

REPUBLIQUE DU SENEGAL

Un Peuple – Un But – Une Foi

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION

AUTORITE NATIONALE D'ASSURANCE QUALITE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR , DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
(ANAQ-SUP)



**RAPPORT D'ÉVALUATION EXTERNE DU PROGRAMME
DE LICENCE PROFESSIONNELLE
MARKETING-VENTE
DE L'ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE DAKAR
(SUPDECO)**

Equipe d'évaluateurs :

- Professeur Ibrahima Samba DANKOCO, Président
- Professeur Abdou Karim FAYE, Membre
- Monsieur Ababacar Dieng, Membre Professionnel

Signature :

Pour l'Equipe, le Président

Mai 2022

TABLE DES MATIERES

Introduction	3
1. Présentation de l'établissement et du programme évalué	3
2. Avis sur le rapport d'auto-évaluation	9
3. Description de la visite sur site	9
4. Appréciation du programme au regard des standards de l'ANAQ-Sup	12
5. Points forts du programme	18
6. Points faibles du programme	19
7. Appréciations générales du programme	20
8. Recommandations à l'établissement	20
9. Recommandation a l'ANAQ-Sup	20
10. Proposition	20

Introduction

Le Groupe SUPDECO dont le siège se trouve à Dakar, avenue Faidherbe a présenté à l'ANAQ-Sup un rapport d'auto-évaluation du programme de sa Licence professionnelle Marketing-Vente enseignée depuis l'année 2019 en vue d'obtenir son accréditation auprès du Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

L'ANAQ-Sup a désigné une équipe d'experts évaluateurs externes composée du **Professeur Ibrahima Samba DANKOCO** (Président), du **Professeur Abdou Karim FAYE** et du consultant professionnel **Monsieur Ababacar Dieng**, pour procéder à l'évaluation de ladite Licence Professionnelle de SUPDECO Dakar.

Ce présent rapport est établi par l'équipe d'évaluateurs externes à la suite d'une visite de terrain effectuée au sein de l'établissement le mardi 19 avril 2022, conformément au format de présentation recommandé par l'ANAQ-Sup.

1. Présentation de l'établissement et du programme évalué

1.1. L'établissement

Créée en 1993, l'École supérieure de Commerce de Dakar (SUPDECO Dakar) est un Établissement d'Enseignement supérieur agréé par l'État du Sénégal et lié à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Dakar (CCIAD) par une convention de partenariat. L'École supérieure de Commerce de Dakar dispense un enseignement dans tous les domaines du management.

L'École supérieure de Commerce de Dakar est née au moment où l'ensemble des pays de la zone franc vivait une situation économique des plus moroses et qui semblait perdurer. Dans ce contexte défavorable, les entreprises manifestaient de plus en plus le besoin de rationaliser et de moderniser leur gestion pour assurer leur survie.

Au Sénégal comme partout ailleurs dans la sous-région, l'insuffisance qualitative et quantitative de jeunes cadres d'entreprises performants se posait avec acuité. C'est ainsi qu'un groupe de cadres et d'universitaires sénégalais formés dans les Grandes Écoles et Universités françaises décida de fonder une école de commerce dans le pays.

Aujourd'hui âgée de 25 ans révolus, l'École supérieure de Commerce de Dakar, qui a connu une croissance très forte de ses activités, est devenue un Groupe - le « Groupe SUPDECO Dakar » - lequel groupe constitue un véritable pôle d'enseignement de la gestion en Afrique de l'Ouest et reçoit des étudiants provenant de plus de vingt (25) pays de l'Afrique francophone. Ce qui confirme sa vocation interafricaine et son rôle éminent dans le processus d'intégration économique du continent.

SUPDECO dispose d'un important réseau de partenaires universités et entreprises, ce qui traduit son ouverture à l'international.

► Mission et Vision

La mission principale du Groupe SUPDECO est de contribuer au développement de l'Afrique en général et du Sénégal en particulier en formant des managers polyvalents capables de répondre aux besoins en ressources humaines qualifiées.

Cette mission se décline en cinq (5) points clefs :

- former les futures élites managériales des entreprises africaines dans un esprit d'ouverture internationale, de performance et de challenge,
- aider les cadres en activité à se mettre à niveau en se remettant en question et à s'adapter efficacement aux changements qui s'opèrent dans leur environnement,
- accompagner les entreprises et institutions africaines dans leurs mutations stratégiques, (cf. les entreprises qui nous ont fait confiance),
- contribuer activement au développement qualitatif de l'enseignement de la gestion en Afrique par la conception et la maîtrise d'outils pédagogiques innovants grâce à la promotion de la recherche.
- influencer les gouvernements à prendre en compte dans la définition des politiques, l'impératif d'un système d'enseignement à la gestion cohérent, flexible et ouvert sur les réalités de la mondialisation.

