



Licence professionnelle Commercialisation des produits et services financiers

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation des produits et services financiers. 2011, Université de Bretagne Occidentale - UBO. hceres-02039504

HAL Id: hceres-02039504

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039504>

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 : RENNES

Établissement : Université de Bretagne Occidentale

Demande n° S3LP120002002

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commercialisation des produits et services financiers

Présentation de la spécialité

L'objectif de la spécialité est de former des chargés de clientèle sur le marché des particuliers « moyenne gamme » dans les réseaux commerciaux, bancaires et de l'assurance. Les connaissances et compétences visées concernent les techniques et les produits bancaires, la relation avec le client, le management. Les diplômés de cette licence professionnelle peuvent exercer les métiers de chargé de clientèle particuliers, conseiller financier.

Cette formation en alternance, ouverte en septembre 2005, est portée par l'IUT de Quimper. Elle est complémentaire avec la seule autre licence de ce type existant sur la région Bretagne (dossier porté par l'Institut d'Administration des Entreprises de Brest et l'Université Rennes 1). Cette licence s'inscrit dans le cadre d'un partenariat national avec DIFCAM, association pour la diffusion de la formation du crédit agricole mutuel.

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	60
Taux de réussite	98 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	6 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	79 %
Pourcentage de diplômés en emploi	enquêtes internes à 6 mois : 66 - 84 % enquête nationale : 97 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

La licence professionnelle « Commercialisation des produits et services financiers » est une formation commerciale en alternance, concurrencée au niveau régional et national. Son implantation dans la région Bretagne reste pertinente et est en cohérence avec les attentes des entreprises partenaires. Les effectifs importants, sans cesse croissants (passage de 45 à 78 inscrits en 4 ans) sont le signe d'une bonne santé et d'un réel besoin sur ce territoire : le nombre de demandes d'apprentis ou de contrats de professionnalisation par les entreprises du secteur est encore supérieur au nombre d'inscrits, ce qui sous-entend une future augmentation du nombre d'étudiants. Les étudiants sont pour la plupart inscrit en apprentissage, mais la licence fait aussi place à des contrats de professionnalisation (25 % pour cette rentrée 2010).

L'insertion professionnelle ne semble pas immédiate car les résultats d'enquête à six mois sont très inférieurs à ceux des enquêtes nationales ; ce qui tend à supposer que pour beaucoup étudiants, l'alternance ne conduit pas à une embauche immédiate. Cependant, au bout de trois ans, le nombre de diplômés en poste est très satisfaisant et atteint les 97 %.

Cette licence présente un caractère assez transversal qui l'amène à accueillir des étudiants de différentes origines disciplinaires (DUT, BTS...) mais le nombre d'inscrits issus de L2 reste faible.

Les aspects professionnalisants de cette formation sont réels avec l'apprentissage, avec le partenariat de DIFCAM, avec les collaborations de nombreuses et diverses entreprises. La formation bénéficie du soutien actif de la profession mais elle repose sur une équipe pédagogique dans laquelle les professionnels sont surreprésentés. Il n'y a aucun enseignant-chercheur, garant du caractère académique de la formation et d'un certain niveau théorique.

Le fonctionnement et l'organisation de la licence professionnelle repose sur un conseil de perfectionnement qui se réunit trois fois par an permettant ainsi de faire le point sur les recrutements, le programme de la formation, les résultats des étudiants, l'insertion des diplômés, les résultats financiers...

- Points forts :
 - La forte implication des partenaires industriels.
 - Le bon taux de réussite.
 - Des effectifs très importants et sans cesse croissants.
 - La bonne insertion professionnelle.

- Points faibles :
 - L'absence d'enseignants-chercheurs dans l'équipe pédagogique.
 - Le contenu théorique de la formation insuffisant.
 - Le faible nombre d'inscrits issus de L2.

Notation

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

Recommandations pour l'établissement

Il faut rééquilibrer l'équipe pédagogique en impliquant des enseignants-chercheurs, provenant de différentes composantes. Ces derniers permettront de maintenir un niveau théorique correspondant au grade de licence, et pourront par ailleurs contribuer au rayonnement de cette licence en la faisant gagner en lisibilité sur l'offre de formation dans le domaine « Assurance-banque-finance » et en mettant en place des passerelles pour l'intégration d'étudiants de L2.

Un trop grand nombre de formateurs professionnels peut entraîner une dispersion et un manque d'harmonisation.