



HAL
open science

Licence professionnelle Chargé de clientèle bancassurance - marché des particuliers

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Chargé de clientèle bancassurance - marché des particuliers. 2011, Université de Bourgogne. hceres-02039129

HAL Id: hceres-02039129

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039129>

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 : DIJON

Établissement : Université de Bourgogne - Dijon

Demande n° S3LP120002797

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Chargé de clientèle bancassurance - Marché des particuliers

Présentation de la spécialité

Cette formation est ouverte depuis 2004 à l'UFR « Science économique et de gestion » en associant l'IUT « Gestion des entreprises et des administrations » (GEA). Elle est proposée en convention avec le monde professionnel, en particulier, le Centre de formation de la profession bancaire (CFPB) et la Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurance (AGEA, Chambre régionale de commerce et d'industrie de Bourgogne). Cette spécialité vise à préparer au métier de conseiller de clientèle sur le marché des particuliers et au sein d'établissement bancaires ou d'assurances.

Dispensée sous le régime de l'alternance, les étudiants sont sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. De nombreux diplômes permettent l'accès à cette formation : les DUT « GEA », « Gestion administrative et commerciale » (GACO) et les BTS « Négociation et relation client » (NRC) et « Management des unités commerciales » (MUC), ainsi que les 2^{ème} année de licence (L2) en économie, en gestion ou en droit. Certaines unités d'enseignements dispensées dans les enseignements de L2 ou DUT vont préparer à l'intégration dans la licence professionnelle. Les candidatures varient entre 350 et 400 dossiers pour 35 à 40 inscrits sélectionnés avec la participation des établissements partenaires. Cette licence professionnelle prolonge les formations DUT/BTS et se positionne comme une approche complémentaire par son caractère professionnalisant. La cohabilitation du diplôme entre Dijon et Besançon, limite la concurrence locale et augmente donc, le rayonnement régional du diplôme.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	37
Taux de réussite	93 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	4/37
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	66 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	85 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La formation est placée sous la responsabilité d'un maître de conférences également responsable du master 2 professionnel « Banque, patrimoine, assurance ». Il s'appuie sur une équipe pédagogique majoritairement composée d'intervenants professionnels (65 % pour 35 % d'enseignants universitaires). La coordination des enseignements fait l'objet de réunions annuelles, au cours desquelles les aménagements pédagogiques et l'équilibre entre les aspects banque/assurance sont discutés et réfléchis pour garder la caractéristique de ce diplôme. Le pilotage est assuré conjointement par la faculté des Sciences économiques, le CFPB et la cellule de formation de l'AGEA, sans mise en place d'un conseil de perfectionnement.

La spécialité bénéficie de partenariats professionnels solides ; une douzaine de banques implantées dans la région soutiennent ce diplôme au travers de l'offre de contrats d'apprentissage ou de contrats de professionnalisation. Le partenariat avec le monde professionnel mérite d'être souligné, par sa qualité, sa diversité, et l'implication de celui-ci dans le fonctionnement de la spécialité, en particulier sur la coordination et sur les liaisons avec le monde de l'emploi.

Le public étudiant est composé par des BTS de la région (près de la moitié des inscrits), le reste provenant surtout de DUT et quelques étudiants de L2. La caractéristique de cette formation proposée en alternance est que les deux-tiers de son effectif recrutés le sont sous contrat d'apprentissage, le tiers restant, sous contrat de professionnalisation. L'essentiel des emplois occupés est de nature commerciale, avec un taux d'emploi élevé de 85 % à 90 %. Une tendance ascendante aux poursuites d'études est relevée pour la dernière promotion, laquelle reste toutefois marginale. L'auto-évaluation apporte quelques éléments complémentaires pour l'analyse de ce dossier, mais elle n'a pas fait l'objet d'une appropriation par l'équipe pédagogique pour faire évoluer la spécialité.

- Points forts :
 - Le fort taux d'insertion professionnelle.
 - Le régime de l'alternance.
 - Des partenariats solides avec le monde professionnel.

- Points faibles :
 - L'absence de conseil de perfectionnement.
 - Pas d'analyse de l'auto-évaluation.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il serait souhaitable pour l'établissement de renforcer les liens qui sont déjà bien établis avec le monde de l'entreprise, en mettant en place un conseil de perfectionnement. En fixant des objectifs au conseil de perfectionnement, la dimension prospective de la formation pourra être analysée. Cette étape contribuera à ajuster au mieux et de façon dynamique la formation au secteur d'emplois potentiels.