Au fil des années, les dirigeants de SUPDECO Dakar ont régulièrement recadré la mission du Groupe par rapport à ses objectifs de développement mais surtout en tenant compte des fortes sollicitations de l'environnement.

► Les Structures pédagogiques

Le Groupe SUPDECO se veut la première Business School du Sénégal et compte devenir le plus grand pôle privé d'excellence dans l'enseignement en management et en nouvelles technologies de l'information et de la communication en Afrique de l'Ouest. Il a su se développer au fil du temps et compte présentement treize (13) pôles de formation supérieure spécialisés dans différents domaines : Programme Grande École (PGE), Exécutive Académie (EXA), Institut supérieur des Transports (IST), Institut Mercure (IM), EPITA Dakar, Institut de Management public (IMAP), École supérieure d'Informatique et de Technologies (ESITEC), SUPDECO Campus Thiès (SCT), SUPDECO Saint-Louis (SSL), SUPDECO Séminaires et Services aux Entreprises, Institut de Langues (IDL), École doctorale et SUPDECO E-learning.

A l'introduction du système LMD, SUPDECO a opéré le choix stratégique majeur d'y aligner toutes ses formations. Ainsi, le cycle long de cinq ans, sous l'ancien système, s'est transformé en 2 cycles de 3 et 2 ans ; le premier étant sanctionné par une Licence, et le deuxième par un Master.

1.2 Présentation du programme évalué

Le programme de la licence Professionnelle Marketing-Vente présente les caractéristiques suivantes :

Intitulé du diplôme : *Licence Professionnelle Marketing-Vente.*

Domaine de formation : *Sciences Économiques et de Gestion*

Mention : *Gestion*

Cycle : Licence (L1, L2, L3)

Nombre de crédits du programme : 180 crédits **Volume horaire :** 3 600 heures

Il est déroulé en 6 semestres conformément aux principes de fonctionnement du système LMD et à la maquette qui figure dans le rapport d'auto-évaluation qui cependant mérite d'être mieux conformée à certaines dispositions du décret 2012-1114 relatif au diplôme de licence. Ce même rapport nous informe que cette licence forme à des métiers du marketing et de la vente.

La licence est une option dans un programme de licence qui comporte 6 options.

1.2.1 Finalités et objectifs

1.2.1.1. Origine du programme

L'introduction de la licence professionnelle Marketing-Vente découle de l'option globale opérée par le Groupe SUPDECO Dakar pour le système LMD.

Par ailleurs, ces atouts ouvrent aux étudiants une double option :

- soit d'intégrer l'entreprise dès l'obtention de la Licence,
- soit de poursuivre les études dans le second cycle en vue de l'obtention du « Master of Science in Management ».

1.2.1.2. Objectifs du Programme

1.2.1.2.1 Objectif général

Les étudiants sont ainsi préparés à :

- Intégrer un service vente.
- Comprendre et appréhender définitivement les mécanismes et les outils du marketing.
- Assumer des missions de responsabilités managériales notamment la compréhension d'un environnement de complexités et d'incertitudes.
- Développer leur potentiel à évoluer rapidement au sein de diverses situations.
- Faire progresser les participants en élargissant le champ de leurs missions actuelles et mettre l'accent sur le développement de leurs compétences managériales, décisionnelles, responsabilités de pilotage d'équipes, etc.

L'objectif de ce programme de Licence professionnelle Marketing-vente est de contribuer à la formation de cadres intermédiaires, capables de créer et gérer des sociétés pour être des acteurs responsables dans la vie socio-économique. Il s'agit de donner aux étudiants une formation générale en Marketing et en vente.

1.2.1.2.2 Objectifs spécifiques

Faciliter la compréhension globale et transversale de leur rôle au sein de l'entreprise :

- Acquérir des techniques et outils opérationnels en marketing.

- Acquérir des techniques de commercialisation et de vente.
- Approfondir ou découvrir un domaine spécifique d'activité.
- Mettre en œuvre leurs plans d'action et le développement d'une véritable attitude entrepreneuriale.

En formation continue, cette licence professionnelle permettra à des personnes engagées dans la vie professionnelle de valider les connaissances et compétences acquises dans leurs activités professionnelles, de les compléter et d'obtenir un diplôme de valeur.

