



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Banque

### Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Banque. 2011, Université Aix-Marseille 2. hceres-02038035

**HAL Id: hceres-02038035**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038035v1>**

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 : AIX-MARSEILLE

Établissement : Université de la Méditerranée - Aix-Marseille 2

Demande n° S3LP120002553

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Banque

## Présentation de la spécialité

L'objectif de cette spécialité est de former des conseillers-gestionnaires de clientèle de particuliers et de professionnels, capables de gérer un portefeuille de clients et de conseiller les produits bancaires et financiers tout en évaluant les risques. Les métiers visés sont : chargé de clientèle, conseiller financier.

Cette spécialité, ouverte en 2002, se décline en formation initiale, en formation continue et en alternance. Elle est portée par la Faculté des sciences économiques en partenariat avec le Centre de formation pour la profession bancaire (CFPB) et la Fédération bancaire française (FBF). Elle contribue à la professionnalisation des licences « Administration économique et sociale », « Economie, gestion » et constitue une poursuite d'études aux DUT « Gestion des entreprises et des administrations », « Techniques de commercialisation ». Cette spécialité rencontre des formations concurrentes à Avignon, Nice et Toulon.

## Indicateurs

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

Nombre d'inscrits		77
Taux de réussite		87 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2		5 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)		51 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels		67 %
Pourcentage de diplômés en emploi	enquêtes internes	89 % - 90 %
	enquêtes nationales	89 % - 90 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette spécialité répond à des besoins importants, actuels et futurs, de chargés de clientèle dans le domaine bancaire et est située dans une région où la présence des banques est très forte. Soutenue par la profession et bénéficiant de compétences universitaires avérées en matière d'économie, de gestion bancaire et financière, cette formation présente des critères satisfaisants de fonctionnement et de performance, à la hauteur des attentes d'une licence professionnelle. Cependant, le dossier manque de clarté quant au détail de certaines unités d'enseignements.

Les effectifs de la spécialité sont importants variant entre 62 à 92 étudiants ces quatre dernières années, les variations étant imputables à la formation continue. Avec un taux de pression voisin de quatre, la formation est suffisamment attractive pour remplir les capacités d'accueil et diversifier les publics par rapport aux parcours amont (DUT ou BTS) ou aux statuts des étudiants (alternance, formation continue...). Les étudiants issus de L2 sont souvent sous-représentés malgré l'affichage de cette spécialité comme sortie professionnalisante éventuelle de licences de l'université.

Les enquêtes nationales ou internes fournissent des résultats encourageants : le taux d'insertion professionnelle atteint 90 %, l'essentiel des postes sont de nature commerciale dans des établissements de crédits (banques, sociétés financières...), la durée moyenne de recherche d'emploi n'excède pas un mois, les poursuites d'études sont à la marge. Ces résultats sont à nuancer avec le faible retour d'enquête, les tableaux affichent effectivement un nombre restreint et insuffisant de diplômés en situation d'emploi.

Cette spécialité a été créée en partenariat avec la Fédération bancaire française et ses organismes de formation. Cette collaboration a permis de tisser de nombreux liens avec les banques régionales mais également avec des enseignes de plus grande envergure. L'implication professionnelle se traduit par le suivi des étudiants en stage et en contrat de professionnalisation, par une forte participation à des enseignements (représentant 67% du volume horaire global) et au conseil de perfectionnement qui se réunit une fois par an pour répondre aux contraintes et besoins du marché. Ainsi, pour satisfaire à de nouvelles exigences de l'Autorité des marchés financiers, les acteurs de cette formation vont mettre en place une certification professionnelle. Par ailleurs, cette spécialité devrait avoir à terme une orientation internationale. Ces différents chantiers sont la preuve d'une équipe dynamique à l'écoute des besoins de la profession.

Enfin, l'auto-évaluation a été réalisée en collaboration avec un expert extérieur à la formation et a permis la réalisation d'une liste des atouts, faiblesses, menaces et opportunités.

- Points forts :
  - Les effectifs importants.
  - L'alternance bien développée par contrat de professionnalisation.
  - Le bon taux d'insertion professionnelle.
  - Le partenariat fort avec la Fédération bancaire française et avec de nombreux organismes bancaires.
  
- Points faibles :
  - Peu d'inscrits issus de L2.
  - Des enseignements sous forme de cours uniquement.

## Notation

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

## Recommandations pour l'établissement

Face à la faiblesse du nombre d'étudiants issus de L2, il conviendrait de multiplier les actions d'information auprès de ce public et de mettre en place des parcours préparant l'intégration de ces étudiants.

Il est recommandé de veiller à ce que le taux de réponse aux enquêtes soit suffisant pour avoir une bonne image de l'employabilité et de l'insertion professionnelle. Pour cela, il faut redynamiser le suivi des diplômés.