

DELIBERATION
du conseil d'administration de l'Université de Bourgogne

Séance du 28 septembre 2021

Délibération n° 2021 – 28/09/2021 – 16

Offre de formation 2022-2023 :
Demande de labellisation « Formation supérieure de spécialisation »
DU Commercialisation écoresponsable - IUT Le Creusot

- VU le code de l'éducation
- VU les statuts de l'Université de Bourgogne
- VU l'avis de la commission de la formation et de la vie universitaire (CFVU) rendu en sa séance du 13 septembre 2021

Effectif statutaire : 32 Membres en exercice : 30 Quorum : 15 Membres présents : 12 Membres représentés : 9 Total : 21	Refus de vote : 0 Abstention(s) : 0 Suffrages exprimés : 21 Pour : 21 Contre : 0
---	---

Le conseil d'administration, après en avoir délibéré, **approuve la demande de labellisation « Formation supérieure de spécialisation » pour le DU « Commercialisation écoresponsable » porté par l'IUT du Creusot à la rentrée 2022.**

Dijon, le 29 septembre 2021

Le Président de l'Université de Bourgogne



Vincent THOMAS

P.J. : Demande d'attribution du label « Formation supérieure de spécialisation » : DU FFS « Commercialisation écoresponsable »

Délibération transmise au recteur de la région académique Bourgogne-Franche-Comté
Chancelier de l'Université de Bourgogne

Délibération publiée sur le site internet de l'établissement

DEMANDE D'ATTRIBUTION DU LABEL « Formation Supérieure de
Spécialisation » :

DU FSS « Commercialisation Écoresponsable »

Rentrée 2022

1. Établissement demandeur : Université de Bourgogne

Composante de rattachement : **IUT Le Creusot**

L'IUT du Creusot, créé en 1975, est une composante de l'Université de Bourgogne. La ville du Creusot, située à environ 90 km de Dijon, compte près de 22 000 habitants et environ 1300 étudiants distribués entre le lycée Léon Blum (100 en BTS), l'IUT (700 avec 4 BUT, 6 licences professionnelles et 3 DU) et le Centre Universitaire Condorcet (L1-L2 LP et M1-M2).

L'environnement universitaire creusotin, dont l'IUT est un pilier essentiel, est particulièrement riche pour une petite ville excentrée :

- **Formations** : 3 BUT secondaires, 1 BUT tertiaire, 5 licences professionnelles secondaires, 1 tertiaire et 1 secondaire/tertiaire, L1-L2 STAPS, LP STAPS, L1-L2 AES, 2 départements d'ingénieur de l'école ESIREM en création dès la rentrée 2020 : Robotique & Instrumentation et Cobotique , 1 DU labellisé FSS (1^{ère} promotion accueillie en septembre 2021)
- **Alternance** à l'IUT : environ 100 contrats d'alternance ;
- **Mobilité entrante** : formations en langue anglaise / international : 2 masters ERASMUS ViBot (vision and robotics) et ERASMUS+ MAIA (medical imaging) en collaboration avec des universités étrangères (Ecosse, Espagne, Italie), 1 master MSCV (vision) 100% au Creusot ;
- **Mobilité sortante** : une centaine d'étudiants de l'IUT partent en stage ou en semestres 3/4 à l'étranger (hors crise COVID) ;
- **Recherche** : 2 équipes d'enseignants-chercheurs de deux laboratoires (ERL et UMR CNRS) de l'Université de Bourgogne qui développent leurs recherches sur place ; l'une (12 enseignants-chercheurs) dans la thématique de la "vision pour la robotique", l'autre (7 enseignants-chercheurs) sur l'étude du "laser et traitement des matériaux" ;
- **Transfert** : une plateforme technologique labellisée PFT en commun avec le lycée Léon Blum sur le domaine de la 3D (acquisition, rétro-conception, prototypage, synthèse additive, etc);

