



HAL
open science

Licence professionnelle Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers. 2011, Université de Bretagne Occidentale - UBO. hceres-02039514

HAL Id: hceres-02039514

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039514v1>

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° S3LP120001984

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

Présentation de la spécialité

Cette licence professionnelle a pour objectif de former en alternance des conseillers gestionnaires de clientèle sur le marché des particuliers polyvalents et évolutifs. Les compétences visées sont : la commercialisation des produits et des services financiers dans les agences bancaires ou d'assurance, la gestion et le développement d'un portefeuille de clients dans le secteur de la bancassurance.

Ce dispositif de formation est le fruit d'un partenariat entre l'Institut d'administration des entreprises de Bretagne Occidentale (porteur de la spécialité), l'association interprofessionnelle de formation par apprentissage en banque et le centre de formation de la profession bancaire. Il remplace depuis 2008 l'ancienne spécialité « Chargé de clientèle de la bancassurance » ouverte en 2002 et s'intègre dans un ensemble de formation à dominante commerciale, bancaire ou financière à l'université de Bretagne Occidentale (3 DUT, 2 LP et 2 spécialités de masters).

Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	22
Taux de réussite	100 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	11 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	52 %
Pourcentage de diplômés en emploi (enquête interne à 6 mois)	95 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette formation répond très bien à son objectif de former par l'alternance au métier de conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers. Elle permet une insertion professionnelle rapide et efficace pour un nombre de diplômés significatif (22 par an). Il est à regretter le manque d'informations sur l'insertion professionnelle dans le dossier (pas de précisions sur les emplois occupés). La formation est attractive avec un taux de pression (candidatures/capacité d'accueil) supérieur à 14 %.

L'implication des professionnels est effective dans le fonctionnement de cette formation (enseignements à hauteur de 52 %, stages, projets tutorés, jurys, conseil de perfectionnement...). L'équipe pédagogique est diversifiée et équilibrée.

Cette spécialité accueille des étudiants de différentes origines disciplinaires : un peu plus de la moitié des étudiants vient de BTS, le reste des étudiants vient de DUT ou d'autres diplômes. On peut regretter le faible nombre d'étudiant de L2 ces dernières années.

Un carnet d'alternance assure la liaison entre apprenti, tuteur, référent pédagogique. Ce dispositif permet un très bon suivi des missions. La licence possède un conseil de perfectionnement, qui aborde tous les aspects de la formation des apprentis (évaluation des enseignements par les apprentis, bilan de l'alternance...) et surtout, fixe les évolutions souhaitables de la formation. Notons que les modifications de 2008 visaient à être en adéquation avec les besoins des partenaires ; ce qui témoigne de l'aptitude de l'équipe pédagogique à tenir compte des évolutions du monde professionnel.

- Points forts :
 - Le nombre d'apprentis important et stable.
 - L'excellent taux de réussite.
 - La bonne implication des milieux professionnels.
 - La bonne réactivité face aux évolutions.

- Points faibles :
 - L'insertion professionnelle insuffisamment renseignée.
 - La diminution du nombre d'étudiants venant de L2.
 - Pas de passerelles pour les étudiants de L2.

Notation)

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

Recommandations pour l'établissement)

Un suivi de l'insertion professionnelle doit être mené en interne pour connaître le nombre d'étudiants effectivement en poste après la licence professionnelle et pour repérer les types d'emplois occupés.

Par ailleurs, des réflexions doivent être menées pour améliorer l'intégration des étudiants de L2 et pour ouvrir la spécialité en formation continue (VAE, contrats de professionnalisation...).