

SOMMAIRE

- ▷ Sciences Po et les métiers de la vente : témoignage p 2
- ▷ Qu'est-ce que vous m'apportez ? p 3
- ▷ Liste des membres du CA après AG du 1.06.96 p 4
- ▷ COURRIER DES LECTEURS : Note sur l'emploi associatif p 4

SCIENCES PO" et "VENTE : quelle antinomie, quel contresens, quelle vulgarité peut-être ! Et pourtant ils ont été ONZE à lever la main, le 28 octobre 1995, quand à la réunion du groupe de Paris de notre association (une soixantaine de personnes, peut-être ? ça ferait pas loin de 20 % ...) j'ai proposé de travailler sur ce sujet, ne sachant pas du tout où je mettais les pieds. Et nous avons créé un (très petit) groupe de travail : nous étions CINQ à nous réunir à l'Université CAP GEMINI SOGETI S.A., du vendredi 2 au samedi 3 février de cette année, CINQ dont Catherine VACARIE et votre serviteur...

Néanmoins j'y ai appris que, même pour le jeune ancien élève que je ne suis plus, une carrière dans la vente peut-être FAVORISEE par les études faites à l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble. O Professeurs, ô Directeur, n'écoutez pas et ne lisez pas, vous croiriez que je cherche à ramener notre "Institut" au rang d'une Ecole de Commerce ! Non, je n'exagère pas, j'ai bien dit "favorisée", même si le plan de carrière des élèves n'est pas orienté dans cette direction. Prenons par exemple le programme de l'année 1996 - 1997.

1. "Cours magistraux + Conférences de Méthodes + Séminaires" = les trois voies de toute formation sérieuse, telle que, par exemple, donnée à l'Université CAP GEMINI SOGETI (ici, on dit plutôt WORKSHOP que Conférence de Méthodes, c'est bien dommage).

2. "Examen terminal" = sélection, compétition, enjeu, soit tout ce qui empêche de prendre de la "mauvaise graisse"... , tout ce qui aide un vendeur à courir plus vite que son concurrent ... ou que son collègue.

3. Langues vivantes : sans langues étrangères (et vivantes, bien sûr !) il n'y a plus guère de carrière possible dans l'industrie, le commerce ou la banque. Chez nous, l'anglais est indispensable (nos Anglais trouvent que nous parlons un anglais "off shore"), même en l'absence d'anglophones natifs. Connaître l'anglais n'est pas un avantage, c'est une nécessité. Simplement, le Français parlant bien anglais a sur l'Anglais l'avantage de connaître, en plus, le français. (élémentaire, mon cher Sciences-Po.)

4. L'usage intelligent de l'audio-visuel aide à se différencier des concurrents qui n'utilisent que d'hor-

ribles transparents où leur texte est écrit, parfois encore à la main ! Mais il est si difficile de ne pas se laisser dominer pas ces énormes tas de transparents derrière lesquels l'orateur se cache soigneusement ... Des supports pour vendre, bien sûr, mais pas pour consommer le temps, ni pour abriter notre peur de l'auditoire. Et acquérez au passage deux aptitudes :

▷ l'aptitude à s'exprimer en public. Pourquoi les Français sont-ils si mauvais orateurs, comparés aux anglo-saxons ? Parce qu'ils n'ont pas appris, comme les autres le font dans leurs Universités, et parce qu'ils ont trop de pudeur.

▷ l'aptitude à manifester votre propre supériorité. L'Américain moyen éclate de fierté d'être américain, de travailler dans la meilleure société du monde ; il montre à chaque instant sa fierté d'être le meilleur. Alors que le Français se cache, s'excuse de ne pas être plus mauvais que les autres ... Et dans la compétition,

quels que soient les biens ou les services en jeu, lequel va gagner, en face d'un Allemand ou d'un Japonais ?

5. Et l'informatique, bien sûr, à condition de s'en servir.

6. Les stages, si possible à l'étranger et si possible de plusieurs mois consécutifs, car en un mois, nous autres entreprises, nous ne savons pas quoi vous faire faire ...

7. "Un important travail personnel ... : Bravo ! Vous en aurez besoin partout et toujours.

Et la vente dans tout ça ?

Vous êtes cultivé, vous savez raisonner, vous savez rédiger, vous savez travailler beaucoup, vous parlez deux ou trois langues, vous avez de la conviction, vous connaissez votre force, vous avez l'habitude des idées générales, vous savez manier des concepts ... et peut-être êtes-vous un peu individualiste, voire solitaire ? alors avant de créer votre propre entreprise, ce qui va forcément vous arriver, commencez plutôt par une fonction de vendeur : c'est dur, c'est crevant, on reçoit beaucoup de coups sans pouvoir souvent les rendre, il faut être à la fois sprinter et coureur de fond : mais, à Sciences-Po, vous êtes tout ça ?