- **Rapprochement mondes éducatif et socio-professionnel** : un Campus des Métiers et Qualification labellisé Excellence en 2020, un projet financé dans le cadre du PIA 3 Territoires d'Innovation Pédagogique (projet VRAI démarré en 2020), un tiers-lieu pour favoriser les rencontres, les collaborations et le développement de projets ;
- **Esprit d'entreprendre** : un cursus de BAC+1 (Prix Spécial PEPS 2018) à la licence pro (sélectionné par le Projet RITM du programme ANR « nouveaux cursus à l'Université ») en mode « auteur-projet », participation aux programmes dédiés comme PEPITE ;
- **Lien bac+3/bac+5** : l'IUT est à la tête d'une cordée de la réussite et s'appuie en particulier sur le CMQ ITIP et les étudiants du cursus #ICI pour organiser des visites d'entreprises complétées de rencontres et d'échanges sur des problématiques et des projets avec les professionnels ;
- **Culture scientifique** : depuis les années 2000, des collègues de l'IUT développent des actions de culture scientifique pour les jeunes (écoles primaires, collèges) présentées par les étudiants ;
- **Fab-lab** : un fab-lab orienté 3D et électronique créé en 2015 par un collègue de l'IUT et installé dans une salle dédiée de l'IUT ;
- **Vie étudiante** : une fédération unique de la vie étudiante et notamment sportive de tout le campus de l'enseignement supérieur (Centre Universitaire Condorcet + IUT + BTS) ;

Cet environnement universitaire bénéficie également d'un très fort soutien de l'environnement économique et politique. La CUCM (Communauté Urbaine Creusot-Montceau) s'investit dans le développement du campus universitaire politiquement et financièrement. Le bassin Le Creusot - Montceau est en outre particulièrement riche en entreprises industrielles et abrite notamment de grands groupes (Alstom, Arcelor Mittal, Framatome, Michelin, ...). De nombreuses entreprises sont impliquées dans le campus universitaire avec des modalités diverses : stages, projets, alternance, co-développement, interactions dans la durée, thèse de recherche, etc.

2. Moyens humains et matériels

La formation va bénéficier de tout l'environnement universitaire dont le CMQ Excellence ITIP (Industrie Technologique Innovante et Performante) et du monde socio-professionnel.

La formation sera localisée dans le département Techniques de Commercialisation de l'IUT du Creusot.

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et d'intervenants professionnels avec lesquels nous avons l'habitude de collaborer, notamment dans le cadre du BUT Techniques de Commercialisation.

L'équipe pédagogique s'appuiera sur toute l'infrastructure technique et administrative de l'IUT et de l'Université de Bourgogne.

Équipe prévisionnelle

DAIRE	Aubin	PRCE
DAIRE	Karine	PRCE
EL MOSTAIN	Abdelhak	PRCE
GABARROT	Fabrice	MCF
GAUTHARD	Christelle	PRCE
LAPOSTOLLE	Dany	MCF
MARTY	Florence	PRAG
MORIN	Sandrine	PRCE
RICHARD	Maxime	PRAG
ROIG	Marion	PRCE
SANT	Isabelle	PRCE
SIFFERLEN	Gwenaëlle	PRCE

Industriels

BOUDOT	Sylvie	Directrice agence de communication ONZE PLUS - PAS A PAS
BRANDEHO	Charles	Directeur agence de courtage SAGESSE
FERNANDES	Zita	Directrice agence d'intérim SYNERGIE
LONAK	Sandrine	Directrice commerciale BSE
PARRINGTON	Nicolas	Directeur MONOTYPES

3. La formation FSS Commercialisation Écoresponsable

La formation consiste à former les étudiants à la commercialisation, à la mise en valeur et à la vente de produits dans un contexte local et dans une démarche écoresponsable. Cette

formation vise à répondre à l'émergence de nouveaux métiers dans le domaine de la commercialisation. Elle intègre, dans les enseignements dispensés, la démarche RSE, point incontournable des stratégies de développement des entreprises actuellement. Cette formation permet de mettre en exergue les nouvelles pratiques écoresponsables ainsi que les nouveaux modes de production, de consommation et de distribution vers lesquels tendent de plus en plus les consommateurs.

Cette formation s'inscrit dans la Stratégie Régionale de la Formation et de l'Orientation de la Région Bourgogne Franche-Comté.

