

# Licence professionnelle Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers. 2011, Université de Rennes 1. hceres-02037969

**HAL Id: hceres-02037969**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02037969>**

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 : RENNES

Établissement : Université Rennes 1

Demande n° S3LP120002143

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Chargé de clientèle particuliers

## Présentation de la spécialité

La licence forme des chargés de clientèle sur le marché des particuliers pour les réseaux commerciaux bancaires et de l'assurance. Les connaissances et les compétences délivrées concernent l'environnement bancaire (les acteurs du système financier, les marchés financiers et la gestion des risques, l'environnement juridique et fiscal), la pratique de l'activité bancaire (les produits, la prévention et la gestion des risques, l'approche patrimoniale), les outils bancaires (les mathématiques financières, l'informatique, la négociation). Les métiers visés sont ceux de chargé de clientèle particuliers, de conseiller financier, et peuvent évoluer vers les postes de directeur d'agence, de chargé de clientèle professionnelle et de gestionnaire de patrimoine. La formation, ouverte en alternance, et en partenariat avec l'Association Interprofessionnelle de Formation par Apprentissage en Banque (AIFAB) et du Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) se situe à la Faculté des Sciences économiques de Rennes.

## Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	40
Taux de réussite	84 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	1 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	50 %
Pourcentage de diplômés en emploi : 2 enquêtes du CFA Banques auprès des établissements partenaires à la sortie du diplôme 2007 et 2008 (embauches hors lieu initial exclues)	57 et 62 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La licence est une formation en alternance bénéficiant du soutien actif de la profession. Une formation analogue existe à l'université de Bretagne Occidentale mais la licence se coordonne avec celle-ci par des participations croisées entre comités pédagogiques. A travers ses objectifs, les connaissances et les compétences transmises, la formation répond aux attentes des milieux professionnels. La licence repose sur une équipe pédagogique diversifiée avec des enseignants et des professionnels impliqués dans la formation. Elle est attractive, le nombre d'étudiants inscrits étant proche chaque année de la quarantaine. Cependant, elle ne professionnalise quasiment pas d'étudiants de L2, bien que localisée en faculté. Le taux de réussite s'est très sensiblement amélioré durant les dernières années, depuis l'extinction du public de formation continue au profit de l'apprentissage. Le taux de poursuite d'études en masters est néanmoins important (de près de 20 %).



Le dossier ne présente que les enquêtes d'insertion réalisées par la profession bancaire et ne donne pas de résultats d'enquête nationale. Les données n'apportent pas toute la clarté nécessaire sur le devenir des étudiants, s'agissant du maintien en place dans les banques d'accueil des alternants. Il en ressort cependant que le taux de rétention des alternants ne se situe qu'aux alentours de 60 %.

- Points forts :
  - Un positionnement dans un secteur à fort recrutement.
  - L'alternance.
  - Un partenariat professionnel.
  
- Points faibles :
  - Des enquêtes d'insertion peu probantes.
  - Un taux élevé de poursuite d'études.
  - Une quasi-absence de L2.

## Notation

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

## Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait de revoir les procédures de sélection afin de privilégier l'accueil d'un public recherchant l'insertion professionnelle immédiate plutôt que la poursuite d'études. De même, des actions de communication à destination des L2 sont à mener, la mise en place de projets professionnels et personnels portant sur les licences professionnelles à envisager, intra-composante et au sein de l'Université, afin d'attirer ce public vers les licences professionnelles. Un travail de fond d'enquête et d'analyse des résultats d'insertion devrait être engagé pour expliquer les raisons du faible taux de rétention en entreprise. Une réflexion commune avec les professionnels pourrait également déboucher sur des actions de sensibilisation des partenaires quant à leur rôle dans la formation et dans le recrutement des diplômés. L'enquête nationale devrait par ailleurs être mobilisée pour mener plus largement l'analyse sur le devenir des diplômés et introduire des mesures correctives sur la formation.