



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 de Lorraine

Vague C 2013-2017

Campagne d'évaluation 2011-2012



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

Section des Formations et des diplômes

Le Président de l'AERES

Didier Houssin

Section des Formations
et des diplômes

Le Directeur

Jean-Marc Geib



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague C

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Académie(s) : /

Etablissement(s) co-habilité(s) : /

Spécialité : Commercialisation de produits et services financiers

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004690

Périmètre de la formation

- Site(s) (lieux où la formation est dispensée, y compris pour les diplômes délocalisés) : Les instituts universitaires de technologie à Metz et à Yutz
- Délocalisation(s) : /
- Diplôme(s) conjoint(s) avec un (des) établissement(s) à l'étranger : /
- Convention(s) avec le monde professionnel : Centre de Formation par l'Apprentissage à Metz CFA DIFCAM
- Secteur professionnel demandé : SP5-Echange et gestion

Présentation de la spécialité

La formation a ouvert en 2005 et est portée par les instituts universitaires de technologie de Metz et de Thionville-Yutz, où sont localisés les enseignements. Elle développe les compétences pour assurer la commercialisation de produits et de services financiers, et pour intégrer une équipe commerciale. Elle dispense des connaissances sur les produits bancaires et d'assurance, sur la fiscalité, sur la gestion des risques, sur les montages de financement, sur les techniques de négociation.

Elle vise les métiers de conseiller clientèle « particuliers » dans les banques, les organismes financiers et les assurances, et une évolution professionnelle vers les métiers de conseiller commercial « professionnels » dans les banques. La formation est ouverte en formation initiale et en alternance. Elle accueille du public en contrat d'apprentissage et en formation continue.

Synthèse de l'évaluation

- Appréciation globale :

La licence répond aux besoins des banques, assureurs et organismes financiers et offre par son positionnement des perspectives d'embauche intéressantes du fait des nombreux départs en retraite dans le secteur de la banque et des assurances. Elle est cependant assez proche par son contenu et ses objectifs de l'autre licence professionnelle *Marché des particuliers* de l'université.

Les taux d'insertion professionnelle sont très élevés dans les enquêtes nationales avec des taux d'emploi à 100 %, et élevés pour les enquêtes de suivi propre à six mois. Une sensible augmentation des poursuites d'études s'observe néanmoins sur les deux dernières années pour lesquelles on dispose des données : elles passent de 8 à 28 % pour les diplômés de 2007 et de 2009. Il aurait été souhaitable de disposer de l'enquête d'insertion des diplômés de 2010. L'insertion se fait par ailleurs dans les métiers visés.

Les partenariats professionnels sont satisfaisants, la formation étant adossée aux milieux de la banque et de l'assurance via le DIFCAM. Les professionnels sont fortement impliqués dans les enseignements du cœur de métier, dans le cadre des entretiens d'admission, dans le suivi des stagiaires et des apprentis, dans les projets tuteurés et le conseil perfectionnement. La licence est attractive mais n'accueille que très peu de public issu de licence. Du fait de son caractère multi-site, la formation est organisée en trois groupes dont l'un est dédié à l'apprentissage en collaboration étroite avec le CFA du DIFCAM. Les taux de réussite aux examens sont satisfaisants sur le site de Yutz mais moins bons sur celui de Metz.

- Points forts :

- Des partenariats professionnels solides s'appuyant sur le réseau du DIFCAM.
- Une insertion professionnelle satisfaisante.
- Une formation attractive répondant aux besoins de la profession bancaire et des assurances.

- Points faibles :

- Peu d'étudiants provenant de L2.
- L'augmentation des poursuites d'études révélées par les dernières enquêtes.

Recommandations pour l'établissement

L'université pourrait chercher à rapprocher ou à coordonner cette formation avec la licence professionnelle *Marché des particuliers* : les deux licences se distinguent principalement par leurs réseaux de partenaires, la différenciation des profils de publics recherchés par les professionnels semblant peu importante, contrairement à ce qui est indiqué dans le dossier. Il faudrait également chercher à accueillir plus largement des étudiants de L2, en provenance notamment de licences d'économie-gestion, d'administration économique et sociale, de langues étrangères appliquées. Des actions de communication auprès de ces filières ainsi que la mise en place de modules ou des projets personnels et professionnels (PPP) pourrait y contribuer.

