



Licence professionnelle Commercialisation des produits et services de banque et assurance

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation des produits et services de banque et assurance. 2014, Université Paris-Est Marne-La-Vallée - UPEM. hceres-02038416

HAL Id: hceres-02038416

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038416>

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



Commercialisation des produits et
services de banque et assurance

de l'Université Paris-Est
Marne-la-Vallée - UPEM

Vague E – 2015-2019

Campagne d'évaluation 2013-2014



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

Section des Formations et des diplômes

En vertu du décret du 3 novembre 2006¹,

- Didier Houssin, président de l'AERES
- Jean-Marc Geib, directeur de la section des formations et diplômes de l'AERES

¹ Le président de l'AERES « signe [...], les rapports d'évaluation, [...] contresignés pour chaque section par le directeur concerné » (Article 9, alinea 3 du décret n°2006-1334 du 3 novembre 2006, modifié).

Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague E

Evaluation réalisée en 2013-2014

Académie : Créteil

Établissement déposant : Université Paris-Est Marne-la-Vallée - UPEM

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commercialisation des produits et services de banque et d'assurance

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-4 Assurance, banque, finance

Demande n° S3LP150007995

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Centre de formation des apprentis (CFA) Descartes et IUT site de Meaux.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : CFA Descartes Marne-la-Vallée et CFA DIFCAM.

Présentation de la spécialité

La licence professionnelle *Commercialisation des produits et services de banque et d'assurance* vise à former des chargés de clientèle particuliers ou des conseillers clientèle professionnels dans les domaines de la banque et de l'assurance. Ces chargés de clientèle devront développer un portefeuille de clients en commercialisant les produits financiers (argent au quotidien, placement, assurances, crédits, ...) et en gérant la relation client au plus près des besoins des clients et des attentes de la banque.

Cette licence professionnelle existe depuis 2004, et accueille près d'une cinquantaine d'étudiants par an, en formation initiale classique à l'IUT de Meaux et en alternance au sein du CFA Descartes, à Champs sur Marne.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Malgré le contexte économique général, celui-ci reste très favorable aux diplômés de cette spécialité. Le secteur banque-assurance emploi entre 30 000 et 40 000 personnes par an, les jeunes diplômés de niveau Bac+2 et 3 sont la cible principale de ces recrutements, et il y a dans ce secteur environ 60 000 départs à la retraite par an.

Cinq grands domaines de compétences sont visés : les compétences liées à la maîtrise des langages fondamentaux, à l'environnement (acteurs économiques, réglementaire des banques et assurances et fiscal), celles, générales, associées à la commercialisation et, enfin, relatives à la connaissance des produits et services commercialisés par les banques et assurances. L'ensemble de ces compétences permet aux étudiants et apprentis d'être préparés aux besoins des banques.

Le métier auquel sont préparés les étudiants et les apprentis nécessite la certification par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Les apprentis passent cette certification dans le cadre de leur contrat d'apprentissage. Pour les étudiants en formation initiale, il a été mis en place, complément indispensable à la licence, le Diplôme universitaire *Marchés financiers et déontologie*, qui permet également la certification AMF avec un accompagnement.

Le programme de cette licence professionnelle est bien conçu avec une bonne cohérence des contenus qui permet aux étudiants d'acquérir les compétences attendues pour occuper les métiers visés. Toutefois, l'environnement juridique et fiscal n'est pas suffisamment approfondi.

L'implication des professionnels dans le cursus, est conséquent : 112 heures sur 550 pour la licence professionnelle en formation initiale, et 348 heures sur 550 pour la licence professionnelle en alternance. L'absence d'enseignant-chercheur est regrettée. Seuls deux enseignants de l'université (hors professeur associé) enseignent dans cette formation, pour un total de 100 heures.

Le projet tuteuré représente un volume horaire de 150 heures et le stage est de 14 semaines. Les stages sont généralement effectués dans des banques (France métropolitaine ou DOM) et plus rarement, dans le secteur des assurances.

Le taux de diplômés est très satisfaisant entre 97 et 99 %. Le taux d'insertion est satisfaisant (supérieur à 90 %), mais le dossier ne donne pas d'indication sur les postes occupés à l'issue de la formation.

Dans l'enquête ministérielle fournie par l'observatoire, on note que 45 % des diplômés poursuivent leurs études après l'obtention du diplôme, taux beaucoup trop élevé, alors que les diplômés ne poursuivant pas leurs études s'insèrent à 91 % (30 mois après leur diplôme).

Il y avait 210 candidats en 2013 et 240 en 2012. Ils proviennent essentiellement de BTS, puis DUT, et 10 % sont issus de licences générales.

Il est très difficile d'analyser le dossier fourni pour l'évaluation tant les données sont contradictoires et mélangent probablement les informations issues des deux sites. Ainsi, pour le recrutement, on relève 210 candidats pour 37 places (10 % issus de L2), alors que les tableaux insérés au dossier évoquent 47 inscrits (et 0 de L2). Les enquêtes ministérielles portent sur 84 diplômés.

Le pilotage est très peu décrit dans le dossier. Il est évoqué un conseil de perfectionnement mais on ne connaît ni son rôle ni sa composition. Il n'est pas fait état d'évaluation des enseignements par les étudiants.

- Points forts :

- Les deux modalités proposées (alternance et formation initiale classique).
- La certification AMF au cours du cursus.

- Points faibles :

- La tendance croissante à la poursuite d'études.
- L'absence d'enseignants-chercheurs dans la formation, la trop faible implication d'enseignants universitaires.
- Certains points pédagogiques (développement trop succinct de la partie juridique et fiscale).

- Recommandations pour l'établissement :

Il serait pertinent d'assurer un suivi qualitatif de l'insertion et d'instaurer une évaluation des enseignements par les étudiants si celui-ci n'est pas en place. Dans les enseignements, il serait intéressant de créer une unité d'enseignement spécifique concernant le fiscal et le juridique. L'évolution des contenus devrait être étudiée en partenariat avec la branche professionnelle et les entreprises, en particulier pour enrayer la tendance à la poursuite d'études.



Observations de l'établissement

Observations à l'évaluation de l'AERES concernant la spécialité de licence professionnelle:

Commercialisation des produits et des services de banque et d'assurance

Pas d'observations

Gilles ROUSSEL
Président
Université Paris-Est Marne-la-Vallée