Modalités d'enseignement

Ce DU sera proposé en formation initiale et en alternance selon le même calendrier. A terme, cette formation ne sera dispensée qu'en alternance.

La durée de la formation est de 450 heures à hauteur de 35h par semaine.

La formation fonctionnera selon la démarche de projet, en plaçant l'étudiant en situation d'apprentissage active à travers des projets aussi bien individuels (voir personnels) que collectifs et également à travers les mises en situation professionnelles. Cette pédagogie permettra la connaissance des métiers, l'émergence et le développement d'un projet professionnel, la constitution d'un réseau professionnel, etc.

Immersion en entreprise / stage

Les étudiants en formation initiale devront effectuer deux stages de huit semaines chacun. Le premier stage « Découverte / Insertion » s'organisera en quatre périodes de deux semaines entre novembre et mars. Chaque période correspond à une mission bien définie en amont :

- Période 0 : recherche de stage ;
- Période 1 : observation du fonctionnement de l'entreprise ;
- Période 2 : diagnostic de l'entreprise ;
- Période 3 : mise en place d'une action ;
- Période 4 : analyse des résultats / bilan.

Le second stage de huit semaines sera l'occasion, pour les étudiants, de mettre en pratique les compétences acquises, au cours de leur formation, dans le cadre d'une mission confiée par l'entreprise.

Évaluation

L'évaluation est réalisée en continu, tout au long de l'année, par l'équipe pédagogique et les intervenants professionnels.

Programme pédagogique

Chaque unité d'enseignement correspond à un ensemble de compétences attendu et ces compétences seront observées et évaluées tout au long de l'année à travers les projets en interaction avec l'environnement.

Le programme se répartit en 3 unités d'enseignement (UE)

- **UE1** : Ensemble de ressources transversales permettant la mise en place des compétences professionnelles.
- **UE2** : Ressources spécialisées dans la commercialisation au sens large d'un produit dans un contexte local et dans une démarche écoresponsable.
- **UE3** : Mise en application des notions acquises au cours de la formation dans un cadre professionnalisant.

UE 1 : Comprendre et traiter les informations

Expression, communication et culture	40 Heures / 3 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechercher, traiter (sélectionner et analyser) et synthétiser des informations pour les restituer à l'écrit comme à l'oral. - Adapter sa communication verbale et non verbale à la cible et à la situation. - Développer l'esprit critique et sa culture générale (sujets d'actualité socio-économique, géopolitique et culturelle). - Veille informative (exposés sur l'actualité hebdomadaire). 	

LV1 : Anglais	20 Heures / 2 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se présenter dans un contexte professionnel. - Présenter une entreprise, son activité, son environnement. - S'exprimer de façon construite à l'oral comme à l'écrit. - Identifier les besoins d'un client anglophone. - Réaliser un argumentaire de vente en langue étrangère. 	

La démarche RSE dans un environnement économique et juridique	40 Heures / 4 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introduction à la notion de marché (Offre/Demande/agrégats économiques) - Identifier une entreprise sur son marché. - Enjeux de la démarche RSE. - Mise en place de la démarche RSE. - Comprendre la finalité sociale et sociétale d'une entreprise. - Replacer l'entreprise dans son environnement et identifier l'offre et la demande. - Concevoir une offre commerciale qui respecte les obligations légales et juridiques (OAV / éléments de contrats commerciaux et contractuels / message commercial adressé aux consommateurs). - Introduction au droit du travail. 	

Techniques quantitatives de gestion	30 Heures / 3 ECTS
Contenu :	
<ul style="list-style-type: none">- Calculer, comprendre, analyser et interpréter des indicateurs pertinents pour évaluer un marché ou une offre commerciale.- Utiliser les statistiques pour représenter, percevoir, ou anticiper une situation commerciale.- Comprendre les notions de coûts, de marge pour calculer la rentabilité d'un produit ou d'une opération commerciale et vérifier la cohérence de la fixation du prix.	

Culture numérique	60 Heures / 4 ECTS
Contenu :	
<ul style="list-style-type: none">- Savoir utiliser les outils de traitement de texte, de tableur et de présentation assistée par ordinateur.- Savoir utiliser les réseaux sociaux.- Création site internet / click and collect.	