1.2.2. Durée de la formation, Volume Horaire et Crédits

La durée de la formation est d'une (1) année pour les titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2 et plus et 3 ans pour les bacheliers répartie en six (6) semestres comportant chacun environ 600h de cours, TD et TPE pour 30 crédits.

Pour valider la formation, il faut totaliser les 180 crédits et soutenir avec succès le rapport de stage ou mémoire de fin de cycle.

1.2.3 Critères d'admission

L'admission à l'Institut Mercure du Groupe SUPDECO Dakar se fait pour tout candidat titulaire d'un baccalauréat par voie de test d'entrée. La diversité des épreuves proposées aux candidats permet à la fois d'évaluer leurs motivations, leurs aptitudes et leurs connaissances. Le concours est composé d'épreuves écrites et d'un entretien avec l'administration de l'Institut Mercure.

L'accès en première année est ouvert aux étudiants titulaires du baccalauréat ou d'un titre ou diplôme admis en dispense du baccalauréat.

Peut s'inscrire en Licence 2, l'étudiant ayant validé les semestres 1 et 2. Si ces semestres ne sont pas validés, le passage conditionnel en Licence 2 est autorisé à tout étudiant ayant validé et capitalisé au moins 70 % des 60 crédits de la Licence 1.

Les étudiants en admission parallèle sont soumis aux conditions suivantes : étude de dossier et/ou entretien avec l'Administration de l'Institut Mercure.

Pour être admis en Licence 3 de l'Institut Mercure du Groupe SUPDECO Dakar, il faut détenir un bac +2 (120 crédits) à caractère économique et/ou social ou diplôme équivalent.

1.2.4. Sanction de la formation

Au terme de la formation, l'étudiant reçoit le diplôme de Licence Professionnelle option Marketing-Vente.

1.2.5. Débouchés

- Responsable Marketing
- Chargé de promotion marketing opérationnel
- Chargé d'études Marketing
- Directeur de communication
- Chef de Projet Marketing
- Responsable Trade Marketing
- Chef de Produit
- Assistant Marketing
- Responsable CRM
- Chargé de Communication
- Média-planneur
- Consultant
- Chef de Pub en agence
- Responsable Marketing Online
- Chargé d'études média

1.2.6 Poursuite des études

Le titulaire de la Licence Professionnelle option Marketing-Vente peut s'inscrire en Master dans la spécialité Marketing, Gestion de projet... etc. Après l'obtention du Master s'inscrire en doctorat à l'UCAD ou à l'UGB. En effet, des accords ont été signés avec ces deux Universités pour permettre aux diplômés de SUPDECO de s'inscrire dans les écoles Doctorales respectives et de pouvoir bénéficier d'un encadrement de qualité.

SUPDECO organise des programmes de formation de niveau Bac+3 et Bac +5, et délivre ainsi des diplômes de Licence et Master.

2. Avis sur le rapport d'auto-évaluation

Globalement, le rapport est bien rédigé et témoigne de la volonté de l'équipe de se conformer aux règles et principes préconisés par l'ANAQ-Sup. On note cependant, que le fait que le rapport a été déposé depuis 2019, notamment à cause de la Covid, la maquette qui est présentée dans le rapport est différente de celle mise en œuvre actuellement par l'établissement.

3. Description de la visite sur site

3.1. *Organisation et déroulement de la visite*

Le mardi 19 avril 2022, l'équipe d'évaluation externe a effectué une visite au lieu où se déroule la licence de Marketing-Vente en vue de vérifier si elle satisfait aux standards de qualité de l'ANAQ-Sup.

Arrivée sur les lieux à 8h30mn, la délégation des experts est conduite à la salle de conférence du premier étage du site de Mercure du Point E. La réunion a démarré à 9h par les mots de bienvenue, à l'endroit des experts, de Mouhamadou BANE, Directeur School of Management, représentant du Directeur général empêché, en présence de : Babo Amadou BA, Président du Comité ; Thierno Amadou NGOM, responsable des programmes ; Monsieur Kalidou Bathily responsable de la CIAQ, Monsieur Salla Dior DIENG, Professeur ; Mme Yamine Sy SARR, Directrice du développement stratégique.

Un tour de table a permis de procéder aux présentations d'usage et de jeter les bases d'un dialogue ouvert et de caractère constructif qui a réuni les membres de l'équipe d'experts et les représentants de SUPDECO pour évaluer, ensemble, la qualité d'un programme appelé à contribuer au développement de SUPDECO.

Après le tour de table, le Pr Ibrahima Samba DANKOCO, président de l'équipe d'experts a pris la parole pour rappeler les objectifs de la visite qui, insiste-t-il, s'inscrivent dans une démarche participative pour déceler, ensemble, les forces et les faiblesses d'un programme, et aboutir éventuellement à des corrections suivant les normes établies dans le référentiel de l'ANAQ-Sup.