 José BOURBOULON
Sciences Po 1953

SCIENCES PO ET LES MÉTIERS DE LA VENTE

Les bacheliers qui présentent le concours de l'IEP pensent peu à faire une carrière dans les entreprises. Or, la filière ECO-FI est en parfaite adéquation avec les exigences de celles-ci. Ainsi, les "jeunes anciens" qui trouvent du travail immédiatement après leur diplôme sortent souvent de cette filière car ils intéressent vivement les dirigeants qui trouvent en eux un profil recherché généraliste d'entreprise.

Mais néanmoins, nous n'avons pas l'habitude de voir des anciens de l'IEP dans les métiers de la vente!

INDUSTRIE, COMMERCE, SERVICE.

Tel était le choix pour le jeune diplômé que j'étais en juillet 1993. Pendant ma scolarité à l'IEP, j'ai toujours orienté mes stages en entreprise dans le but de connaître ces trois branches d'activités. Ce sont bien ces stages (douze mois au total sur trois ans) qui m'ont permis d'appréhender les entreprises, leur spécificité et ... de me faire connaître!

La fibre commerciale m'est venue dans un commerce de textile! Pendant les mois d'été, j'ai eu la chance d'être formé à la vente de prêt à porter masculin de luxe (Pierre Cardin et Ted Lapidus), à la technicité des produits, au conseil de la clientèle, et ultérieurement, à l'achat des produits. En attendant d'être incorporé à l'armée, j'ai disposé de six mois pendant lesquels une boutique Ted Lapidus a été ouverte dans un centre commercial de la région lyonnaise. Le dirigeant de cette entreprise m'a donc "logiquement" proposé de faire cette ouverture. J'ai ainsi procédé à la mise en place de l'organisation, des produits, de l'équipe, des installations mobilières et informatiques. Cette mission s'est poursuivie sur sa fin par la mise en place d'un système de gestion intégré au niveau des cinq magasins Cardin et Lapidus de la région lyonnaise.

PROFESSION COMMERÇANT.

A l'issue de mon service national, j'ai désiré intégrer les équipes commerciales de groupes industriels ou de la grande distribution. Libéré fin novembre 1994, j'ai ainsi commencé en décembre comme gestionnaire de stock textile à Carrefour Lyon Part-Dieu. J'ai accepté de commencer comme employé

pendant une période prédéterminée, épousant ainsi la culture d'entreprise. Cinq mois plus tard, j'ai été nommé Chef de rayon dans le même magasin. Par ce poste, j'ai pu développer mes capacités d'acheteur mais aussi de vendeur en montant des opérations commerciales fortes, en relation étroite avec la clientèle.

GÉNÉRALISTE POLYVALENT

En février 1996, j'ai été muté comme Responsable des systèmes d'information à Carrefour Chamnord, à Chambéry. Je suis donc passé en back-office, perdant le contact clientèle, mais j'ai eu ainsi une vision "magasin" en intégrant l'équipe de direction.

Ma formation à Sciences Po et mes expériences de stages m'ont permis d'être considéré comme un cadre polyvalent et ouvert à toute proposition. D'autre part, certains grands groupes, comme Carrefour, préfèrent former leurs cadres à leur méthode et aux spécificités de métiers. Le caractère généraliste de ma formation me permet actuellement d'assumer des responsabilités informatiques dans une entreprise commerciale. Rien ne m'y prédisposait. Mais rien ne m'interdisait d'y songer !

Ainsi, Sciences Po Grenoble permet d'associer :

- ▷ la formation de base pour assumer des responsabilités entrepreneuriales
- ▷ et les expériences indispensables que représentent les stages tant à nos yeux qu'à ceux de nos futurs employeurs.

C'est sans nul doute la meilleure formation aujourd'hui pour les jeunes chercheurs d'emploi !



Frédéric GIRAUD
Eco-Fi 1993
Sciences Po
et les métiers
de la vente

QU'EST-CE QUE VOUS M'APPORTEZ ?

Science-Po = culture générale. L'équation est connue. Mais au-delà, comment répondre à la question basique lors d'un entretien : "avec votre diplôme de Science Po Grenoble, qu'est-ce que vous m'apportez ?".

Sciences Po = vente ? A chacun sa réponse. Afin de nourrir le débat, voyons ce qu'un cursus à l'IEP apporte dans une optique professionnelle, orientée ou non vers la vente.