UE 2 : Commercialisation écoresponsable

Vente	60 Heures / 6 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaître son offre (concevoir ou construire un argumentaire de vente CAP complet / traduire l'offre en bénéfice client / Anticiper les objections et les traiter / Conclure et prendre congé) - Se munir et construire des OAV (Outils de présentation / outils de preuve / Outils de contractualisation / outils de démonstration) 	

Distribution écoresponsable	40 Heures / 4 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des types de distribution. - Panorama de la distribution en France, évolution et tendances. - Choix des canaux écoresponsables. - Relation producteur-distributeur dans un contexte écoresponsable / en circuit court. - Enjeux des circuits courts. 	

Marchandisage	40 Heures / 3 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits - Analyser le taux de rotation des stocks - Analyser un comportement client - Établir un plan d'action commercial - Élaborer un plan d'implantation des produits / Négocier l'emplacement d'un produit / Disposer des produits sur le lieu de vente - Contrôler l'application d'un plan d'implantation - Réaliser le bilan des actions de marchandisage / Proposer des axes d'évolution 	

Communication commerciale et digitale	60 Heures / 4 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaître l'environnement de la communication commerciale. - Élaborer une réflexion stratégique simple à partir d'un brief. - Connaître les moyens de communication commerciale et savoir les utiliser de façon pertinente. - Réaliser des supports de communication commerciale média, hors média et digitaux. - Évaluer l'efficacité des moyens de communication. 	

UE3 : Professionnalisation

Projet Personnel et Professionnel	30 Heures / 3 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le PPP a pour finalité d'engager une réflexion sur la connaissance de soi et ainsi s'engager dans les prémices d'un projet professionnel personnel. - Rapport de projet exposant la démarche et les résultats détaillés de l'analyse et pouvant être appuyé par une restitution finale orale. - Mise en place d'un portfolio permettant le suivi des compétences acquises ou en cours d'acquisition (bilan de compétences). 	

Projet Transverse	30 Heures / Autonomie encadrée (sur les périodes d'alternance) / 6 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'ensemble des ressources transversales sera mobilisé en fonction de la problématique personnelle du projet professionnel de l'étudiant. Ou problématique professionnelle dans le cadre d'une entreprise locale écoresponsable. - Rapport de projet exposant la démarche et les résultats détaillés de l'analyse et pouvant être appuyé par une restitution finale orale. 	

Stage professionnel 1 « Découverte / Insertion »	8 semaines sur 4 périodes / 6 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Découverte de l'entreprise commerciale dans sa dimension locale. - Les entreprises ayant une démarche écoresponsable seront les seules habilitées à être retenues comme terrain de stage. - Évaluation écrite sous forme de rapport de stage et orale via une soutenance. 	

Stage professionnel 2 « Professionnalisation »	8 semaines / 12 ECTS
<p>Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'étudiant se voit confier une ou plusieurs missions concrètes qui lui permettent de développer et de réinvestir les notions acquises au cours de la formation. - Un stage en vente est préconisé afin que l'étudiant puisse parfaire et consolider les bases d'un parcours commercial écoresponsable. - Évaluation écrite sous forme de rapport de stage et orale via une soutenance. 	

4. Débouchés

- **Insertion professionnelle** : les étudiants rencontreront, interagiront et collaboreront tout au long de l'année universitaire avec des professionnels issus d'entreprises locales et/ou favorisant une démarche écoresponsable. Les mises en situation professionnelles, avec une immersion en entreprise, concourront à l'insertion professionnelle de l'étudiant et au développement de son réseau professionnel.
- **Poursuite d'études** : BUT et BTS 1^{ère} année (voire directement en 2^{ème} année en fonction des compétences du candidat).

5. Organisation de la formation

Publics visés : titulaires d'un BAC et ayant une appétence pour le domaine du commerce.

Durée de la formation : une année universitaire

Diplôme : Diplôme Universitaire 60 ECTS

Capacité d'accueil : 12 étudiants

Modalités d'inscription

- Les inscriptions se feront via Parcoursup pour une rentrée au mois de septembre ;
- Une rentrée décalée au mois de janvier pourra être mise en place pour des étudiants en réorientation, sous réserve d'un effectif suffisant (12 étudiants).