Ensuite l'agenda de travail a été validé et adopté par l'ensemble des participants.

Le Responsable de la filière M. NGOM a présenté le programme de la Licence Marketing-Vente. La présentation a été suivie de questions des experts et de débats soulevés autour de points spécifiques liés à l'orientation stratégique et le contenu du programme.

Après de longs et fructueux échanges avec les responsables du programme, les experts ont entamé des entretiens avec des enseignants, des étudiants et des membres du personnel administratif, technique et de service.

A l'issue des entretiens avec les différentes parties prenantes, la délégation des experts a effectué la visite des locaux de l'institution. Elle s'est ensuite réunie pour faire la synthèse des travaux de la journée.

Au cours de la matinée, le Directeur général de l'établissement est passé dans la salle de réunion pour présenter ses excuses pour son absence au lancement de la mission.

A 16h 30mn, les experts retrouvent l'équipe de direction de SUPDECO pour procéder à la restitution orale des travaux de la journée. La mission a pris fin à 17h.

Exécution de l'agenda de la journée :

JOURNEE DE LA VISITE		
Heures	Activités	Participants
09 h – 10h	- Arrivée et installation - Lancement des activités - Présentation des acteurs - Rappel des objectifs de la visite - validation de l'agenda de travail - Présentation sommaire de l'établissement : Missions de formation et gouvernance	L'équipe d'experts ; Mouhamadou BANE, Directeur School of Management ; Babo Amadou BA, Président du Comité ; Thierno Amadou NGOM, responsable des programmes ; Monsieur Kalidou Bathily responsable de la CIAQ, Monsieur Salla Dior DIENG, Professeur ; Mme Yamine Sy SARR, Directrice du développement stratégique.
10h- 11h	Présentation du programme et discussions (échanges, demande de documents complémentaires)	L'équipe d'experts ; Mouhamadou BANE, Directeur School of Management ; Babo Amadou BA, Président du Comité ; Thierno Amadou NGOM, responsable des programmes ; Monsieur Kalidou Bathily responsable de la CIAQ, Monsieur Salla Dior DIENG, Professeur ; Mme Yamine Sy SARR, Directrice du développement stratégique.
Pause		
11h-14h30	Entretien et discussions avec les	Papa Ousseynou NDIAYE ; Amadou Kane ;

	enseignants du programme	Malick MANE; Chris Gael MALOMGA; Marieme Angelique SALL CISSE ; Djibril Yaya KANE
	Entretien et discussions avec les PATS	La mission a rencontré NZAPALI Carole, Responsable ;e de programme ; Babacar Ahmed LO ; Papa Meissa DIOUF, Assistant administratif.
	Entretien et discussion avec les étudiants	La mission a rencontré : Yaye Codou DIOP L2 ; Dicko ANN, L3 ; Ndeye Fatou SOUMARE, L1 ; Mouhamadou Makhtar DIA, L1 ; Masseck THIAW, L3 ; Adja Aida AESCK, L2 ; Fatimata COULIBALY, L3.
14h30 -15h	Pause déjeuner	Experts-Évaluateurs
15 h - 15 h 30	Visite des locaux et des infrastructures (locaux pédagogiques, bibliothèques, centres de documentation, bloc administratif, laboratoires et autres infrastructures pédagogiques, toilettes, dispositif de sécurité d'incendie, l'environnement : extincteurs (date de vérification), bouches d'incendie, escaliers de secours, etc.	La visite des locaux a été effectuée avec : le responsable de la CIAQ Monsieur Kalidou BATHILY
15h 30-15 h45	Restitution orale	L'équipe d'experts ; Mouhamadou BANE, Directeur School of Management ; Babo Amadou BA, Président du Comité ; Thierno Amadou NGOM, responsable des programmes ; Monsieur Kalidou Bathily responsable de la CIAQ, Monsieur Salla Dior DIENG, Professeur ; Mme Yamine Sy SARR, Directrice du développement stratégique.
Fin de la visite		

3.2 Appréciation de la visite sur site

La visite s'est très bien déroulée avec la participation des autorités de l'école qui ont accueilli l'équipe d'évaluateurs.

La Direction de l'école s'est mobilisée pour assurer aux évaluateurs toutes les conditions nécessaires à un bon déroulement de la mission.

La visite s'est déroulée dans d'excellentes conditions et aucune difficulté n'a été notée. L'équipe d'experts remercie vivement la direction de SUPDECO pour son accueil chaleureux et la facilitation des conditions de travail.

