



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

Section des Formations et des diplômes

# Rapport d'évaluation de la licence professionnelle



Chargé de clientèle de la  
bancassurance

de l'Université de Lille 1 -  
Sciences et technologies -  
USTL

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 2006<sup>1</sup>,*

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

---

<sup>1</sup> 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 : Lille

Établissement déposant : Université Lille 1 - Sciences et technologies - USTL

Académie(s) : Lille

Etablissement(s) co-habilité(s) : Université Catholique de Lille – Faculté Libre de Sciences Economiques

Spécialité : Chargé de clientèle de la bancassurance

Secteur professionnel : SP5 – Echange et gestion

Dénomination nationale : SP5-4 Assurance, banque, finance

Demande n° S3LP150009009

## Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Faculté des sciences économique et sociales, Villeneuve d'Ascq
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : 5 conventions de partenariats ont été signés dans le cadre de la LP avec : le crédit agricole, le crédit mutuel, la banque accord, la maif et groupama

## Présentation de la spécialité

La licence professionnelle (LP) *Chargé de clientèle bancassurance* vise à former des chargés de clientèles particuliers ou des conseillers clientèles professionnels dans les domaines de la banque et de l'assurance ; ceux-ci devront développer un portefeuille de clients en commercialisant les produits financiers (argent au quotidien, placement, assurances, crédits ...) et en gérant la relation client au plus près des besoins clients et des attentes de la banque.

Ouverte en septembre 2001, cette formation est portée par la Faculté des Sciences Economiques et Sociales de l'Université Lille 1 - Sciences et technologies - USTL et bénéficie des capacités pédagogiques et/ou administratives de l'IUT A, du Centre Université-Economie d'Éducation Permanente (CUEEP) et du Service Universitaire de Développement Economique et Social (SUDES). Elle est dispensée en formation initiale à temps plein, en formation continue et en alternance (contrat de professionnalisation classique avec deux jours de cours les lundis et mardis et sur le terrain le reste de la semaine, ou contrat de professionnalisation en classe dédiée pour répondre aux besoins des partenaires tels que Banque Accord, Crédit mutuel, MAIF). En outre, il est possible, par le biais de la VAE de valider le diplôme de la LP avec le bénéfice d'une préparation et d'un accompagnement de l'Université.

La formation complète l'offre de formation professionnalisante dans le domaine Economie-Gestion ; elle s'inscrit dans la continuité du DUT *Gestion des entreprises et administrations*, et peut également s'adresser à des étudiants issus de la licence L2 généraliste en Economie-Gestion. L'Université du Littoral Côte d'Opale - ULCO, l'Université d'Amiens, l'Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis - UVHC et l'Université Lille 2 - Droit et santé, proposent des licences professionnelles avec des programmes équivalents.

## Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

Malgré un contexte économique morose depuis 2008, celui-ci reste très favorable aux diplômés de cette licence professionnelle. Le secteur banque assurance emploi entre 30 000 et 40 000 personnes par an, les jeunes diplômés Bac+2 et Bac+3 sont la cible principale de ces recrutements et il y a dans ce secteur environs 60 000 départs à la retraite par an.

La LP *Chargé de clientèle bancassurance* est une formation pertinente et bien adaptée à son environnement économique et social. Elle forme bien les étudiants aux métiers commerciaux désirés par les banques et autres institutions financières. Son ancrage dans le monde professionnel constitue un atout et il serait pertinent de parvenir à la démarquer dans un environnement compétitif. L'analyse de ce dossier permet de constater que cette formation est à la hauteur des attentes d'une licence professionnelle, d'une part par la complétude du dossier transmis et d'autre part par le contenu de cette formation et l'implication des professionnels.