Délivrance du diplôme

Le diplôme universitaire est décerné aux étudiants qui ont obtenu **à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, et une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'unité d'enseignement « Professionnalisation ».**

Le jury sera composé de l'équipe pédagogique au sens large (enseignants et professionnels partenaires).

Coordonnées

Composante de l'Université de Bourgogne : IUT Le Creusot

Directeur : Olivier AUBRETON

olivier.aubreton@u-bourgogne.fr

Porteur de la formation FSS Commercialisation Écoresponsable :

Florence MARTY, Chef du Département Techniques de Commercialisation

florence.marty@u-bourgogne.fr

DU Commercialisation Écoresponsable

Calendrier 2022 - 2023



sept-22								oct-22								nov-22															
N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D								
35				1	2	3	4	39						1	2	44		1	2	3	4	5	6								
36	5	6	7	8	9	10	11	40	3	4	5	6	7	8	9	45	7	8	9	10	11	12	13								
37	12	13	14	15	16	17	18	41	10	11	12	13	14	15	16	46	14	15	16	17	18	19	20								
38	19	20	21	22	23	24	25	42	17	18	19	20	21	22	23	47	21	22	23	24	25	26	27								
39	26	27	28	29	30			43	24	25	26	27	28	29	30	48	28	29	30												
								44	31																						
déc-22								janv-23								févr-23															
N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D								
48				1	2	3	4	52							1	5				1	2	3	4	5							
49	5	6	7	8	9	10	11	1	2	3	4	5	6	7	8	6	6	7	8	9	10	11	12								
50	12	13	14	15	16	17	18	2	9	10	11	12	13	14	15	7	13	14	15	16	17	18	19								
51	19	20	21	22	23	24	25	3	16	17	18	19	20	21	22	8	20	21	22	23	24	25	26								
52	26	27	28	29	30	31		4	23	24	25	26	27	28	29	9	27	28													
								5	30	31																					
mars-23								avr-23								mai-23															
N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D								
9			1	2	3	4	5	13						1	2	18	1	2	3	4	5	6	7								
10	6	7	8	9	10	11	12	14	3	4	5	6	7	8	9	19	8	9	10	11	12	13	14								
11	13	14	15	16	17	18	19	15	10	11	12	13	14	15	16	20	15	16	17	18	19	20	21								
12	20	21	22	23	24	25	26	16	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	28								
13	27	28	29	30	31			17	24	25	26	27	28	29	30	22	29	30	31												
juin-23								juil-23								août-23															
N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D	N°	L	M	M	J	V	S	D								
22				1	2	3	4	26						1	2	31		1	2	3	4	5	6								
23	5	6	7	8	9	10	11	27	3	4	5	6	7	8	9	32	7	8	9	10	11	12	13								
24	12	13	14	15	16	17	18	28	10	11	12	13	14	15	16	33	14	15	16	17	18	19	20								
25	19	20	21	22	23	24	25	29	17	18	19	20	21	22	23	34	21	22	23	24	25	26	27								
26	26	27	28	29	30			30	24	25	26	27	28	29	30	35	28	29	30	31											
								31	31																						
sept-23																															
N°	L	M	M	J	V	S	D																								
35					1	2	3																								
36	4	5	6	7	8	9	10																								
37	11	12	13	14	15	16	17																								
38	18	19	20	21	22	23	24																								
39	25	26	27	28	29	30																									

- Cours
- Entreprise ou congés ou autonomie encadrée (Selon statut)
- Soutenances finales
- Jour férié



Lettre de soutien à l'ouverture de la formation FSS
« Commercialisation Écoresponsable »

Madame, Monsieur,

Le Département Technique de Commercialisation (TC) de l'IUT du Creusot a une longue expérience de partenariats avec le monde socio-professionnel. Le dynamisme de l'équipe a permis par exemple aux étudiants inscrits en DUT/BUT TC de développer des projets fédérateurs, responsables, bienveillants et générateurs d'émulation comme:

- la valorisation des activités commerçantes du centre-ville du Creusot ;
- la création d'un Salon des Initiatives et des Alternatives Durables sur la région du Creusot;
- la création d'une radio sur le campus du Creusot.

