

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

## Rapport d'évaluation

### Licence professionnelle Chargé de clientèle

- Université Toulouse 1 Capitole - UT1 (déposant)
- Université Toulouse III - Paul Sabatier – UPS (déposant)

Campagne d'évaluation 2014-2015 (Vague A)

# HCERES

Haut conseil de l'évaluation de la recherche  
et de l'enseignement supérieur

Formations et diplômes

*Pour le HCERES,<sup>1</sup>*

Didier Houssin, président

---

En vertu du décret n°2014-1365 du 14 novembre 2014,

<sup>1</sup> Le président du HCERES "contresigne les rapports d'évaluation établis par les comités d'experts et signés par leur président." (Article 8, alinéa 5)

Évaluation réalisée en 2014-2015

## Présentation de la formation

Champ(s) de formation : Gestion ; Technologie

Établissements déposants : Université Toulouse 1 Capitole - UT1  
Université Toulouse III - Paul Sabatier - UPS

L'objectif de la licence professionnelle (LP) *Banque, assurance, finance*, spécialité *Chargé de clientèle* ouverte en 2007 est de former sur une année des étudiants aux métiers de la banque et de l'assurance, notamment des conseillers clientèle particuliers ou professionnels. La licence est cohabilitée et gérée sur quatre sites : Université Toulouse 1 Capitole - UT1 (Institut d'Administration des Entreprises et IUT de Rodez), IUT A de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier - UPS (site de Rangueil et site d'Albi).

Une maquette commune des enseignements est proposée par les différents sites. Trois modalités de formation sont proposées : la voie classique, l'apprentissage et la formation continue. Cependant, pour répondre au mieux aux attentes du secteur professionnel de la région Midi Pyrénées, des enseignements spécifiques sont proposés par chaque site et décrits dans les dossiers relatifs à chaque établissement cohabilité.

Le présent rapport fournit une évaluation séparée pour chacun des établissements cohabilités (Université Toulouse 1 Capitole - UT1 et Université Toulouse III - Paul Sabatier - UPS).

## Avis du comité d'experts pour les sites de l'Université Toulouse 1 Capitole - UT1

La présente évaluation porte sur le dossier rédigé par l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) de Toulouse. La formation propose des enseignements spécialisés dans le domaine de la banque et de l'assurance permettant l'acquisition des compétences techniques et pratiques attendues par les professionnels pour exercer le métier de conseiller clientèle dès l'obtention du diplôme. Ces éléments confortent le choix de l'IAE de Toulouse d'organiser la licence en apprentissage et en formation continue, sans proposer la formation par la voie classique.

Deux parcours sont organisés sur ce site, un en apprentissage et un autre en formation continue. L'offre pédagogique est donc composée de deux maquettes pédagogiques pour mieux s'adapter aux attentes des partenaires professionnels. Les enseignements des deux parcours sont quasiment identiques : des enseignements généraux (marketing, négociation, analyse financière, économie bancaire, droit bancaire) et des enseignements spécialisés (stratégie bancaire, offre de produits bancaires et financiers, analyse des clients, fiscalités des particuliers et des professionnels). La différenciation des parcours se résume, en dehors du volume horaire, à des enseignements plus approfondis en analyse financière et financement des clients professionnels et en gestion des ressources humaines et théories des organisations pour le parcours en formation continue. Le parcours en formation par apprentissage a, quant à lui, une unité professionnelle plus développée : projet tuteuré, mission professionnelle, grand oral et simulation de vente.

Le parcours en apprentissage est découpé assez simplement en cinq unités d'enseignements (UE) aux intitulés larges pour un volume horaire de 580 heures : économie bancaire, marketing bancaire, cadre juridique de l'activité bancaire, analyse des risques et application professionnelle. Les intitulés des unités d'enseignement ne reflètent pas certaines compétences clés du métier de conseiller clientèle, comme la négociation commerciale. Par ailleurs, le nombre d'éléments pédagogiques constitutifs de chaque unité d'enseignement est très variable et les volumes horaires affectés à chacune d'elles sont très déséquilibrés. A titre d'exemple, l'unité d'enseignement 4 « analyse des risques » a une seule matière d'un volume horaire de 18 heures alors que l'unité d'enseignement 2 « marketing bancaire » comporte cinq matières pour un volume de 279 heures.

