



agence d'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Commercialisation de produits et
services financiers

de l'Université Montpellier 2 –
Sciences et techniques – UM2

Vague E – 2015-2019

Campagne d'évaluation 2013-2014



agence d'évaluation de la recherche
et de l'enseignement supérieur

Section des Formations et des diplômes

En vertu du décret du 3 novembre 2006¹,

- Didier Houssin, président de l'AERES
- Jean-Marc Geib, directeur de la section des formations et diplômes de l'AERES

¹ Le président de l'AERES « signe [...], les rapports d'évaluation, [...] contresignés pour chaque section par le directeur concerné » (Article 9, alinea 3 du décret n°2006-1334 du 3 novembre 2006, modifié).

Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague E

Evaluation réalisée en 2013-2014

Académie : Montpellier

Établissement déposant : Université Montpellier 2 - Sciences et techniques
- UM2

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commercialisation de produits et services financiers

Secteur professionnel : SP5-Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-4 Assurance, banque, finance

Demande n° S3LP140009237

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : IUT de Montpellier-Sète – Université Montpellier 2 – Sciences et techniques – UM2/site de Montpellier.
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : Partenariat avec le Centre de Formation des Apprentis (CFA) DIFCAM.

Présentation de la spécialité

La licence professionnelle (LP) *Commercialisation de produits et services financiers* de l'Université Montpellier 2 offre un programme de formation destiné à des chargés de clientèle professionnels ou particuliers. Le programme des enseignements est ainsi construit autour de ces deux parcours avec l'implication d'un centre de formation des apprentis (CFA) partenaire. Les métiers visés sont surtout ceux liés à la vente de produits bancaires à la clientèle.

La formation est dispensée en alternance (par contrat d'apprentissage) et accueille quelques étudiants en formation continue. L'accès est ouvert à un large public, y compris des étudiants provenant de filières scientifiques.

Des formations équivalentes existent sur le territoire national, compte tenu de l'importance du secteur de l'assurance en France, ainsi que des patrimoines personnels ou professionnels ; toutefois, cette LP offre un parcours original *Clientèle de professionnels*.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

L'objectif de cette licence professionnelle est d'amener les étudiants à un bon niveau de connaissances et de compétences en matière de commercialisation de produits et services financiers. Il s'agit notamment de leur permettre d'acquérir des compétences techniques et commerciales (connaissances, procédures, savoir-faire), afin d'être performants dans la relation avec deux types de clientèle : les particuliers (parcours 1), les professionnels (parcours 2).

Le futur professionnel travaillera pour une banque, une entreprise d'assurance ou encore un intermédiaire financier. Les métiers visés sont ceux de la promotion des ventes ou de la relation client, notamment conseiller clientèle particuliers ou professionnels, courtier.

Les modalités pédagogiques sont globalement satisfaisantes. Néanmoins, le contenu et l'articulation de certaines unités d'enseignement pourraient être améliorés.

L'insertion professionnelle est satisfaisante, de façon récurrente, ce qui confirme la bonne adéquation de la formation aux besoins des recruteurs. Ainsi en 2012, le taux d'insertion professionnelle est de 76 % pour un taux de retour de 67 %, taux qui pourrait sans doute être amélioré. Il faudrait cependant analyser l'insertion relativement moins bonne du parcours *Clientèle de particuliers* (70 % d'insertion contre 89 % pour l'autre parcours en 2012), puis faire éventuellement évoluer ce parcours.

Une part importante (environ 60 %) des enseignements, est donnée par des professionnels issus de la banque ou d'activités de service connexes. Cette LP étant ouverte uniquement en apprentissage, un partenariat inhérent à la physionomie de la formation a été créé avec le CFA DIFCAM.

Les candidats sont environ 700-800 (pour les deux parcours) pour environ 50 places dans la formation ; la sélection s'opère sur critères académiques, puis professionnels (sélection par l'entreprise). Au-delà des traditionnels BTS, cette LP est l'une des rares formations de l'Université Montpellier 2 en Sciences de gestion accessible à des étudiants titulaires d'un premier cycle tertiaire (DUT *Techniques de commercialisation*, DUT *Gestion administration des entreprises*, DUT *Informatique de gestion*) ou autres (L2, L3 *Mathématiques*, *Biologie*...). Une attention particulière est portée pour favoriser la diversité des profils, ce qui constitue une source de richesse intellectuelle.