Pour cela, au cours de notre réunion du 3 février 1996 à l'Université CAP GEMINI SOGETI, nous n'avons pas abordé le sujet par le biais des matières enseignées. En effet, celles-ci ont parfois un rapport éloigné avec les nécessités immédiates du monde professionnel.

Nous avons préféré retenir les aptitudes mises en oeuvre par chacun pour réussir son passage à l'IEP. Car nous le pensons, ce sont ces aptitudes, venant en appui d'un projet, qu'il est possible de faire valoir auprès des recruteurs ou à l'entrée d'une formation envisagée à l'issue de Science Po.

L'identification la plus simple d'une aptitude, c'est de pouvoir dire: "*je suis capable de + verbe*". A partir de ce cadrage, voici une proposition de liste.

▷ **Le diplôme de sciences Po. sanctionne la réussite d'un parcours sélectif.**

Tout au long du parcours, la sélection est présente. La possibilité de ne pas être diplômé existe. La sélection est donc une forme de pression à laquelle nous savons faire face et qui ne nous rebute pas (trop).

Je suis capable d'envisager et de réussir un parcours sélectif.

▷ **Capacité de travail.**

La charge de travail qui est demandée est importante. Peut-on dire dès lors que nous avons fait preuve d'une certaine endurance ?

Je suis capable d'assumer une charge de travail importante.

▷ **Travail par objectif.**

Les trois années à l'IEP sont jalonnées d'objectifs. Que ceux-ci soient l'examen d'entrée, les partiels, les examens terminaux, mais aussi les devoirs, les exposés, les rapports et les mémoires qu'il faut rendre à temps, avec entre autres, toujours le même impératif chiffré: gagner des points plutôt qu'en perdre. Au fait, tout confondu, combien d'objectifs atteints avez vous dénombré ?

Je suis capable de travailler avec des objectifs et de les atteindre.

▷ **Expression orale et écrite de bon niveau.**

Une bonne expression orale et écrite, c'est la possibilité de pouvoir établir un lien de façon claire avec les autres. Qui en dénierait l'utilité, surtout dans le monde professionnel ?

Je suis capable de m'exprimer clairement à l'oral et à l'écrit sous différentes formes.

▷ **Curiosité intellectuelle.**

De part le choix même de Sciences Po., j'ai le goût pour m'intéresser et assimiler des connaissances dans des domaines variés. Ici il suffit d'avoir à l'esprit l'éventail des matières sur lesquelles portent les enseignements obligatoires et les autres, ceux que l'on choisit par goût personnel. Dans un monde qui bouge ça peut servir.

Je suis capable de m'intéresser à des sujets variés.

▷ **Opinions personnelles.**

Ne choisit-on pas aussi Sciences Po. pour se forger des opinions personnelles? C'est entendu, un diplômé de Sciences Po. est capable de vous démontrer tout et son contraire. Cela peut être son travers. Mais quand il en sort, ou n'y rentre pas, il est capable d'exposer (dans les deux sens du terme) ses convictions. Rappelez vous le grand oral.

Je suis capable de me forger et de présenter mes opinions sur un sujet donné.

▷ **Réflexion avant action.**

Réfléchir pour comprendre. Agir pour vérifier qu'on a peut-être compris. Dit autrement, envie de se servir de sa capacité à comprendre. Pour quoi faire ? La gamme est large entre créativité et sortir de l'impasse. Ne me dites pas que ça ne vous est pas arrivé à Sciences Po.

Je suis capable de réfléchir avant d'agir pour faire face à une situation sans solution toute faite.

▷ **Capacité à encaisser.**

Pas besoin d'en dire long. Celle-ci fait aussi partie des capacités nécessaires à Sciences Po. Plus tard aussi.

Je suis capable d'encaisser quand ce n'est pas facile.

En guise de conclusion, moi qui vient de lire ce texte, je suis capable de le compléter par moi-même et de mieux le tailler à ma mesure.