L'offre pédagogique du parcours en formation continue affiche une structure plus cohérente avec les objectifs du métier de conseiller professionnel pour un volume horaire global de 426 heures. La maquette comporte sept unités d'enseignements plus équilibrées dans leurs contenus et leurs volumes horaires : économie bancaire, marketing bancaire, cadre juridique, cadre fiscal, gestion financière et boursière, connaissance de l'entreprise, projet tuteuré et mémoire professionnel.

La licence professionnelle bénéficie d'un ancrage professionnel fort grâce au réseau de l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) et au partenariat développé avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB). Par ailleurs, depuis plus de 10 ans, le partenariat avec le Crédit Mutuel Midi-Atlantique permet d'organiser un parcours en formation continue qui, d'une part, répond aux exigences professionnelles de l'entreprise et, d'autre part, forme des salariés rapidement opérationnels.

L'équipe pédagogique du parcours en apprentissage est restreinte et peu diversifiée. Elle regroupe des enseignants-chercheurs de l'IAE, des praticiens et des intervenants du Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB). La majorité des enseignements est assurée par des professionnels. Le responsable pédagogique, maître de conférences associé en gestion est assisté par un responsable scolarité et un responsable administratif du secteur bancaire pour gérer et coordonner les différentes réunions au sein de la licence. Aucune information n'est mentionnée dans le dossier et les annexes pour commenter la composition de l'équipe pédagogique du parcours en formation continue.

L'effectif de la licence a augmenté ces dernières années pour se stabiliser depuis deux ans à 37 étudiants, dont 25 en apprentissage et 12 en formation continue. Le taux de réussite du parcours en apprentissage est très satisfaisant (en moyenne de 88 %). L'insertion professionnelle est rapide : 62,5 % des diplômés trouvent immédiatement un emploi, 87,5 % en moins de trois mois et 100 % à un an. Les postes occupés correspondent aux objectifs de la formation : conseiller clientèle, assistant commercial et assistant de direction, au sein d'agences bancaires de la région. Le revenu médian net mensuel à l'embauche est de 1475 euros, hors primes et avantages consentis. Le taux de poursuites d'études est relativement élevé (20 %). Aucune information pour le parcours en formation continue ne permet d'apprécier le profil, le taux de réussite et le devenir des étudiants de ce parcours.

## Éléments spécifiques pour les sites de l'Université Toulouse 1 Capitole - UT1

<p><b>Place de la recherche</b></p>	<p>Très peu d'enseignants-chercheurs en gestion sont impliqués dans la formation. Seul le responsable pédagogique (Maître de Conférences Associé) est dans la discipline du champ de formation gestion.</p>
<p><b>Place de la professionnalisation</b></p>	<p>La formation, inscrite au répertoire national des certifications professionnelles, est proposée en alternance et en formation continue pour garantir la professionnalisation des étudiants. Elle se concrétise par des partenariats forts avec des organismes professionnels et entreprises régionales du secteur bancaire (le Centre de Formation de la Profession Bancaire - CFPB - et le Crédit Mutuel Midi Atlantique). 92 % des enseignements sont réalisés par des professionnels. Le dossier ne fournit ni la liste des entreprises partenaires, ni les profils des praticiens impliqués dans la formation.</p>
<p><b>Place des projets et stages</b></p>	<p>Le stage prend la forme d'une mission professionnelle adaptée à l'entreprise d'accueil. Les étudiants réalisent un mémoire pour répondre à une problématique terrain, travail évalué par un jury. Il y a également la réalisation d'un rapport d'activité professionnelle.</p> <p>Les étudiants du parcours en apprentissage participent à une simulation de vente, un grand oral et un projet tuteuré. Le dossier reste vague sur les attentes, les apports et les modalités d'évaluation de ces enseignements spécifiques à ce parcours.</p> <p>Les éléments du dossier restent imprécis pour différencier pour chaque parcours les unités d'enseignements projet tuteuré et stage. Le dossier précise qu'il y a deux unités d'enseignements</p>