Le taux de réussite est très satisfaisant (92, 84, 94, 98 % pour les quatre dernières promotions). Le pilotage est de qualité. Un conseil de perfectionnement réfléchit aux orientations de la formation.

Pour conclure, la LP *Commercialisation de produits et services financiers* est un programme de formation pertinent et bien adapté à son environnement économique et social. Elle forme de manière très satisfaisante les étudiants aux métiers, notamment commerciaux, du secteur de la banque et de la bancassurance. Son ancrage dans le monde professionnel constitue un atout évident et le parcours *Clientèle de professionnels* est original.

- Points forts :

- La formation offre deux parcours.
- L'ancrage dans le monde professionnel est réel.
- Le parcours *Clientèle de professionnels* est original et efficace en termes d'insertion.
- Le programme est ouvert à des étudiants issus de filières hors Droit-Economie Gestion (DEG).

- Points faibles :

- Le taux d'insertion professionnelle du parcours « clientèle de particuliers » est un peu juste.
- Le contenu et l'articulation de certaines UE pourraient être améliorés.

- Recommandations pour l'établissement :

Ce programme de formation performant pourrait être amélioré sur deux points : le parcours *Clientèle de particuliers* et l'articulation banque-assurance. Selon l'enquête présentée dans le dossier, le parcours *Clientèle de particuliers* souffre d'un taux d'insertion un peu plus faible que celui de l'autre parcours ; il conviendrait d'en analyser les causes et peut-être d'apporter une touche d'originalité à ce parcours. Quant au programme des enseignements pris dans son ensemble, il bénéficierait vraisemblablement d'une réflexion sur le domaine de la bancassurance et son évolution.



Observations de l'établissement

Montpellier, le 1^{er} juillet 2014

M. Jean-Marc GEIB
Directeur de la section des Formations et
des Diplômes
AERES
20 Rue Vivienne
75002 Paris

Objet : Commentaires de l'Université Montpellier 2 concernant les rapports d'évaluation
des dossiers de Licence et de Master.

Présidence
Université Montpellier 2

Tél. +33(0) 467 143 012
Fax +33(0) 467 144 808
cfvu@univ-montp2.fr

Affaire suivie par :
Jean-Patrick Respaut
Vice-président de la commission
formation et vie universitaire

Madame, Monsieur,

En réponse à votre courrier du 21 mai 2014 et conformément à votre demande j'ai
l'honneur de vous transmettre les observations de notre établissement concernant les
rapports d'évaluation résultant de l'expertise des dossiers de Licence et de Master dans
le cadre de la campagne d'habilitation vague E.

Veuillez trouver ci-joint les fichiers correspondant aux documents qui exposent les
observations de notre établissement :

Licences :

Chimie
Electronique, électrotechnique, automatique
Informatique
Physique
Physique Chimie

Masters :

Biologie Santé
Chimie
Eau
Ecologie Biodiversité
Electronique Electrotechnique Automatique
Energie
Géosciences
Informatique
Mécanique
Physique
STIC pour l'écologie et l'environnement
STIC pour la santé

Licences Professionnelles :

FDS

Contrôle et Mesure de la Lumière et de la Couleur

IUT Nîmes

Assemblages Soudés
Création industrielle et CAO
Ingénierie industrielle
Coordonnateur qualité, sécurité, environnement
Management des organisations de sports et de loisirs
Création, reprise d'entreprise

Maintenance industrielle et matériaux en milieux contraints
Gestion technique de patrimoine immobilier social
Contrôle et expertise du bâtiment
Projeteur CAO-DAO, multimédia dans le bâtiment et les travaux publics
Travaux publics et Environnement
Gestion et utilisation des énergies renouvelables

L'établissement a bien pris en compte toutes les évaluations envoyées par l'AERES, mais n'a pas d'observation concernant :

- Six Licences de la Faculté des Sciences,
- Toutes les Licences professionnelles des IUT de Montpellier-Sète, de Béziers,
- Deux Licences professionnelles de la Faculté des Sciences,
- Quatre Masters de l'IAE et de la Faculté des Sciences (9352 (Administration des entreprises), 9353 (Management des technologies), 9348 (Mathématiques, biostatistique) et 9339 (Biologie des plantes et des micro-organismes...)).