4. Appréciation du programme au regard des standards de l'ANAQ-Sup

Champ d'évaluation 1 : Objectifs et mise en œuvre du programme d'études
Standard 1.01: Le programme d'études est régulièrement dispensé
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Depuis l'année de sa mise en route, SUPDECO déroule son programme de Licence Marketing VENTE avec un calendrier qui établit les dates de démarrage des enseignements ainsi que les dates de sessions d'évaluation normale et des sessions de rattrapage. Ce programme est dispensé de façon régulière.
Standard 1.02: Le programme d'études et de formation vise des objectifs de formation qui correspondent à la mission et à la planification stratégique de l'institution.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Les objectifs du programme d'étude et de formation correspondent à la mission de l'établissement. Les objectifs de formation ou d'apprentissage s'inscrivent en droite ligne du plan stratégique de SUPDECO. Le programme répond convenablement aux objectifs visés par la formation. En plus, il s'efforce de tenir compte des réalités du marché de l'emploi notamment l'existence d'un secteur informel très puissant. Notre avis sur le programme est satisfaisant tout en recommandant de veiller à l'équilibre entre les deux dimensions du programme à savoir le marketing et la vente. La Licence offre également la possibilité à tout étudiant de poursuivre ses études en Master dans la spécialité Marketing et actions commerciales ou encore en Marketing Digital. Dans ce cas, l'étudiant rédige un rapport de stage. Des enseignements spécifiques de formation à la recherche sont dispensés pour permettre à l'étudiant de remplir cet objectif. Nous estimons toutefois que la formation à la recherche devrait être allégée et laisser la place à un enseignement de méthodologie de rédaction de rapport de stage.
Standard 1.03: Le programme d'études s'efforce de maintenir des relations suivies avec le monde professionnel et socio-économique, dans le but de contribuer, selon ses moyens, à la réponse aux besoins du milieu et d'offrir des formations adaptées au milieu de travail.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Dans l'organisation de l'établissement, il est créé une assistance de la Direction générale chargée

des relations avec les entreprises. Aussi, des professionnels sont associés à l'élaboration du programme et à son exécution. C'est d'ailleurs à ce propos que des conventions sont signées avec de grandes entreprises de la place. Des visites d'entreprises sont organisées en collaborations avec des professionnels. Toutefois, l'implication des professionnels dans la gouvernance pédagogique devrait être améliorée.

Compte tenu de l'implication des professionnels des réaménagements sont régulièrement apportés tenant compte de l'évolution des métiers visés. Cependant, nous considérons que le nombre de conventions est insuffisant et devrait augmenter dans le futur. Tous les modules du programme sont régulièrement dispensés par un corps professoral quasi-stable. Le programme tient toujours compte des innovations et les nouvelles pratiques du marketing et de la vente

Champ d'évaluation 2 : Organisation interne et gestion de la qualité

Standard 2.01 : Les processus, les compétences et les responsabilités décisionnelles sont déterminées et communiqués à toutes les personnes concernées.

Appréciation globale sur le standard : ATTEINT

L'établissement dispose d'une organisation formelle qui décrit les responsabilités, les processus administratifs, financiers et pédagogiques. SUPDECO dispose également de procédures formalisées à travers des fiches d'identité de processus. Pour la gouvernance administrative et académique, un organigramme définit l'organisation de SUPDECO avec un conseil scientifique. La cellule interne d'assurance qualité existe avec un responsable très engagé dans les processus d'accréditation. Cependant, ce service de la qualité devrait voir sa position s'améliorer grâce notamment à une dépendance directe de la direction générale et non de la direction du développement stratégique. Un service des stages et de l'insertion professionnelle est bien présent dans l'organisation de l'établissement.

Les instances de gouvernance de l'établissement sont bien connues de tous. Des fiches de poste sont établies et communiquées aux personnels concernés.

Les étudiants sont informés des processus les concernant soit par le site de l'école, soit par affichage, soit par sms voire même au téléphone en cas de nécessité.

Standard 2.02 : Le Personnel d'Enseignement et/ou de Recherche (PER) a pris une part active aux processus décisionnels menant à la mise en œuvre du programme.

Appréciation globale sur le standard : ATTEINT

SUPDECO dispose d'un conseil scientifique dirigé par un professeur de rang A.