	<p>distinctes. Or, chaque maquette pédagogique comporte une unité commune intitulée soit « application professionnelle », soit « projet tutoré/mémoire professionnel ».</p>
<p><b>Place de l'international</b></p>	<p>Les enseignements sont dispensés en langue française. Les modalités d'organisation des deux parcours de la licence ne sont pas adaptées pour favoriser des stages à l'étranger. Un cours d'anglais commercial est présent dans chaque maquette.</p>
<p><b>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</b></p>	<p>La procédure de recrutement est classique : dossier de candidature et entretien avec un établissement bancaire. La majorité des étudiants recrutés est issue de BTS (65 % en moyenne), de DUT (25 % en moyenne) et de L2 dans une faible proportion (10 %). Le dossier et l'annexe descriptive au diplôme restent imprécis sur les profils et les spécialités des étudiants recrutés.</p> <p>Des systèmes de passerelles et d'orientation mis en place par l'IAE pour les étudiants en difficultés en fin de premier semestre existent vers les autres licences professionnelles de l'IAE ou les IUT de Toulouse ou de Rodez, ou vers les différents parcours de licence. Cependant, il n'est pas clairement précisé quelle est la proportion d'étudiants de la licence professionnelle <i>Banque, assurance, finance</i> ayant bénéficié de ce système.</p>
<p><b>Modalités d'enseignement et place du numérique</b></p>	<p>La formation est proposée en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage) et en formation continue (sur deux ans). Les cours sont obligatoires et en présentiel. Dans le cadre du partenariat avec le CFPB, la formation propose un module d'e-learning par le biais du campus numérique.</p> <p>Des dispositifs d'accueil et de suivi particuliers sont prévus pour faciliter l'accès en licence aux étudiants en situation de handicap et aux étudiants sportifs de haut niveau. Une validation des acquis d'expériences est proposée.</p> <p>Les modalités d'organisation concrètes des deux parcours ne sont pas abordées, notamment les rythmes de l'alternance.</p>
<p><b>Evaluation des étudiants</b></p>	<p>L'évaluation combine contrôle continu et/ou session écrite d'examens. Les règles d'obtention d'une licence professionnelle sont appliquées : moyenne générale égale à 10 et moyenne égale à 10 à l'UE professionnelle. Il y a compensation entre les unités d'enseignements. Un jury de fin d'année délibère sur l'obtention du diplôme. Les crédits ECTS (European Credit Transfert System) affectés aux unités d'enseignement sont proportionnels à leur volume horaire.</p>
<p><b>Suivi de l'acquisition des compétences</b></p>	<p>Le suivi s'effectue au travers du contrôle continu et du contrôle terminal. Un dispositif de suivi de l'étudiant en entreprise est mis en place sans évaluation formelle : affectation d'un tuteur, carnet de suivi, bilans intermédiaires.</p> <p>De plus, l'étudiant a la possibilité de construire son « portefeuille d'expériences et de compétences » en collaboration avec le Service Universitaire d'Information et d'Orientation et d'Aide à l'Insertion Professionnelle (SUIO-IP). Le PEC (Portefeuille d'Expériences et de Compétences) est un outil accessible sur l'espace numérique permettant à l'étudiant de faire un bilan de ses expériences et de ses compétences acquises tout au long de son cursus afin de l'aider à construire son projet professionnel. Des conférences métiers et des ateliers de construction de curriculum vitae et simulations d'entretiens sont régulièrement organisés.</p> <p>Aucune mention n'est faite sur l'acquisition d'une certification professionnelle spécifique au métier de chargé de clientèle imposée par l'Autorité des Marchés Financiers depuis juillet 2010.</p>
<p><b>Suivi des diplômés</b></p>	<p>Le Pôle Communication de l'IAE de Toulouse organise le suivi des diplômés. Deux enquêtes sont réalisées : une à la demande du Ministère deux ans après l'obtention du diplôme et une effectuée par l'IAE un an après le diplôme. Les résultats des enquêtes montrent un taux d'insertion professionnelle très satisfaisant et</p>