Le programme est bien conçu avec une très grande cohérence des contenus qui permettent aux étudiants d'acquérir les compétences attendues pour occuper les métiers visés. Les huit unités d'enseignements académiques(UE) se succèdent de façon logique, permettant a priori l'acquisition progressive des connaissances attendues. Au-delà des intitulés, certaines UE prétendent à des objectifs cependant très ambitieux et dont les contours sont parfois flous. Un stage d'une durée de 16 semaines et un projet tuteuré de 172 heures complètent le programme et contribuent aux aspects professionnalisants de cette formation. Par ailleurs, les étudiants ont la possibilité d'obtenir la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) reconnue au niveau national en suivant une formation proposée par le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB).

Un dispositif très complet permet aux étudiants en situation d'handicap de suivre la formation et de vivre leurs cursus de manière optimale. Tous les besoins de ce public sont pris en compte, de l'inscription jusqu'à des logements adaptés réservés par le CROUS de Lille. Une étudiante non voyante a bénéficié de ce dispositif et a validé sa licence.

La grande implication des professionnels dans le cursus donne tout son intérêt à cette formation. 268 heures d'enseignement sont assurées par 15 professionnels associés appartenant à des groupes bancaires, à des cabinets d'avocats, à des entreprises d'investissement immobilier, ce qui représente 63 % du volume horaire d'enseignement. La diversité est pertinente.

Les professionnels extérieurs, notamment les partenaires, participent au jury de sélection des candidats, tout comme au jury d'attribution du diplôme. Le conseil de perfectionnement est l'occasion d'un rapprochement des professionnels et des enseignants académiques. Deux conseils de perfectionnement sont prévus chaque année, un peu de temps après la rentrée pour faire le point avec les partenaires sur les objectifs et les stages, le deuxième permet de faire le bilan et de préparer la rentrée. Des conventions de partenariats, signées avec plusieurs partenaires, Crédit Agricole et Crédit Mutuel notamment, sont un atout indéniable et engagent les partenaires dans l'accueil de stagiaires alternants.

Une seule enquête interne vient compléter celle menée par l'Observatoire des Formations et de l'Insertion Professionnelle ; il est regrettable que les taux de répondants ne dépassent pas les 50 % et qu'un suivi régulier ne soit pas mis en place. L'absence de résultats pour les promotions 2010 et 2011 nuit à l'analyse de l'insertion professionnelle. Pour les promotions 2008 et 2009 nous avons un taux d'insertion quasi parfait compris entre 92 et 100 %. Sur 2012, le nombre de diplômés en recherche d'emploi résulte du fait du rapprochement de l'enquête avec la fin du cursus. Les étudiants en poursuite d'étude le sont essentiellement sur demande des entreprises qui souhaitent voir leurs futures recrues acquérir des compétences en gestion de patrimoine. Les emplois occupés sont en totale adéquation avec les métiers visés par la LP (essentiellement des postes de conseiller clientèle et de chargé de clientèle, quelque uns dans l'assurance).

Avec un taux de pression voisin de 3 (nombre de candidats rapporté à l'effectif), la formation est convenablement attractive : 180 candidats en 2013 pour 52 places et 160 candidats en 2012 pour 54 places. La sélection des candidats se fait sur dossier ; l'appréciation se fait sur les notes obtenues durant les deux dernières années, les appréciations des enseignants, les absences et la lettre de motivation. Les candidats retenus sont ensuite convoqués à un entretien devant un jury composé du responsable de formation, un enseignant et un professionnel. La diversité des parcours et des profils est de fait mais on peut regretter que les étudiants de L2 soit faiblement représentés (7 % des inscrits contre 20 % de DUT et 61 % de BTS).

La LP est dirigée par un responsable qui assure les tâches classiques liées à l'organisation et au fonctionnement de la formation. L'équipe pédagogique est conséquente (22 intervenants) mais présente un déséquilibre : un seul enseignant-chercheur est impliqué dans la formation et assure 5 % des enseignements, ce qui nuit au caractère académique de la formation.

- Points forts :

- Le programme professionnalisant.
- Le taux d'insertion très favorable.
- L'ancrage dans le monde professionnel bancaire.
- La diversité de l'offre de formation.
- Des partenariats forts.
- Des stages garantis aux étudiants grâce aux partenaires.

