Martine Le Gall sait nous pousser pour donner le meilleur de nous-mêmes et sait où elle veut nous emmener, cela m'a fait grandir. Elle nous fait nous sentir comme des professionnels plus que comme des étudiants. Contrairement à une licence classique, ici l'enseignement est assuré par des « professionnels ». Cela nous permet de voir le monde réel de l'entreprise. C'est une année compliquée. Mais comme nous sommes bien entourés et peu nombreux, c'est plus facile. J'ai passé un DUT en génie civil et je voulais devenir dessinateur projeteur. Je n'ai pas trouvé d'entreprise qui corresponde à ma recherche. Après une année en usine, je me suis rendue compte que je ne voulais pas rester seule devant ma paillasse le reste de ma vie professionnelle, aussi le métier de chargée d'affaires m'a attirée. C'est un métier complet où il n'y a pas de routine. Surtout dans une entreprise d'une vingtaine de salariés, je suis très polyvalente ! C'est une licence qui n'est pas suffisamment connue. Elle m'a fait évoluer personnellement et aujourd'hui, professionnellement, je sais ce que je vauds. »

« Capable d'évoluer avec l'entreprise »

« J'ai recruté Nina alors qu'elle cherchait une entreprise pour son alternance. J'avais besoin d'un chargé d'affaires alors autant prendre une personne que je pourrais former aux méthodes de l'entreprise. Ce que Nina a apporté à l'entreprise, c'est de la rigueur. Je suis autodidacte, j'ai appris sur le terrain. Elle est arrivée avec de la méthodologie. Elle a bâti une bibliothèque de prix dans notre base de données pour que les devis soient établis dans les règles de l'art. Elle a décomposé le coût de la main d'œuvre, des tournitures, du temps passé... Elle suit les projets de A à Z, aidée par un chargé d'affaires plus ancien dans l'entreprise mais elle est autonome. Elle a été intégrée à l'entreprise en septembre dernier mais elle a déjà fait une formation sur l'amiante et une autre sur les risques chimiques pour être capable de gérer tous les aspects du chantier. J'étais seul sur ces dossiers auparavant. Si mon entreprise se développe, elle pourra gérer une équipe de mètres. C'est une personne qui est capable d'évoluer avec l'entreprise. »

La licence Pro CAPAF fête ses 10 ans

travail de benchmark avec l'entreprise dans laquelle ils sont en alternance et relever les bonnes pratiques. Il s'agit bien souvent de bon sens comme la prise en compte du facteur humain, avoir une vision partagée de l'entreprise, mettre le bien-être au centre de l'entreprise, développer un sentiment de fierté... Souvent, ils croient connaître leur entreprise car ils savent en parler d'un point de vue très opérationnel mais là, il s'agit de prendre de la hauteur.

R&N Prendre de la hauteur, est-ce un objectif de la licence ?

M.L.G. L'objectif de cette licence, tel que cela a été exprimé par la profession, est que les titulaires soient capables de créer ou d'ajouter de la valeur dans leur entreprise. Pour cela, il y a une obligation de prise de hauteur, d'être dans une vision globale de son entreprise et de son marché. Cela suppose que l'alternant soit en mesure de se remettre en question. Certains abandonnent car ils préfèrent rester au niveau de la technique et du chantier. Ce cheminement prend 3 à 4 mois. En septembre, ils découvrent une autre manière de regarder les choses et en janvier, ils sont capables de commencer à transposer les apprentissages et les compétences nouvellement acquises dans un projet qui doit être utile à l'entreprise. Toutes les productions des étudiants doivent respecter les règles professionnelles de délai et de qualité attendue. D'ailleurs, 100 % de nos étudiants sont embauchés dans leur entreprise d'accueil.

R&N Quels sont les profils des étudiants ?

M.L.G. Nous avons deux types de profil. Les jeunes qui sortent d'un BTS en rapport avec le secteur du bâtiment et des cadres ou dirigeants d'une entreprise du bâtiment de plus de 45 ans, qui viennent chercher les compétences pour la seconde partie de leur vie professionnelle. Ces derniers vont au bout car ils savent pourquoi ils sont là ! Nos étudiants viennent des quatre coins de la France.

R&N Quelles évolutions envisagez-vous pour cette licence dans la futur ?

M.L.G. Nous sommes dans un système d'amélioration continue pour répondre aux besoins du marché. Aujourd'hui, nous travaillons sur l'optimisation de la réponse à un appel d'offre en gérant mieux son temps, évitant les oublis et erreurs. Nous évoluons aussi sur la partie gestion de projet avec l'optimisation de la méthodologie. Sans oublier la partie transversale qu'est le commercial : comment mettre mon offre sur le marché, la vendre et comment préserver mes marges et cela en cultivant tous les jours le savoir-être. ■

◀ GÉRARD MARCHAND,
INITIATEUR DE LA
LICENCE PRO.



Une formation développée avec les professionnels du secteur

Exclusivité de l'UCO (Université Catholique de l'Ouest) de Laval, la licence chargée d'affaires en peinture, aménagement et finition - CAPAF prépare des chargés d'affaires en second œuvre (peinture, ravalement, ITE, plâtre, sols, agencement, décoration) polyvalents, capables de gérer un portefeuille clients en s'appuyant sur un solide bagage technique. Elle vise l'obtention de compétences commerciales (prospection, suivi clientèle, définition et mise en place d'outils marketing et de relation client...), en management (animation et gestion des équipes de compagnons...), en gestion (maîtrise des coûts et des budgets, proposition et mise en place de solutions pour optimiser l'efficacité de l'entreprise...) et des compétences techniques. L'organisation, le contenu et les modalités de recrutement sont définies en collaboration avec les organisations professionnelles du bâtiment. Les formateurs des matières relatives au métier sont des professionnels en activité dans ce secteur. La formation est organisée selon les modalités de l'alternance avec une visite pédagogique en entreprise qui a lieu systématiquement à mi-parcours du stage. Un suivi individualisé avec le chef d'entreprise et l'étudiant est mis en place à chaque retour de période en entreprise. Cette formation est ouverte à des personnes ayant validé un diplôme niveau III (bac +2). Sinon, une validation des études (VES) ou des acquis professionnels (VAP) devra être effectuée.



Retrouvez...
Reflets & Nuances
en version numérique
www.cluballiance.fr