



HAL
open science

Licence professionnelle Conseiller commercial clientèle particulier

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Conseiller commercial clientèle particulier. 2011, Université de Limoges. hceres-02027762

HAL Id: hceres-02027762

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02027762>

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.

Evaluation des diplômes

Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : LIMOGES

Établissement : Université de Limoges

Demande n° S3LP120002325

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Conseiller commercial clientèle particulier

Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de former des chargés de clientèle pour le particulier, dans le secteur de la banque et de l'assurance. Les métiers visés sont bien définis : conseiller commercial / conseiller clientèle particulier.

Cette formation, ouverte en 2006, est proposée en alternance et est portée par l'IUT du Limousin. Il existe une bonne articulation entre cette spécialité et les différentes formations de l'université de Limoges concernées par ce secteur : licence Sciences économiques, licence Administration économique et sociale, DUT Gestion des entreprises et des administrations ; DUT Techniques de commercialisation. Dans la région du Limousin, elle constitue la seule formation de niveau II permettant une insertion professionnelle directe dans les métiers commerciaux du secteur de la banque et de l'assurance.

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	43
Taux de réussite	93 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	10 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	55 %
Pourcentage de diplômés en emploi : enquêtes internes à 12 mois	72 % - 84 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette spécialité répond à la demande des banques qui sont en quête de diplômés disposant à la fois de compétences techniques dans le domaine de la banque et de l'assurance, de compétences commerciales et de compétences dans les domaines économiques, juridiques et fiscaux. La formation atteint très bien son objectif de former par l'alternance au métier de conseiller commercial clientèle particulier. Elle fournit aux étudiants les éléments nécessaires à l'exercice de cette activité professionnelle mais leur permet aussi d'évoluer rapidement vers des postes à responsabilité au sein de la banque.

Les indicateurs de fonctionnement indiquent une formation en bonne santé : l'attractivité est au rendez-vous avec des taux de pressions supérieurs à quatre permettant d'atteindre des effectifs d'une quarantaine d'étudiants. On peut regretter la faible volumétrie d'inscrits issus d'une L2 malgré le potentiel d'accueil. Les taux de réussite sont très satisfaisants et la totalité des étudiants bénéficient de contrats de professionnalisation.

L'insertion professionnelle semble très satisfaisante (taux voisin de 80 %). L'embauche fait souvent suite au contrat de professionnalisation dans la banque signataire. La durée moyenne de recherche d'emploi est de trois à six mois. Les données du dossier sont très incomplètes : il y a peu de renseignements concernant les postes occupés pour les diplômés en emploi et peu de renseignements sur les éventuelles poursuites d'études.

Le partenariat tripartite entre l'université de Limoges et les deux grands organismes de formation de la profession bancaire (CFPB, Centre de la formation de la profession bancaire et DIFCAM, l'Association du Crédit Agricole Mutuel pour la diffusion de la formation), garantit des liens forts et pérennes avec le monde professionnel. Par ailleurs, les banques de la région sont très actives dans la formation en constituant un vivier pour la réalisation des périodes d'alternance, en participant aux enseignements et au conseil de perfectionnement qui vérifie l'adéquation de la formation avec les exigences du secteur.

- Points forts :
 - Effectifs importants.
 - Qualité des partenariats avec le CFPB, la DIFCAM et les banques régionales.
 - Forte implication professionnelle.
 - Etudiants tous en contrats de professionnalisation.

- Points faibles :
 - Peu d'inscrits issus de L2.
 - Peu de renseignements concernant les postes occupés pour les diplômés en emploi.

Notation)

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

Recommandations pour l'établissement)

Il faudrait réfléchir à des actions avec les filières générales et à la mise en place de passerelles pour rendre la formation plus attractive auprès des étudiants de L2.

Les résultats des enquêtes présentés dans le dossier sont insuffisants : il est nécessaire de suivre l'insertion professionnelle de façon plus rigoureuse pour permettre au conseil de perfectionnement de jouer pleinement son rôle de régulateur et d'améliorer la formation au vu des évolutions des secteurs.