Le personnel enseignant participe activement à l'élaboration et à la mise en œuvre du programme par le biais du Conseil scientifique où il est fortement représenté. En effet, l'établissement organise de manière périodique des revues de programme pour veiller à la cohérence des enseignements pour être en phase avec les évolutions du milieu professionnel. La conception de la maquette est aussi sous la responsabilité première du responsable de filière. Périodiquement, les comités d'évaluation de programme examinent les programmes exécutés et émettent des avis d'amélioration. Les PER sont bien représentés dans les comités. On peut cependant regretter une faible implication des enseignants professionnels vacataires. Aussi la composition de ce conseil scientifique devrait être améliorée avec la nomination d'enseignants-chercheurs, locaux et en sciences de Gestion, de niveaux et grades plus élevés.

Standard 2.03 : Le programme d'études fait l'objet de mesures d'assurance qualité. L'institution utilise les résultats afin d'adapter périodiquement l'offre d'études.

Appréciation globale sur le standard : ATTEINT

SUPDECO a mis sur place un service Interne d'Assurance Qualité avec les éléments constitutifs (décision portant création de la CIAQ, ses statuts et sa charte) dirigée par un assistant qualité. On se demande toutefois si Monsieur Bathily, Responsable CIAQ ne devrait pas être rattaché directement à la Direction générale ? Le responsable de cette cellule veille principalement à l'effectivité d'un système interne d'assurance.

SUPDECO articule la gestion de la qualité en deux paliers : la maîtrise et l'assurance de la qualité d'une part, et l'amélioration constante de ce qui se fait bien (et corrélativement l'amélioration de ce qui ne se fait pas correctement).

Les enseignements sont évalués régulièrement et les résultats sont exploités par les responsables de programme qui les communiquent aux PER concernés. On note toutefois, que le partage des résultats devrait être fait de façon systématique et plus formalisé avec les enseignants concernés.

Champ d'évaluation 3 : Curriculum et méthodes didactiques
Standard 3.01 : Le programme d'études dispose de maquette structurée et de plans de cours correspondant à une mise en œuvre coordonnée du LMD dans les établissements d'enseignement supérieur du Sénégal.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT La maquette proposée dans le rapport d'auto-évaluation respecte globalement les règles du LMD. Il faut, au passage, signaler que c'est une nouvelle maquette proposée et qui est une amélioration de celle qui est contenue dans le rapport d'auto-évaluation. Les experts ont pu vérifier sa mise en œuvre effective. Toutefois, elle souffre de quelques insuffisances de forme relatives : à la dénomination des UE, à la codification, à la composition, au nombre de crédit pour certaines UE, à l'absence de la colonne VTH. En outre, les enseignements en marketing entre la licence 1 et 2 devraient être un peu renforcés pour mieux préparer les étudiants à la spécialisation et les inciter au choix de l'option marketing. En effet, la licence, telle que présentée représente plus une « licence professionnelle en sciences de gestion, option : marketing » qu'une « licence professionnelle en marketing-vente » proprement dite eu égard au très peu nombre d'enseignements en marketing entre les licences 1 et 2.
Standard 3.02 : Le programme d'études couvre les aspects principaux de la discipline. Il permet l'acquisition de méthodes de travail scientifiques, garantit l'intégration de connaissances scientifiques et se préoccupe de préparer l'étudiant au marché du travail. Les méthodes d'enseignement et d'évaluation sont définies en fonction des objectifs de formation.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Le programme de « licence professionnelle en marketing-vente » de SUPDECO est très riche dans son contenu. Il permet à l'étudiant d'acquérir les connaissances nécessaires conformément aux objectifs de la formation. Toutefois, quelques mises en adéquations avec les débouchés énoncés doivent être opérées.
Standard 3.03: Les conditions d'obtention des attestations et des diplômes académiques sont réglementées et publiées.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Les conditions d'obtention et de délivrance de diplômes et attestations sont bien consignées dans des documents mis à la disposition des étudiants. Un système informatisé de gestion des notes et des attestations est mis en place à SUPDECO et appliqué au niveau du programme évalué.

Standard 3.04: Le programme maintient un taux de réussite satisfaisant. Au besoin, il n'hésite pas à prendre les mesures nécessaires pour faciliter la progression des étudiants.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Les taux de réussite sont globalement satisfaisants. On note toutefois des effectifs assez faibles pour ce programme.