	rapide sur les métiers ciblés par la licence professionnelle : 87,5 % des diplômés ont trouvé un emploi en moins de trois mois. Soulignons que seulement la moitié des diplômés ayant répondu à l'enquête réalisée en 2013 trouve un emploi immédiatement à l'issue de leur stage et 33 % après une candidature spontanée, alors que la formation est organisée en apprentissage.
<b>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</b>	Un conseil de perfectionnement est tenu à l'issue de chaque jury annuel. Il est composé du responsable pédagogique, des organismes professionnels partenaires et certains intervenants professionnels. Ses conclusions sont transmises au conseil d'administration de l'IAE. Un questionnaire type d'évaluation des enseignements est administré aux étudiants. Le retour des évaluations est pris en compte dans l'évolution du contenu des enseignements.

## Synthèse de l'évaluation de la formation pour les sites de l'Université Toulouse 1 Capitole - UT1

### Points forts :

- La formation proposée en alternance et en formation continue répond à un réel besoin de l'environnement professionnel régional, notamment celui du secteur bancaire.
- Le suivi des diplômés présente un taux élevé d'insertion professionnelle à moins de trois mois dans la région sur les métiers ciblés.
- La gestion de la licence bénéficie des dispositifs généraux mis en place à l'Institut d'Administration des Entreprises pour garantir une gestion et un suivi coordonnés et efficaces des étudiants.

### Points faibles :

- Très peu d'enseignants-chercheurs en gestion sont impliqués dans cette formation. Seul le responsable pédagogique, maître de conférences associé en gestion, assure 33 heures d'enseignement sur les 580 heures que comporte la maquette. Cette formation s'appuie principalement sur des intervenants professionnels.
- L'absence de description précise des partenaires professionnels et des postes occupés par les professionnels ne permet pas de bien apprécier ni la qualité de la formation ni les retombées concrètes de ces partenariats.
- L'offre de deux parcours de formation a conduit à construire deux structures d'enseignements différentes, alors que les contenus des enseignements sont très similaires.
- Les modalités concrètes d'organisation de l'alternance et de la formation continue ne sont pas précisées.
- Le manque de précisions au sujet des projets tuteurés et des missions professionnelles ne permet pas d'apprécier les compétences requises et acquises par l'étudiant tout au long de la licence professionnelle.

### Conclusions :

Cette licence professionnelle *Banque, assurance, finance spécialité Chargé de clientèle* s'inscrit logiquement dans l'offre de formation de l'établissement. Adossée à des partenariats professionnels forts et stables, le diplôme de licence professionnelle forme avec succès des étudiants spécialistes et opérationnels dans le secteur bancaire local comme le montrent les statistiques d'insertion des étudiants.

Néanmoins, la trop forte proportion d'intervenants professionnels (92 % des enseignements) dans la formation laisse peu de place aux enseignants-chercheurs universitaires. Par ailleurs, il convient de souligner le manque de lisibilité

et de cohérence des structures d'enseignements. De plus, la présentation détaillée des partenaires/intervenants professionnels et de leurs rôles au sein de la licence conforterait la cohérence de la formation et l'adéquation métier/secteur/maquette pédagogique. Enfin, les imprécisions du dossier et des annexes ne permettent pas d'évaluer des points importants du contenu et des modalités de réalisation de la licence professionnelle.

## Avis du comité d'experts pour les sites de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier – UPS

Cette formation, très classique dans son organisation et son positionnement, offre une excellente insertion professionnelle pour les métiers de la banque de détail. Les objectifs visés et les compétences attendues sont clairement exposés. Le contact avec les terrains professionnels est étroit et la compréhension des évolutions du secteur est fine.

La formation, dispensée sur quatre sites, a fait l'objet d'une restructuration en 2011 pour adopter une maquette cohérente commune et cohabilitée (au lieu de quatre maquettes distinctes correspondant à des formations proches initialement) et assure une couverture globale du territoire. La coopération est réelle entre les différents établissements et se concrétise par un conseil de perfectionnement commun chaque année, par des animations et participations aux jurys conjoints, des échanges d'informations sur les candidatures et les listes de recrutement. Une ouverture d'option de différenciation en Assurance est en expérimentation à Albi.