On devrait également mener une analyse, notamment en conseil de perfectionnement, des raisons des poursuites d'études ainsi que des caractéristiques du public qui s'inscrit en master. On devrait ainsi chercher à affiner les critères de sélection des candidats. On pourrait également chercher à moduler les effectifs pour tenir compte de l'évolution des besoins professionnels et chercher à accroître la proportion du public de formation continue. On pourrait enfin chercher à améliorer le taux de réussite aux examens sur le site de Metz.

Notation

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

Indicateurs

TABLEAU DES INDICATEURS DE LA SPECIALITE (fourni par l'établissement)			
	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Nombre d'inscrits	58	60	56
Taux de réussite	91	90	88
Pourcentage d'inscrits venant de L2	7	0	0
Pourcentage d'inscrits venant de DUT	43	58	52
Pourcentage d'inscrits venant de BTS	41	40	41
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	69	75	73
Pourcentage d'inscrits en formation continue	5	2	5
Pourcentage d'inscrits en contrat en alternance (d'apprentissage ou de professionnalisation)	26	23	21
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	47	49	46
ENQUETES NATIONALES			
	2006/2007	2007/2008	
Taux de répondants à l'enquête	77	69	
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	100	100	
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	0	0	
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	0	0	
ENQUETES DE SUIVI PROPRE DE LA FORMATION			
	2006/2007	2007/2008	2008/2009
Taux de répondants à l'enquête	92	92	92
Pourcentage de diplômés en emploi (2)	92	81	69
Pourcentage de diplômés en poursuite d'études (2)	8	15	28
Pourcentage de diplômés en recherche d'emploi (2)	0	4	3

(1) Données des trois dernières années (pour lesquelles on dispose du nombre d'inscrits et du taux de réussite), pourcentages arrondis à l'unité.

(2) Préciser l'année d'obtention du diplôme et combien de mois après cette obtention a été réalisée l'enquête, ceci pour chacune des trois dernières enquêtes nationales et de suivi propre.
Pourcentages calculés sur la base des diplômés ayant répondu aux enquêtes et arrondis à l'unité.



Observations de l'établissement

EVALUATION DES LICENCES PROFESSIONNELLES DE L'UNIVERSITE DE LORRAINE

REPONSE DE L'ETABLISSEMENT

LE PRESIDENT



Pierre Mutzenhardt

Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague C

Réponses au rapport d'évaluation de l'AERES

Académie : Nancy-Metz

Établissement déposant : Université de Lorraine

Spécialité : Commercialisation de produits et services financiers

Dénomination nationale : SP5-Commerce

Demande n° S3LP130004690

En réponse à l'évaluation et aux recommandations rendues par l'AERES, trois points méritent d'être soulignés :

1 – en ce qui concerne l'apparente proximité entre la LP Commerce spécialité Commercialisation de Produits et Services Financiers, et la LP Assurance Banque Finance spécialité Marché des Particuliers, force est de constater, comme le font les experts de l'AERES, que les réseaux de partenaires sont totalement différents.

Les réponses qu'apportent chacune de ces deux LP aux besoins en partie spécifiques de ces deux réseaux disjoints de partenaires, sont par conséquent très bénéfiques pour l'Université de Lorraine, d'autant plus que l'attractivité est excellente et l'insertion professionnelle fort satisfaisante ;

2 – « l'augmentation des poursuites d'études révélées par les dernières enquêtes » vers des Masters en finance ou en banque doit en effet être enrayée - même si les pourcentages portant sur de très faibles effectifs tendent à amplifier les variations -.

Au-delà de la mise en œuvre par les responsables de Master d'une politique de recrutement qui se doit absolument de devenir plus cohérente, pour notre part, nous accentuerons encore notre vigilance sur ce problème en ne sélectionnant que des candidats faisant état d'un projet d'insertion professionnelle immédiate après la Licence, et en cherchant à renforcer toujours davantage les partenariats avec les principales enseignes du secteur de la banque et de l'assurance, afin que les stages et les périodes d'apprentissage débouchent sur une proposition d'emploi immédiate et suffisamment attrayante ;

3 – le « peu d'étudiants » en provenance de L2 conduit bien sûr à envisager davantage d'actions de communication ciblées auprès des filières économie-gestion, AES, et LEA.

Leur éventuel succès contribuerait cependant à appauvrir parallèlement le vivier de recrutement des Licences générales et Masters en Economie et en Gestion de l'établissement ; est-ce vraiment souhaitable ?