



Licence professionnelle Conseils en assurances et services financiers

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Conseils en assurances et services financiers. 2012, Université de Haute-Alsace - UHA. hceres-02027636

HAL Id: hceres-02027636

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027636>

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

Conseils en assurances et services
financiers

de l'Université de Haute-Alsace

Vague C 2013-2017

Campagne d'évaluation 2011-2012



agence d'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Le Président de l'AERES

Didier Houssin

Section des Formations
et des diplômes

Le Directeur

Jean-Marc Geib



Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague C

Académie : Strasbourg

Établissement déposant : Université de Haute-Alsace

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Conseils en assurances et services financiers

Dénomination nationale : SP5-Assurance, banque, finance

Demande n° S3LP130004140

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Colmar et ESG-ISTA (DOUALA, Cameroun)
- Délocalisation(s) : ESG-ISTA (DOUALA, Cameroun)
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : Crédit Mutuel
- Secteur professionnel demandé : SP5-Echange et gestion

Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de former des professionnels de la banque et de l'assurance capables de gérer et développer un portefeuille de clientèle en assurant un service après-vente de qualité, de participer à la préparation, à la mise en œuvre et au suivi des opérations commerciales et de prospecter la clientèle potentielle. L'approche est pluridisciplinaire avec l'acquisition d'un bagage technique et le développement de compétences commerciales, juridiques et fiscales. Les métiers visés sont : conseiller de clientèle ; gestionnaire en assurance d'un portefeuille de particuliers et/ou de professionnels ; agent d'assurances ; conseiller en gestion de patrimoine ; chargé de relation clientèle.

Ouverte en 2005, cette spécialité est actuellement proposée en formation initiale et en alternance à l'IUT de Colmar, porteur du projet. Depuis 2007, elle s'exporte au Cameroun, à l'Ecole supérieure de gestion (ESG) de l'Institut supérieur des techniques avancées (ISTA), établissement privée de Douala. La spécialité s'articule dans le domaine « Droit, économie, gestion » avec d'autres formations comme les DUT *Carrières juridiques, Techniques de commercialisation, Gestion et administration des entreprises* et des licences *Droit, Economie-Gestion, Administration économique et sociale*. Le dossier est incomplet sur le positionnement de la spécialité dans le contexte universitaire, régional et national.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

L'environnement économique et institutionnel du secteur de la finance s'est à l'évidence durci depuis trois ans (crise économique, scandales financiers). Mais depuis quelques mois, la situation reprend une dynamique positive. Dans les établissements bancaires, les recrutements reprennent, notamment en raison des départs en retraite des « papy-boomers » ; les compagnies d'assurances misent sur le vieillissement de la population avec les problématiques conjointes de retraite et de santé. La vente et le conseil se complexifient et nécessitent des compétences de plus en plus larges. La spécialité *Conseils en assurances et services financiers* répond à ce besoin de poly-compétences par une approche pluridisciplinaire. Le bilan global semble satisfaisant mais le dossier est trop superficiel et présente de nombreuses incohérences, ce qui nuit à une évaluation pertinente. La délocalisation sur le site de DOUALA se justifie par le besoin de personnes qualifiées dans les banques européennes présentes sur place.

Malgré l'image négative véhiculée par la situation économique des ces dernières années, la formation bénéficie d'une indéniable attractivité. Avec un taux de pression (candidatures/capacité d'accueil) supérieur à 6, cette licence professionnelle est très sélective et recrute environ 23 étudiants, de profils variés mais provenant essentiellement de la région. Il est regretté la faible part d'inscrits provenant de L2. Les effectifs pour le Cameroun, sont plus importants avec 48 étudiants. Les profils ne sont pas détaillés pour cette promotion. La formation est ouverte à l'apprentissage mais le dossier ne précise pas l'organisme associé et le pourcentage d'apprentis diffère d'un tableau à l'autre.

Les résultats des enquêtes nationales et internes ne coïncident pas avec le tableau des indicateurs. Ils semblent indiquer une insertion professionnelle très satisfaisante malgré le contexte économique défavorable. Les postes occupés sont en adéquation avec les objectifs de la licence professionnelle. Les poursuites d'études sont en progression mais restent dans des proportions acceptables.