Les professionnels réalisent 49,5 % des enseignements et uniquement dans le cœur de métier. Les partenaires (établissements bancaires, cabinets d'expertise et d'assurance) sont nombreux et sont systématiquement sollicités pour les conseils de perfectionnement et les jurys de recrutement et de soutenance. L'équipe pédagogique permanente est très majoritairement constituée de PRAG. Un syllabus détaillé permet à l'équipe pédagogique de partager les objectifs de chaque enseignement.

Les effectifs sont nourris par un nombre important de candidatures sur les sites de Rangueil (formation initiale) et Albi (formation en alternance). Il est à noter que les étudiants issus de BTS sont majoritaires tandis que les étudiants de DUT se dirigent plus souvent vers les voies longues.

Le taux de réussite est très élevé (compris entre 90 et 100 %) Les taux de retour aux enquêtes d'insertion sont très significatifs (entre 65 et 75 % de répondants). Les insertions professionnelles directes sont majoritaires, elles sont supérieures à 70 % et rapides, sous la forme de contrats à durée indéterminée. Les emplois occupés sont en adéquation avec la qualification visée (assistant commercial, conseiller clientèle, chargé ou conseiller accueil).

## Éléments spécifiques pour les sites de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier – UPS

<p><b>Place de la recherche</b></p>	<p>Le lien avec la recherche est ténu, car il n'y a pas de laboratoire en appui de la formation. Ce sont donc les enseignants-chercheurs (EC) qui assurent le lien avec la recherche. Ils sont cependant très peu nombreux (actuellement un seul EC à la suite d'un départ).</p>
<p><b>Place de la professionnalisation</b></p>	<p>La professionnalisation est assurée par l'intervention importante des professionnels (50 % du volume total des enseignements), les rencontres avec des praticiens, des séminaires d'entraînement au phoning.</p> <p>En outre, la formation prend en compte la certification devenue nécessaire (AMF) en lien avec des établissements externes sous la forme d'une information et d'une mise en contact des étudiants.</p>
<p><b>Place des projets et stages</b></p>	<p>Les projets tuteurés sont encadrés par un tuteur pédagogique et un praticien et donnent lieu à la rédaction d'une note de synthèse. Ils sont basés sur des sujets d'études qui concernent les missions et actions à mener en entreprise ou des aspects transversaux pour la partie Assurance. Dans tous les cas, un dossier traitant d'une problématisation et d'actions concrètes est présenté.</p> <p>En formation initiale, le stage, antérieurement décliné en deux périodes, a été regroupé en une seule période d'une durée de 16 semaines, ce qui présente l'avantage d'une indemnisation des étudiants et d'un tremplin pour l'insertion professionnelle. Pour la formation en alternance, des périodes d'un mois en entreprise puis</p>



	deux mois en fin de cursus sont favorisées.
<b>Place de l'international</b>	Il y a très peu d'étudiants étrangers concernés par cette formation répondant aux besoins et spécificités du secteur bancaire français.
<b>Recrutement, passerelles et dispositifs d'aide à la réussite</b>	La grande majorité des recrutés provient des BTS et DUT à dominante tertiaire. Les étudiants issus de L2 générales sont peu présents, cet aspect pourrait faire l'objet d'une réflexion afin de favoriser des passerelles actuellement peu mobilisées.
<b>Modalités d'enseignement et place du numérique</b>	Des activités pédagogiques adaptées à la relation clients sont mises en place : simulations commerciales, phoning, communication professionnelle. Les mutations du secteur bancaire et les évolutions des usages vers le multi-canal font l'objet d'une réflexion au sein des conseils de perfectionnement et seront vraisemblablement prises en compte prochainement.  Une plateforme Moodle est utilisée pour les étapes de gestion et le suivi de stages et des projets ainsi que pour une information administrative rapide et réactive.
<b>Evaluation des étudiants</b>	Les modalités d'évaluation des étudiants par le biais du contrôle continu sont appliquées pour les étudiants et les apprentis.
<b>Suivi de l'acquisition des compétences</b>	Dans le cadre du suivi d'alternance, le tuteur en entreprise remplit une grille de compétences qui permet d'évaluer les acquisitions des étudiants. Ce suivi n'est pas mis en avant dans le cadre de la formation initiale.
<b>Suivi des diplômés</b>	Le suivi des diplômés est satisfaisant. Il est réalisé par les enquêtes nationales et depuis peu grâce à une base de suivi alimentée par une enquête en ligne à neuf mois.
<b>Conseil de perfectionnement et procédures d'autoévaluation</b>	Le conseil de perfectionnement est bien conduit avec des comptes rendus détaillés de chaque réunion qui montrent la réelle opérationnalité de cette instance.

