



**HAL**  
open science

# Licence professionnelle Commercialisation de produits bancaires et d'assurance

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Commercialisation de produits bancaires et d'assurance. 2011, Université du Maine. hceres-02039703

**HAL Id: hceres-02039703**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02039703>**

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 : NANTES

Établissement : Université du Maine

Demande n° S3LP120002276

Dénomination nationale : Assurance, banque, finance

Spécialité : Commercialisation des produits bancaires et d'assurance

## Présentation de la spécialité

Ouverte en 2002, cette licence professionnelle est portée par l'IUT du Mans. Son objectif est de former des chargés de clientèle et des conseillers gestionnaires de clientèle des secteurs « particuliers », « professionnels » et « entreprises ». Elle bénéficie de la présence d'un tissu professionnel local très développé et d'un fort engouement de la part d'un large public étudiant (10 candidats pour une place). La sélection à l'entrée (dossier puis entretien devant un jury associant universitaire et professionnel) est sévère, une tentative faite pour augmenter la taille des promotions s'étant avérée non concluante. La spécialité n'est proposée qu'en formation en présentiel, les rares stagiaires de formation continue y étant intégrés. Alors que la formation est accessible à un large éventail d'étudiants venant des licences générales, ce sont les titulaires de DUT (Diplôme Universitaire de Technologie) et de BTS (Brevet de Technicien Supérieur) qui remplissent à part égale la formation. Celle-ci ne présente pas de particularité par rapport à l'organisation classique de ce type de diplôme. Il est à signaler l'existence d'une licence professionnelle « Chargé de clientèle particuliers en banque-assurance » sur le site de Laval.

## Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	28
Taux de réussite	95 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	< 5 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	95 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	40 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	75 % - 100 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette spécialité apparaît comme une formation solide qui sur le plan de l'organisation et des contenus ne se distingue guère d'autres licences du même type proposées dans d'autres établissements. Le bilan est bon sur tous les critères principaux d'évaluation : une très forte attractivité qui atteste de sa bonne image bien au-delà du local, un très bon taux de réussite, de très solides partenariats professionnels, un fort investissement de l'équipe pédagogique et en conclusion une bonne insertion professionnelle. La pérennité de cette insertion semble attestée à moyen terme du fait des importants recrutements qu'impose la pyramide des âges du secteur banque-assurance et que génère l'évolution des métiers du domaine. La proximité d'une autre licence professionnelle dans le même domaine (mais à visée plus limitée) n'est pas dans ce cas une gêne.

Dans ce bilan très flatteur, il faut néanmoins signaler quelques points faibles ou plutôt des pistes d'évolution. Alors que les partenariats sont très développés en nombre et qualité, alors que les professionnels sont bien associés à toutes les étapes de la formation, il est étonnant qu'ils n'aient pas encore donné lieu (la licence a été ouverte en 2002) à une formalisation. En application du principe de subsidiarité, la mise en place d'une instance formalisée de pilotage au niveau de la spécialité ne semblerait pas incompatible avec la réorganisation de l'offre de formation de l'IUT dans le domaine commercial qui a fait privilégier un pilotage à ce niveau.

Au positif, le pilotage de la formation, le suivi et l'accompagnement des étudiants sont marqués du savoir-faire « professionnel » propre aux IUT. Si la part d'enseignements assurée par des intervenants professionnels est forte et si la qualité de ces intervenants est incontestable, il faut cependant constater un manque de diversité puisque cinq intervenants dont trois issus de la même banque assurent 164 heures d'enseignements. Ce qui est gagné en cohérence ne justifie peut-être pas néanmoins une telle concentration. Sur le plan du recrutement, au delà du fait de regretter la faiblesse du flux provenant des licences générales, il aurait été apprécié d'avoir des informations plus précises sur la place qu'ils occupaient au niveau des candidatures puis des entretiens ; ces éléments pouvant engendrer des actions de nature différente si on souhaite augmenter ce type de recrutement.

Si les poursuites d'études n'atteignent pas un niveau inquiétant, une analyse plus poussée aurait été bienvenue dans le dossier. Ce manque de précision est présent aussi sur le volet « Formation continue, formation tout au long de la vie ». Cependant, ces remarques ne doivent pas masquer l'impression très favorable donnée par cette formation servie par un dossier complet et clair, parfois complété par la fiche d'auto-évaluation dont on aurait aimé connaître la genèse et l'utilisation. De fait, la seule vraie et importante interrogation porte sur le fait qu'il ne soit pas envisagé d'ouvrir cette licence à l'apprentissage alors que cette modalité est fréquemment mise en œuvre dans ce secteur professionnel. Faut-il y voir, comme pour la formalisation des partenariats, la « concurrence » de la formation implantée à Laval qui jouit d'une plus grande ancienneté. Le dossier est muet sur ce point.

- Points forts :
  - Une bonne insertion professionnelle.
  - Les liens forts avec les partenaires professionnels.
  - La très forte attractivité de cette spécialité.
  
- Points faibles :
  - La diversité restreinte des intervenants professionnels impliqués dans l'enseignement.
  - L'absence d'offre en alternance.

## Notation

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

## Recommandations pour l'établissement

Concernant l'organisation de la licence, il conviendrait d'augmenter le nombre d'intervenants et en diversifier les origines, de formaliser les partenariats avec les instances professionnelles et les entreprises partenaires et de mettre en place un conseil de perfectionnement dévoué à cette spécialité. Il semblerait opportun de réfléchir assez rapidement à la possibilité d'ouvrir la formation à l'alternance (apprentissage et/ou contrat de professionnalisation).