



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Marketing des produits financiers et d'assurance

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Marketing des produits financiers et d'assurance. 2014, Université du Littoral Côte d'Opale - ULCO. hceres-02038488

**HAL Id: hceres-02038488**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038488>**

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



Marketing des produits financiers et  
d'assurance

de l'Université du Littoral Côte  
d'Opale - ULCO

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 2006<sup>1</sup>,*

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

---

<sup>1</sup> 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 : Lille

Établissement déposant : Université du Littoral Côte d'Opale - ULCO

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Marketing des produits financiers et d'assurance

Secteur professionnel : SP5 – Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-3 Commerce

Demande n° S3LP150008384

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Dunkerque.
- Délocalisation(s) : Rabat (Maroc), Lomé (Togo) et Fort-de-France (Martinique).
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : pas de convention formalisée.

## Présentation de la spécialité

La licence professionnelle (LP) *Marketing des produits financiers et d'assurance*, ouverte en 2005, vise à former des conseillers bancaires sur la clientèle des particuliers, des conseillers en assurance, des gestionnaires de clientèle dans les métiers du crédit à la consommation, du courtage en assurance, du courtage en crédit et dans le cadre d'activités immobilières élargies. Le futur diplômé doit maîtriser les opérations courantes de l'activité bancassurance et appréhender la diversité des produits financiers et d'assurance et leurs particularités. Il doit également maîtriser les techniques de ciblage, de prospection et de négociation commerciale de cette activité.

Cette formation est portée par l'IUT Saint-Omer/Dunkerque. Elle est proposée en apprentissage, en formation initiale ou continue. Elle offre une possibilité de poursuite d'études professionnalisante pour les étudiants issus des DUT et licences tertiaires de l'établissement.

Deux autres LP concernant le domaine de l'Assurance, Banque, Finance existent en région Nord-Pas de Calais (universités de Lille 1 et de Lille 2). La formation est par ailleurs délocalisée sur trois sites : Fort-de-France (Martinique), Rabat (Maroc) et Lomé (Togo).

## Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Le secteur bancaire et des assurances a un réel besoin de renouvellement de ses effectifs qui se fait à hauteur de 15 à 20 % par le biais de l'alternance. La formation a donc un réel intérêt économique pour ce secteur qui n'hésite pas à s'investir dans la mise en œuvre de cette licence *via* les stages proposés aux étudiants mais aussi, *via* la taxe d'apprentissage dédiée ; cette aide financière ayant permis l'aménagement d'une salle informatique et d'une salle de travail spécifique aux étudiants de cette formation.

Le programme de cette licence professionnelle, d'une durée de 450 heures, s'articule autour d'une orientation précise qui respecte les exigences d'une licence « métier » visant une insertion rapide dans la vie active, à savoir la découverte de l'environnement des métiers de la banque, l'acquisition des outils et techniques bancaires et l'appréhension des activités et produits du secteur. Il allie des enseignements théoriques et pratiques, répartis en cinq unités d'enseignement (UE) et adaptés aux exigences des métiers de conseiller bancaire et conseiller en assurance.

L'organisation du projet tuteuré est tout à fait satisfaisante en termes de volume horaire (140 heures) et d'accompagnement, que ce soit d'un point de vue universitaire ou professionnel. Par ailleurs, les missions envisagées lors du stage sont en parfaite cohérence avec l'insertion professionnelle visée.

Toutefois, un réajustement de la programmation horaire et chronologique des matières pourrait être étudié (actuellement 7 heures de la même matière sur une journée), en vue de faciliter l'acquisition des savoirs et apprentissages.

Aucune information n'est fournie sur l'accessibilité de la formation à des publics à contraintes particulières, ce qui permet de penser qu'aucun dispositif n'est prévu à cet effet.

Avec un ratio du nombre de candidats par rapport aux inscrits proche de 4, l'attractivité de la formation n'est pas à démontrer. La sélection en deux étapes des candidats, dont une épreuve orale en présence de professionnels, conduit à un taux de réussite dépassant les 90 %.

Le nombre d'inscrits pédagogiques en formation initiale, continue ou en apprentissage est passé de 24 à 49 depuis 2008, ce qui constitue une augmentation très significative. Les étudiants proviennent pour une majorité d'entre eux des BTS *Banque*. Néanmoins, d'autres profils sont présents, dont notamment des BTS commerciaux (*Management des unités commerciales* et *Négociation relation client*). Dans une moindre mesure, on note la présence de candidats de licences générales.