La formation FSS « Commercialisation Écoresponsable » est une initiative d'insertion des jeunes dans une dynamique rapprochant l'université du monde socio-professionnel, avec une démarche pragmatique et de proximité. Les jeunes seront acteurs de leur formation à travers des projets motivants et responsables, gage d'une insertion professionnelle dans un monde en mutation. La formation sera un nouvel outil pour la réussite des missions du Campus des Métiers et Qualifications « Industrie Technologique Innovante et Performante » : les fonctions support sont effet essentielles pour la transformation ou l'évolution des pratiques dans le monde socio-professionnel.

Fait pour valoir ce que de droit,

Le 01/09/2021

Olivier Laligant

Directeur CMQ « Industrie Technologique
Innovante et Performante »



IUT LE CREUSOT
A l'attention de : Madame MARTY

Le Creusot, le 22/07/2021

Objet : Soutien au projet d'installation du Département DU « Commercialisation Écoresponsable »

Madame MARTY,

En nos qualités respectives de Président de BSE Electronic et de Responsable commerciale, Marketing & Communication au sein cette même entité de 80 salariés - de conception et fabrication de cartes et équipements complets électroniques - nous vous renouvelons notre plus vif soutien pour le projet d'installation sur notre ville, au sein de l'IUT du Creusot - d'un nouveau département **DU « Commercialisation Écoresponsable »**.

Force est de constater que l'une des ambitions de notre territoire porte sur l'Industrie et ses départements commerciaux & marketing pour promouvoir et vendre les produits de fabrication made in France.

Très mobilisés pour le Made in France, nous avons recruté de nombreux collaborateurs ces dernières années, et avons été présents tant au sein de l'IUT que pour répondre favorablement à des alternances et/ou demandes de stage.

Par rapport à cela, nous ne pouvons qu'encourager la formation que vous proposez pour la rentrée prochaine et vous transmettons par la présente une lettre d'intention pour la prise en charge d'un ou deux stagiaires sur l'année 2021 / 2022 au sein de notre département commercial, communication.

Vous pourrez bien évidemment, comme toujours, compter sur BSE Electronic pour l'accueil dans les règles de l'art de ces étudiants, futurs talents commerciaux écoresponsables de demain.

Nous vous prions d'agréer, Madame Marty, nos plus respectueuses salutations.

Marc BALUSSAUD

Sandrine LONAK

610 avenue de l'Europe - BP 87 - F-71203 LE CREUSOT cedex - France - Tél. +33 (0)3 85 77 70 20 - Fax +33 (0)3 85 80 87 94 - email : info@bse-electronic.com
SA au capital de 1 220 000 € - SIRET RCS Chalon-sur-Saône - B 341 457 455 00010 - Code APE 2612 Z - TVA FR 94 341 457 455



Le Creusot, le 02/09/2021

Madame, Monsieur,

Depuis plus de 20 ans, nos deux entreprises et le département Techniques de Commercialisation de l'I.U.T. du Creusot collaborent sur de nombreuses actions et projets. Accueil de stagiaires, d'alternants, suivi de mémoire, vacances, interventions en amphithéâtre sur différents thèmes, participations aux journées portes ouvertes ou speed dating...

Cet I.U.T. est dynamique et forme des professionnels en cohérence avec la demande des entreprises. Les anciens étudiants que nous croisons témoignent également de ce constat.

L'idée d'un DU sur le thème de l'écoresponsabilité est pertinente et dans l'air du temps. Cela permettra certainement une meilleure insertion professionnelle dans des entreprises qui commencent à s'adapter à ces nouvelles exigences. Nous en sommes l'exemple même sur plusieurs de nos innovations (plateforme collaborative CULTUREàVIE, borne musicale pour personnes âgées) qui attirent les jeunes car ils donnent du sens à leur engagement professionnel.

Nous soutenons donc la création de ce nouveau diplôme.

Sylvie BOUDOT

Directrice générale
ONZE PLUS