Champ d'évaluation 4 : Personnel d'Enseignement et/ou de Recherche (PER)
Standard 4.01: L'enseignement est dispensé par un corps enseignant compétent du point de vue didactique et qualifié scientifiquement.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Le programme de la licence professionnelle en marketing vente de SUPDECO dispose d'un corps enseignant, compétent du point de vue didactique et scientifiquement qualifié. Le programme est coordonné par un responsable de filière.
Standard 4.02 : La répartition du volume horaire consacré aux activités d'enseignement, de recherche, d'expertise et d'administration des enseignants est définie.
Appréciation globale du standard : NON ATTEINT Il existe un cahier des charges qui définit le volume horaire des différents intervenants et leur niveau de responsabilité. Cependant, on ne constate pas de manière formelle une répartition du temps de travail entre l'enseignement, la recherche et l'administration.
Standard 4.03: La mobilité du PER est possible.
Appréciation globale du standard : ATTEINT SUPDECO a pris des initiatives pour mieux interagir avec les autres établissements d'enseignements supérieurs nationaux et internationaux. A cet effet, les experts ont pu observer une mobilité effective d'un membre du PER (Dr Djiby HANN, intervenant en Anglais). Toutefois, il faut que l'école renforce ce partenariat qui n'est qu'à une application embryonnaire. Faire bénéficier des intervenants de ce programme de la mobilité.

Champ d'évaluation 5 : Étudiant(e)s
Standard 5.01 : Les conditions d'admission dans le programme sont publiées.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Les critères d'admission au programme de Licence professionnelle en Marketing-Vente sont publiés et connus à l'avance par les candidats. Les conditions d'admission à ce programme sont clairement définies et publiées (site web de l'établissement, flyers, presse, fiches de présentation...). Les étudiants peuvent accéder au programme de Licence professionnelle en Marketing-Vente soit par concours soit par admission parallèle. Ils passent un test et subissent ensuite des entretiens. Pour être admis au programme, il faut détenir un diplôme de baccalauréat ou d'un titre ou diplôme admis en dispense du baccalauréat. Ces conditions d'admission sont conformes aux exigences du LMD et des textes réglementant la Licence au Sénégal.
Standard 5.02 : L'égalité des chances entre hommes et femmes est réalisée.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Dans leur ensemble, les conditions d'études présentées promeuvent l'égalité homme/femme. Les tableaux des effectifs présentés pour les années académiques 2015/2016, 2016/2017 et 2017/2018 ainsi que les données des effectifs fournis pour les années 2018 à 2020 donnent une égalité homme/femme, avec une légère domination des femmes sur les hommes.
Standard 5.03 : La mobilité des étudiant(e)s est possible et encouragée par la reconnaissance mutuelle interuniversitaire et interdisciplinaire des acquis.
Appréciation globale sur le standard : NON ATTEINT SUPDECO a signé des contrats de partenariat intégrant des programmes d'échange avec des universités au Sénégal, en Afrique et en France. La mobilité des étudiants est encouragée mais l'équipe d'experts n'a pas pu observer un programme de mobilité pour le programme en question.
Standard 5.04: Il est pourvu à un encadrement adéquat des étudiant(e)s.
Appréciation globale sur le standard : ATTEINT Les étudiants reçoivent un encadrement dans les cours magistraux, les études de cas et lors de la préparation et de la rédaction des mémoires ou rapport de stages. Le ratio nombre d'enseignants, nombre d'étudiants permet un encadrement adéquat des étudiants. Cependant pour la rédaction de mémoires, l'encadrement n'est pas toujours fait par des enseignants titulaires de doctorat.

Standard 5.05 Le programme se préoccupe de l'insertion des étudiant(e)s dans le milieu du travail.

Appréciation globale sur le standard : ATTEINT

Beaucoup d'initiatives sont prises par le Groupe SUPDECO Dakar pour l'insertion des étudiants dans le milieu du travail. Il s'agit notamment du forum Ecole/Entreprise organisé chaque année à la Chambre de Commerce d'Industrie de Dakar (CCIAD) pour mettre en contact direct les étudiants aux DRH des entreprises de la place ; la Direction des Relations avec les Entreprises et des Relations internationales accompagne et assiste les étudiants dans leur recherche d'emploi ou de stage en partageant des offres reçues des partenaires et en les orientant vers les entreprises qui correspondent à leur recherche ; la Direction du programme met également à la disposition des étudiants des lettres de recommandations sur demande pour les appuyer dans leur recherche d'emploi/stage.

Champ d'évaluation 6 : Dotation en équipements et en locaux

Standard 6.01: Le programme d'études dispose de ressources suffisantes pour réaliser ses objectifs. Elles sont disponibles à long terme.

Appréciation globale sur le standard : ATTEINT

Les matériels pédagogiques, administratifs et équipements nécessaires pour assurer une formation de qualité aux étudiants sont disponibles à long terme. La visite des locaux a permis de constater l'existence du matériel et des équipements.

La liste du matériel pédagogique et des équipements est jointe en annexe 1.