Les modalités de contrôle sont conformes aux critères définis par la réglementation relative aux licences professionnelles.

Selon les enquêtes nationales menées pour lesquelles un taux de 70 % de réponse est constaté, les étudiants s'insèrent rapidement dans la vie professionnelle après leur diplôme. En effet, 90 % intègrent un emploi en adéquation avec leur formation dans les trois mois suivant leur fin d'études. La formation est pleinement dans son rôle professionnalisant, cela est également démontré par les rares cas de poursuite d'études.

Le volume de formation confié aux professionnels dépasse les 40 % (229 heures) et est assuré par 14 intervenants dont les domaines d'expertise sont très diversifiés. Le partenariat avec les établissements bancaires de la région semble solide même s'il n'existe pas de convention officielle, la seule convention existante étant celle avec le Centre de formation des Apprentis (CFA) des métiers de la banque et de la finance FORMASUP - CFA du Supérieur - ASSIFA et l'opérateur pédagogique « Centre de formation de la profession bancaire (CFPB) ».

L'équipe pédagogique est composée de 13 professionnels, un PAST et cinq enseignants du supérieur dont un maître de conférences et deux intervenants du secondaire. Les enseignants de l'établissement restent minoritaires et issus de surcroît d'une seule composante (IUT de Dunkerque). Il serait judicieux d'intégrer à cette équipe davantage d'enseignants-chercheurs. Le pilotage de la formation se fait *via* des réunions régulières de l'équipe pédagogique, le conseil de perfectionnement n'étant pas encore actif.

L'autoévaluation de l'établissement est bien menée, permettant ainsi des ajustements et des perspectives telles la révision de certains volumes d'enseignements et la modification de l'appellation de la licence.

Les éléments portant sur le pilotage des délocalisations envisagées restent sommaires, notamment pour l'Ecole des Cadres (Lomé-Togo), ce qui rend peu aisée l'appréciation de la pertinence de ces dispositifs.



- Points forts :
  - Très bonne insertion professionnelle des étudiants, dans un délai court après la fin d'études.
  - Excellente participation des professionnels dans la formation.
  - Attractivité en adéquation avec les besoins du secteur.
  
- Points faibles :
  - Conseil de perfectionnement inactif tant pour les formations initiales que continues.
  - Absence de dispositifs pour les publics à contraintes particulières.
  - Equipe pédagogique qui reste minoritaire dans sa composition universitaire.
  - Manque d'informations concernant les formations délocalisées.
  
- Recommandations pour l'établissement :

Il conviendrait de rééquilibrer l'équipe pédagogique en intégrant davantage d'enseignants-chercheurs.

L'activation du conseil de perfectionnement pour les formations initiales et continues paraît vivement souhaitable, notamment pour permettre une analyse approfondie des dispositions relatives aux formations délocalisées.



# Observations de l'établissement

## LP spécialité « Marketing des produits financiers et d'assurance ».

1. Sur la question du rééquilibrage de l'équipe pédagogique et l'intégration d'enseignants-chercheurs : nous avons peu de profils d'enseignants chercheurs, au sein de l'IUT pouvant prendre en charge des enseignements spécifiques. Deux postes de MCF section 6 ne seront pas pourvus à la rentrée. Nous sommes face à une décision de politique générale de l'établissement à laquelle il est difficile d'apporter une solution ; nous avons intégré un PAST, en 2011 émanant du monde bancaire et souhaitant se réorienter sur une carrière d'enseignant-chercheur à terme. Son volume d'heures est cependant assez réduit (96 heures) et se répartit sur plusieurs formations.
2. Sur la question du conseil de perfectionnement : nous mentionnons page 60 et 61 du rapport ses contours, bien qu'il ne soit pas encore actif. Nous bénéficions de l'expérience du conseil de perfectionnement de l'ASSIFA – CFA Banque auquel Marie Christine DEGHAYE-FILARETO, responsable de formation, participe régulièrement. Nous travaillons sur la question, afin de le rendre actif en interne et commun à d'autres licences du département, notamment la licence PME-PMI, dans ces principes et dans ces membres universitaires.

Le Président de l'Université du Littoral  
Côte d'Opale