Le Groupe de travail sur Sciences Po
et les métiers de la vente

LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION APRES ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 1er JUIN 1996

AUVOLAT-VACARIE Catherine ScPo 1968
BAILLOT Jean-Pierre PO 1988
BOREL Patrick SP 1984
BORTOLATO Jean-Christophe SP 1988
BOUDY Serge EF 1972
BOURBOULON José ScPo 1953
BRACQUART Philippe EF 1980
BRUNEL Bernard EF 1966
CHOLAT Martine EF 1972
CREUX Christine SP 1991
DE CASABAN François-Régis SP 1991
DURANSON Arnaud SP 1990
EISLER Pierre EF 1970

GARRIGOS Philippe PS 1986
HENRIQUEZ Jacques-André SP 1978
LANDRU Frédéric SP 1985
LAUGIER Rolande SP 1970
MOUTON Fabrice SP 1987
OBERDORFF Henri
OFFRAY Christine EF 1971
PUSATERI Stéphane SP 1978
RETORNAZ Claude SP 1965
REY Florence SP 1989
SULTANA Vincent PRO. 95
SAULNIER Jacques-Emmanuel SP 1991
VAN GEEL Stéphane EF 1993

LES MEMBRES DU BUREAU

Présidente : AUVOLAT-VACARIE Catherine ScPo 1968
Vice-président : RETORNAZ Claude SP 1965
Secrétaire Général : PUSATERI Stéphane SP 1978

Secrétaire Général Adjoint : DURANSON Arnaud SP 1990
Trésorier : BORTOLATO Jean-Christophe SP 1988
Trésorier Adjoint : VAN GEEL Stéphane EF 1993

COURRIER DES LECTEURS

NOTE SUR L'EMPLOI ASSOCIATIF

L'emploi associatif a longtemps été considéré comme négligeable, les associations étant elles-mêmes vues comme un prolongement de l'activité domestique (lieux de convivialité, de loisir), syndicale (organisations revendicatrices) ou publique (gestionnaires de services publics).

Aujourd'hui, l'activité économique des associations étant reconnue, bien que encore mal appréhendée, la question de la connaissance de l'emploi se pose. De grands espoirs sont mis dans la capacité des associations à engendrer de nouveaux emplois.

Les mesures sont encore imprécises mais le dépouillement des statistiques de l'INSEE (fichier SIRENE) et de l'UNEDIC conduisent à une estimation de 1 à 1,3 million de postes de travail, soit environ 850 000 équivalents temps plein.

Ces emplois sont très inégalement répartis selon les secteurs d'activité :

- ▷ le secteur sanitaire et social (dans toute sa diversité) emploie le plus grand nombre de personnes, avec un emploi relativement typique dans les équipements gérés pour accueillir des personnes handicapées, des personnes âgées, des personnes seules : soit 580 000 emplois. Le développement des services à domicile transforme cet emploi en multipliant les vacations et la gestion des heures de travail;

- ▷ l'enseignement et la formation regroupent plus de 180 000 salariés dont 120 000 payés par l'Education Nationale dans l'enseignement privé;

- ▷ le tourisme associatif compte environ 32 350 postes de travail dont 1/4 à l'année, les autres étant saisonniers.

Des groupements d'employeurs sont en train de se constituer pour élargir les périodes d'activité;

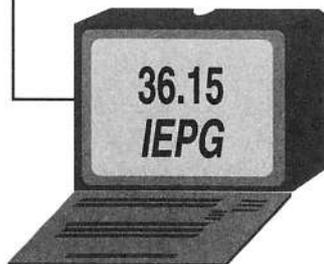
- ▷ l'animation socio-culturelle, la culture et le sport emploient de nombreux vacataires, parmi les 100 000 salariés recensés.

De nouvelles activités plus transversales émergent, et si elles ne comptabilisent pas encore un grand nombre d'emplois, peuvent être des gisements futurs : insertion, logement social, environnement, action humanitaire...

Le travail associatif est donc particulièrement atypique : entre le bénévolat et le travail salarié à durée indéterminée et à plein temps, il existe un continuum d'intervenants : vacataires, travailleurs indépendants payés en honoraires, stagiaires, objecteurs de conscience, personnes mises à disposition par une administration ou une collectivité territoriale, personnes en contrat emploi solidarité...

Il n'existe pas d'étude précise de l'emploi des cadres dans les associations. Traditionnellement ils étaient issus du milieu et formés sur le tas; dans les années 80, les grandes associations se sont tournées vers le recrutement des cadres de direction sur le marché du travail mais ceux-ci doivent s'adapter à la spécificité de ces "entreprises associatives", à la fois dans l'animation des secteurs internes (salariés, bénévoles, administrateurs, usagers) et dans la négociation avec les partenaires extérieurs (publics, commerciaux, associatifs).

Danièle Demoustier
Equipe de Socio-Economie
Associative et Coopérative



Association des anciens élèves de l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble

B.P. 46 - 38402 SAINT MARTIN D'HERES CEDEX
téléphone Standard 76 82 60 00 - téléphone Association 76 82 60 26 - télécopie 76 82 60 70