5. Points forts du programme

1. Notoriété de l'école
2. Bonne ouverture internationale
3. Mobilité effective des étudiants
4. Mobilité des enseignants
5. Étudiants satisfaits du programme
6. Personnel enseignant satisfait et engagé
7. Personnel administratif satisfait et engagé

8. Dispositif de renforcement des capacités PER et PATS
9. Infrastructures physiques suffisantes
10. Locaux bien équipés
11. Bon niveau de sécurité des locaux
12. Existence de contrats formels pour le PER et les PATS (visa de l'inspection du travail)
13. Existence d'une infirmerie
14. Bonne couverture médicale (IPM contrat AXA et suma assistance)
15. Maquette respectant globalement les règles du LMD
16. Maquette couvrant l'essentiel des aspects de la discipline
17. Existence d'un bon dispositif d'assurance-qualité
18. Évaluation régulière des enseignements et partage avec les enseignants
19. Existence de conventions avec les entreprises et facilitation de l'obtention des stages pour les étudiants
20. Existence d'un Syllabus normalisé pour les enseignants
21. Existence d'un programme d'alternance entreprise-école

6. Points faibles du programme

1. Maquette de programme à améliorer (dénomination UE, codification, composition UE, nombre de crédits pour certaines UE, Absence de la colonne VTH)
2. Nécessité d'enlever de la maquette les crédits sur EC
3. Amélioration de la dénomination et le contenu de certaines UE
4. Insuffisance de volume horaire pour des EC de marketing
5. Absence d'UE optionnelles en Marketing en L1 et L2
6. Nécessité de distinguer les UE de marketing de celles relatives au commercial
7. Nécessité d'équilibrer le marketing et la vente dans la maquette
8. Mobilité PER à renforcer
9. Mobilité des étudiants à renforcer
10. Enseignement en entrepreneuriat à renforcer pour favoriser l'auto-emploi
11. Augmentation du nombre de docteurs en Gestion et particulièrement en Marketing pour le programme (Encadrement lié au cœur de métier)
12. Inadaptation de l'application analyse des données (Mettre SPSS)
13. Méthodologie de recherche à remplacer par un cours de méthodologie de rédaction de rapport de stage

14. Problème de pertinence des débouchés par rapport au niveau de la licence
15. Absence de statistiques d'insertion par type de débouchés
16. Effectifs de L3 Trop faibles et déclinants

7. Appréciations générales du programme

SUPDECO dispose d'un corps enseignant et d'un personnel administratif qualifiés pour la mise en œuvre du programme de licence Marketing-Vente. Cependant, la maquette de la licence comporte des insuffisances liées à des problèmes de forme, ainsi, des améliorations de forme sont nécessaires notamment en termes de codification de nomination de certaines UE et de réorganisation d'UE.

Nous pensons que globalement la licence respecte les règles générales du LMD et que les différents aspects de la discipline sont couverts par le programme.

L'application d'une assurance qualité permet une évolution pertinente du programme et la dimension professionnalisation est bien présente dans l'articulation des activités pédagogiques.

8. Recommandations à l'établissement

- Réorganiser la maquette en :
 - respectant le principe de la cohérence dans la constitution des UE,
 - revoir la dénomination des UE,
 - respecter la nécessaire progression des enseignements,
- Renforcer le tronc commun avec des UE optionnelles aux deux semestres de la L2 ;
- Renforcer la fréquentation de la bibliothèque physique et améliorer son fonds documentaire suffisant ;
- Recruter plus d'enseignants permanents en Gestion ;
- Rendre plus actif l'incubateur pour favoriser l'auto-emploi ;
- Renforcer les activités d'immersion et de contact avec les entreprises.

9. Recommandation a l'ANAQ-Sup

- Nous recommandons à l'ANAQ-Sup de trouver les moyens d'encadrer les responsables CIAQ des établissements pour une meilleure standardisation des procédés et des méthodes.
- Nous proposons aussi la mise en place d'un programme de certification pour former les responsables de CIAQ dans l'enseignement supérieur.

10. Proposition

Avis favorable pour l'Accréditation

Annexe 1 : Matériels

DESIGNATION	NOMBRE
	20
Salle de cours (table, chaise, tableau téléviseur etc...)	24
Infirmierie	1
Extincteurs fonctionnels	Non dénombrés
Amphithéâtre	2
Salle de conférence	2
Salle des professeurs	1
Espace de travail (Esplanade)	1
CDI	1
Salle Informatique	1
Laboratoire informatique	1
Cafétéria	1
Climatiseur	18
Fontaine réfrigérateur	2
Toilette	9
Groupe électrogène	1