Cette formation s'appuie sur des partenariats solides avec des établissements de premier plan et avec des entreprises régionale (cabinets de conseils, banques, compagnies d'assurance...). Certains se sont concrétisés par des conventions de partenariats. Au-delà de leur implication dans le recrutement des candidats et dans l'accueil de stagiaires ou d'apprentis, les professionnels contribuent à la validation des diplômes en participant aux jurys et aux commissions pédagogiques. 52 % des enseignements sont confiés à des professionnels, selon une répartition harmonieuse entre les secteurs de la banque et de l'assurance.

Pour la partie française du diplôme, l'équipe pédagogique est composée de façon presque paritaire de profils académiques et de profils professionnels de la banque et de l'assurance. En revanche, la partie camerounaise semble plus floue dans ses qualifications. La formation à l'ESG est bien cadrée par l'équipe colmarienne au travers d'un pilotage à distance et de déplacements d'enseignants. Enfin, l'autoévaluation est présente mais ne porte pas un regard suffisamment critique sur les axes d'amélioration possibles pour cette licence.

- Points forts :

- Une formation très attractive.
- La bonne insertion professionnelle.
- La forte implication des professionnels.

- Points faibles :

- Des données incohérentes et un dossier trop superficiel.
- Pas de positionnement dans le contexte universitaire, régional et national.
- Pas de suivi de cohortes des étudiants au Cameroun.
- Pas de conseil de perfectionnement.

Recommandations pour l'établissement

Le secteur « Banque-Assurance » subit depuis quelques années de grandes évolutions qui se répercuteront sur les futurs métiers. Il est vivement conseillé de mettre en place un véritable conseil de perfectionnement, qui réunira les responsables, des enseignants-chercheurs, des intervenants professionnels, des représentants des branches professionnelles, des étudiants... pour appréhender les modifications à apporter à la spécialité. Cette structure est nécessaire pour maintenir une formation performante et en adéquation avec le contexte économique.

La bonne visibilité de cette formation, à la fois dans l'univers étudiant et dans le monde professionnel, ne doit pas affranchir les responsables d'un dossier d'évaluation complet et de bonne qualité. Il est recommandé de renseigner tous les items, en particulier ceux sur le positionnement local, régional et national de la spécialité, de vérifier tous les chiffres et indicateurs donnés dans le dossier et qui seront publiés, puis de donner toutes les informations relatives à la délocalisation. Ces renseignements sont utiles pour vérifier la pertinence de cette spécialité et constituent d'excellents outils pour le conseil de perfectionnement.

Notation

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : B

Indicateurs

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Nombre d'inscrits	21	24	23
Taux de réussite	100 %	96 %	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5	5	5
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	60	70	50
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	35	25	45
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	55	85	55
Pourcentage d'inscrits en formation continue	0	0	4
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)	45	15	45
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	50	50	50
ENQUETES NATIONALES (à 30 mois)			
Taux de répondants à l'enquête	52 %	52 %	63 %
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	100	91	67
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	0	9	27
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	0	0	6
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION (à 12 mois)			
Taux de répondants à l'enquête	60 %	70 %	90 %
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	100	65	85
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	0	25	15
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	0	10	0

(1) Données des trois dernières années (pour lesquelles on dispose du nombre d'inscrits et du taux de réussite), pourcentages arrondis à l'unité.

(2) Préciser l'année d'obtention du diplôme et combien de mois après cette obtention a été réalisée l'enquête, ceci pour chacune des trois dernières enquêtes nationales et de suivi propre. Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.



Indicateurs Groupe LP CASF à Douala inclus

	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Nombre d'inscrits	21	48	45
Taux de réussite	100 %	92 %	96 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5	2	2
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	60	33	24
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	35	13	22
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	55	43	55
Pourcentage d'inscrits en formation continue	0	0	0
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)	45	57	45
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	50	40	40



Observations de l'établissement

A ce jour, nous n'avons pas reçu de réponse de l'établissement.