



HAL
open science

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services financiers

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation de produits et services financiers. 2015, Université Savoie Mont Blanc. hceres-02038935

HAL Id: hceres-02038935

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038935>

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.

HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

Rapport d'évaluation

Licence professionnelle Commercialisation des produits et services financiers

- Université Savoie Mont Blanc - USMB

HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

Pour le HCERES,¹

Didier Houssin, président

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

¹ Le président du HCERES "contresigne les rapports d'évaluation établis par les comités d'experts et signés par leur président." (Article 8, alinéa 5)

Évaluation réalisée en 2014-2015

Présentation de la formation

Champ(s) de formation : *Entreprise, gouvernance, responsabilités*

Établissement déposant : *Université Savoie Mont Blanc - USMB*

Établissement(s) cohabilité(s) : /

La licence professionnelle *Commercialisation des produits et services financiers* a été créée en 2005 et ses enseignements se déroulent à l'IUT d'Annecy. La formation s'adresse à des étudiants de niveau Bac+2, désirant travailler dans le domaine de la bancassurance.

Elle se donne pour objectif de former des conseillers-gestionnaires de la clientèle des particuliers ou des entreprises i.e. des chargés de clientèle capables de commercialiser l'ensemble de l'offre d'un établissement financier : produits et services de placement, de crédit et de financement, d'analyse financière.

Pour ce faire, l'accent est mis sur les connaissances économique, financière et fiscale à acquérir afin de pouvoir exercer à la fois des fonctions commerciales et fiscales.

La formation se réalise exclusivement en alternance, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Elle est également proposée en formation continue tout au long de la vie (alternance également).

La construction pédagogique est cohérente et met l'accent sur les compétences à acquérir : les fondamentaux en bancassurance, compétences techniques (services et produits bancaires, financiers, gestion des risques) et commerciales (gestion de la relation clientèle).

La formation s'articule autour de quatre unités d'enseignement (UE) : la pratique (UE1) et le management des activités (UE2) ; connaissance de l'environnement économique et financier (UE3) ; la mise en situation professionnelle et projet tutoré (UE4).

Avis du comité d'experts

Les enseignements sont complets et en adéquation avec les objectifs de la formation. En effet, l'environnement et les pratiques du secteur de la bancassurance sont présentés ainsi que l'environnement économique, financier et fiscal. Le cours de mathématiques financières est bienvenu dans ce type de formation. Le focus est également mis sur le management des activités professionnelles. De plus, la formation a été construite en associant les professionnels du secteur de la bancassurance afin de pouvoir répondre notamment à des besoins au niveau local.

Que ce soit sur le plan régional ou national, ce type de formation est assez répandu et répond aux besoins du secteur bancaire qui doit faire face à des départs liés à la pyramide des âges. On peut noter l'existence de licence professionnelle (LP) similaire à Annemasse (LP *Assurance et gestion de patrimoine*) mais avec une orientation assurance. Par ailleurs, des organismes privés (IPAC et Ecoris) proposent des formations proches de type « Bachelors banque ».

Force est de constater une forte implication des professionnels dans l'équipe pédagogique : 60 % des enseignements sont assurés par des professionnels. Il existe un partenariat avec le centre de formation des apprentis (CFA) DIFCAM ; DIFCAM assure 45 % des enseignements. La LP s'appuie sur un comité de pilotage composé d'enseignants-chercheurs et d'intervenants issus du monde professionnel, et se réunit au moins un fois par an. On peut cependant regretter l'absence d'étudiants dans ce comité. Ces derniers pourraient être consultés pour contribuer aux réflexions relatives aux améliorations organisationnelles.

Les effectifs sont stables, avec en moyenne 34 étudiants sur les cinq dernières années. La majorité des étudiants est inscrite en alternance, à l'exception de la dernière année (2013/2014) où un peu plus de 36 % des étudiants sont en contrat de professionnalisation. Il y a là une progression significative depuis les cinq dernières années puisqu'en 2009/2010, moins de 10 % de l'effectif était en contrat de professionnalisation. La quasi-totalité des étudiants ont un DUT (*Gestion des entreprises et des administrations, Techniques de commercialisation*) ou BTS (*Comptabilité, Banque*). Les taux d'insertion professionnelle sont très satisfaisants. La formation atteint son objectif d'insertion sur le marché de l'emploi (90 % pour les diplômés de 2011, et 80 % pour ceux de 2012, selon les enquêtes à 30 mois).