## Synthèse de l'évaluation de la formation pour les sites de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier – UPS

### Points forts :

- Cette formation au métier de « chargé de clientèle » offre aux étudiants une réelle insertion professionnelle.
- Bonne couverture du territoire grâce à un travail partenarial important avec les acteurs économiques.
- Un pilotage qui implique systématiquement les professionnels.
- Des taux de réussite et d'insertion professionnelle très satisfaisants.

### Points faibles :

- Peu d'étudiants issus de L2 générale.
- Faible présence des enseignants-chercheurs.

**Conclusions :**

Cette formation est bien adaptée aux métiers de la banque de détail, avec un très bon taux d'insertion professionnelle. L'ouverture aux sociétés d'assurances devrait en assoir encore davantage l'attractivité.

L'adossement à la recherche pourrait être renforcé grâce à une présence accrue d'enseignants-chercheurs.

Enfin, les informations et les passerelles avec les formations de L2 générales mériteraient d'être développées.

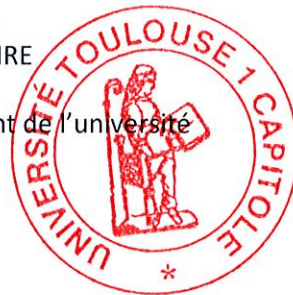
# Observations des établissements



L'université ne souhaite pas formuler de réponse en ce qui concerne cette évaluation.

Bruno SIRE

Président de l'université



## Réponse à l'évaluation de l'HCERES de la Formation

### Licence Professionnelle

### Chargé de Clientèle

### IUT A-Université Paul Sabatier

Les responsables des licences professionnelles « chargé de clientèle » sont bien conscients des faiblesses relevés par l'évaluation de l'HCERES. Ces points sont régulièrement soulignés lors des conseils de perfectionnement afin de proposer des solutions adaptées.

- Peu d'étudiants issus de L2 générale :

Explications :

- Nombre de dossiers de candidature déposés très faible (autour de 5%) par méconnaissance de l'existence de notre formation et par leur volonté de terminer le cycle universitaire (L3 générale).
- Parmi ces candidatures, peu justifient une connaissance du secteur banque/assurance ou une expérience commerciale. Donc il existe un risque pour la formation et les établissements partenaires de recrutements conduisant à un échec ou à un abandon.

Propositions de solutions :

- Renforcer la communication auprès de ce public spécifique (orienté a priori vers des études longues).
- Participation accentuée à des forums, salons de poursuite d'études.
- Développement des échanges avec les SCUIO.
- Interventions dans les formations L1 et L2 pour une sensibilisation aux conditions spécifiques de recrutement.

- Faible présence des enseignants chercheurs :

Explication : la problématique du métier de chargé de clientèle n'est pas un thème privilégié de recherche, d'autant plus dans une université scientifique comme Paul Sabatier.

Propositions de solutions :

- Proposer aux ressources pédagogiques internes (enseignants chercheurs) d'être plus nombreux à intervenir dans la formation.
- Solliciter les laboratoires pour offrir des opportunités de thèmes de recherche liés à des problématiques du secteur banque/assurance.

Le directeur de l'IUT

Patrick LAURENS

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'P. Laurens', written in a cursive style.