- Points faibles :

- Peu d'enseignant-chercheur dans la formation.
- Le manque d'originalité permettant de se démarquer des offres similaires des universités voisines.
- Pas de suivi systématique des diplômés.

- Recommandations pour l'établissement :

Il est vivement recommandé d'impliquer davantage d'enseignants-chercheurs pour garantir le caractère académique de cette licence professionnelle. Ces enseignants pourront être d'excellents ambassadeurs de la formation auprès des filières générales et permettront de faire le lien avec les équipes de recherche.

Le suivi des diplômés devrait être mené de façon régulière et systématique. Les résultats permettent non seulement de mesurer l'insertion professionnelle immédiate mais sont aussi d'excellents outils de pilotage.

Face à d'autres formations concurrentes sur la région, cette LP gagnerait à cultiver une originalité, même si le bassin lillois des recruteurs absorbe les cohortes ; la proximité avec la Belgique le permettrait peut-être.



# Observations de l'établissement

## Observations suite aux rapports d'évaluation de l'AERES

### Domaine DROIT, ECONOMIE, GESTION

#### Licence professionnelle Assurance, Banque, Finance, spécialité Chargé de clientèle de la bancassurance

N° demande : S3 LP1 50009009

Concernant les points faibles :

\* « **Peu d'enseignant-chercheur dans la formation** »

En effet, la faculté des Sciences Economiques et Sociales ne dispose pas d'enseignants en Finance et en Economie financière, elle est très mal dotée de ce point de vue . Les recrutements ne se font pas en fonction des besoins d'enseignement mais en fonction de ceux des laboratoires de recherches. Des pistes sont en cours d'élaboration pour pallier ce dysfonctionnement. Dans la nouvelle maquette avec les autres enseignants de la composante nous assurons 25% des enseignements et 37.5% avec les autres enseignants des établissements partenaires (dont un enseignant-chercheur dans le cadre de la nouvelle maquette).

Nous allons essayer d'œuvrer pour faire participer davantage d'enseignants-chercheurs dans la mesure du potentiel de la faculté.

\* « **Le manque d'originalité permettant de se démarquer des offres similaires des universités voisines** »

L'originalité de cette licence réside dans sa palette de modalités de formation (formation en initiale, formation en alternance, formation continue et VAE).

Par ailleurs, nous nous démarquons à ce sujet, des offres similaires des universités voisines par le fait que *seule notre faculté propose cette licence en formation initiale* (au nord de Paris) et par les stages garantis chez nos partenaires.

**\* « Pas de suivi systématique des diplômés »**

En effet, depuis la mise en place d'un pôle Banque –Finance, et l'arrivée d'une nouvelle secrétaire pédagogique, cette dernière assure un suivi régulier des diplômés depuis 2012. Une enquête interne est menée systématiquement 2 mois après la sortie des diplômés par le secrétariat pédagogique. Parallèlement, l'Observatoire des Formations et de l'Insertion Professionnelle réalise des enquêtes régulières avec un décalage de 30 mois après la sortie ce qui permet de compléter et affiner l'information.

Nous venons juste de recevoir les éléments de l'OFIP s'arrêtant à la promotion 2010 :

Pour la promotion de 2010:

Taux de réponse : 71%

En emploi : 18 sur 19 répondants soit 95% et 1 poursuite d'étude

Pour les 3 promotions 2008-2009-2010 :

Taux de réponse : 83%

Taux d'insertion : 98%

Nombre de mois de recherches du premier emploi : 2 mois

Lieu d'emploi : 80% dans la région Nord-Pas-de Calais

Part des diplômés en emploi stable : 79%

Part des diplômés ayant le statut de profession intermédiaire ou cadre : 70%

Part des diplômés travaillant à temps plein : 95%

Part des diplômés travaillant dans le secteur privé : 87%

Salaire médian net : 1503€

Le Président de l'Université

PH. ROLLET