Éléments spécifiques de la mention

Place de la recherche	<p>La présence de la recherche dans ce type de diplôme est faible par définition. En ce qui concerne les enseignants-chercheurs dans la formation il n'y a aucune indication quant au rattachement des enseignants titulaires à des laboratoires de recherche.</p>
Place de la professionnalisation	<p>La place de la professionnalisation est importante par l'implication des intervenants issus du monde professionnel (qui assurent 60 % des enseignements). Cependant, les dispositifs restent classiques pour ce type de formation (stage-alternance et projets tutorés). L'implication des professionnels dans la formation se fait également sous forme de participation aux commissions de recrutement, aux projets tutorés, aux stages, à l'évaluation des étudiants, au comité de pilotage.</p>
Place des projets et stages	<p>La formation contient un projet tutoré, donnant lieu à une soutenance.</p> <p>Basé sur une alternance totale, le stage équivaut à sept mois en entreprise. Il est évalué sur la base d'un rapport et d'une soutenance.</p> <p>On peut souligner un point très positif : certains étudiants organisent un séminaire financier annuel et international. Il est organisé à l'étranger, il vise à faire connaître la formation mais aussi leur permet de connaître d'autres systèmes financiers.</p>
Place de l'international	<p>La formation possède une originalité à savoir la mise en place d'un « séminaire financier annuel international ». Les séminaires ont été réalisés à Montréal, Varsovie, Sofia, Bratislava, Miami, Prague, Singapour, Dublin et Hong-Kong. Cependant, ce séminaire n'est pas très clairement présenté dans le dossier.</p> <p>Il existe un cours d'anglais financier (40 heures).</p>
Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite	<p>Le recrutement concerne un public à Bac+2 (BTS, DUT) mais aussi étudiants provenant d'un cursus universitaire (licence 2, L2). Les effectifs sont composés majoritairement de BTS et de DUT, les L2 sont rares et en baisse. Cette tendance est observée pour la plupart des LP. La poursuite d'étude après la LP est marginale (un à deux étudiants).</p> <p>Le recrutement des étudiants est basé sur leur dossier puis, un entretien avec le jury composé de professionnels.</p> <p>Il existe des enseignements de remise à niveau en marketing et/ou en gestion financière selon le profil des étudiants recrutés. Ces enseignements ne sont pas soumis à une évaluation.</p>
Modalités d'enseignement et place du numérique	<p>Répartition équilibrée des enseignements : 50 % cours magistraux et 50 % travaux dirigés.</p> <p>Au-delà des enseignements réalisés sous forme « classique », des professionnels proposent aux étudiants des jeux de rôle et des mises en situations professionnelles.</p> <p>Le dossier ne donne pas d'information précise sur la place du numérique, excepté 24 heures d'enseignement en traitement numérique.</p>
Evaluation des étudiants	<p>Les méthodes d'évaluation sont classiques : les modules de formation sont tous évalués en contrôle continu.</p>
Suivi de l'acquisition des compétences	<p>Le suivi est réalisé au travers d'un livret, sous une forme numérique. L'objectif est d'entretenir un lien fort entre le responsable de la formation et l'entreprise dans le suivi de l'étudiant.</p>
Suivi des diplômés	<p>Des enquêtes à six et à 30 mois sont réalisées par un service de l'université, mais il n'existe pas d'enquêtes propres à la formation. La date de la réalisation de l'enquête n'apparaît pas explicitement dans le dossier.</p>
Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation	<p>Un comité de pilotage est mise en place, regroupant les enseignants et les professionnels ; il se réunit au moins une fois par an.</p> <p>On peut regretter l'absence d'étudiants au sein de ce comité.</p>

Synthèse de l'évaluation de la formation

Points forts :

- Le taux d'insertion professionnelle est satisfaisant : 80 à 90 % des diplômés à 30 mois.
- L'implication des enseignants issus du monde socio-économique dans la formation est importante.
- Les étudiants ont une expérience internationale sous forme d'organisation d'un séminaire international.
- Il existe un cours d'anglais appliqué à la finance.

Points faibles :

- La participation des enseignants-chercheurs à la formation est relativement faible (trois enseignants-chercheurs).
- La place du numérique dans la formation est faible.

Conclusions :

Cette formation a des atouts, notamment par ses partenariats avec le monde professionnel et l'ouverture des étudiants à l'environnement international. Une participation plus importante d'enseignants-chercheurs dans les enseignements et le pilotage serait un atout supplémentaire.

Observations de l'établissement



Présidence
27 rue Marcoz
BP 1104 / 73011 Chambéry cedex

Tél. +33(4) 04 79 75 91 84

www.univ-smb.fr

PRÉSIDENCE

N/Réf. : PRE/DV/om/2014-15/ 223
Denis VARASCHIN
Président
presidence@univ-savoie.fr

Mesdames, Messieurs les Membres
du Comité d'Experts

le 4 mai 2015,

Objet : Rapport d'évaluation HCERES - A2016-EV-0730858L-S3LP160010556-
010320-RT- Licence Professionnelle COMMERCIALISATION DE
PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS

Mesdames, Messieurs,

J'ai l'honneur de vous informer que l'Université Savoie Mont Blanc ne souhaite pas émettre d'observation relative au rapport d'évaluation émis par le Haut conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Je vous prie de croire, Mesdames, Messieurs, en l'assurance de mes respectueuses salutations.

Denis VARASCHIN