



# Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

## ACADÉMIE : NANTES

Établissement : Université du Maine

Demande n° S3LP120002277

Dénomination nationale : Banque, assurance, finance

Spécialité : Chargé de clientèle de particuliers en banque-assurance

## Présentation de la spécialité

Ouverte en 2001, cette formation est portée par l'IUT du Mans en cohabilitation avec l'Institut Supérieur des Métiers (ISM) de Laval qui appartient à l'Université catholique de l'ouest (UCO). Par ailleurs, la formation est conventionnée avec sept réseaux bancaires et d'assurances pour notamment, la participation aux enseignements (matières techniques et professionnelles) : crédit agricole de l'Anjou et du Maine, crédit mutuel Maine Anjou-Basse normandie, caisse d'épargne Bretagne Pays-de-la-Loire, groupama Centre Manche, BNP Paribas ouest, crédit agricole d'Ille-et-Vilaine, crédit mutuel de l'Anjou.

La formation se déroule à Laval dans les locaux de l'ISM. La formation est ouverte à la fois en formation initiale classique (public en voie de disparition), en apprentissage (20 places) et en contrat de professionnalisation. Tous les étudiants sont soumis au rythme de l'alternance. Il existe, par ailleurs à l'ISM et en parallèle, une licence dédiée entièrement à la formation continue. L'attractivité de cette formation, la plus ancienne du domaine dans le ressort de l'université du Maine est très forte (4 à 5 candidats par place), et l'étudiant n'est inscrit que s'il a trouvé son stage ou l'entreprise l'accueillant comme apprenti ou en contrat de professionnalisation. Son objectif est simple et unique : former des chargés de clientèle « particuliers » pour les réseaux bancaires et de bancassurance. Jusqu'ici, l'insertion professionnelle a été très bonne, mais les pilotes de la formation envisagent de réduire dans l'avenir la taille des promotions (aujourd'hui à 50) pour tenir compte des effets sur l'emploi du rapide rajeunissement de la profession.

## Indicateurs

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

Nombre d'inscrits	50
Taux de réussite	98 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5 % - 10 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	45 % - 10 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	47 %
Pourcentage de diplômés en emploi (à 1 an et à 3 ans)	90 % - 95 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Après bientôt dix ans de fonctionnement, le bilan proposé est excellent sur tous les plans. Les indicateurs sont tous très positifs : très bonne attractivité, excellent taux de réussite, très bonne insertion professionnelle (en quantité et qualité). Ces performances s'expliquent aisément par la qualité de la formation délivrée qui bénéficie d'un exceptionnel réseau de partenaires professionnels. Il faut souligner l'effort de formalisation réalisé par l'ISM (convention avec les partenaires, conseil de perfectionnement complet et bien mobilisé, livret de suivi des apprentis...).

La formation présente en effet le grand mérite d'être ouverte à l'alternance *via* l'apprentissage et les contrats de professionnalisation. On notera que si le nombre d'apprentis est bloqué à vingt (c'est la capacité fixée par la Région), les contrats de professionnalisation sont en pleine croissance au point d'éliminer progressivement les étudiants inscrits en régime « classique ». Cette évolution semble d'ailleurs inéluctable, d'autant qu'il existe à l'Université du Maine une licence professionnelle (un peu différente mais dans le même secteur) susceptible de les accueillir. Le seul point faible porte sur l'insuffisante diversité du recrutement.

Au-delà de la faible proportion d'étudiants issus de licences générales (est-ce que cette faible proportion existe déjà au niveau des candidatures ?), c'est la baisse très rapide des étudiants venus de DUT qui interroge. Une analyse de ces candidatures devrait permettre d'en identifier les causes et de proposer éventuellement des solutions.

Il est à souligner que le conseil de perfectionnement a pointé la tendance des diplômés à glisser vers le conseil destiné à d'autres clientèles que les particuliers, et le conseil a déjà prévu de réduire la taille des promotions afin de tenir compte d'un marché de l'emploi qui va être moins porteur dans les années à venir. De fait, la seule véritable interrogation ne porte pas sur la qualité de cette licence mais sur sa très faible intégration dans l'offre de formation de l'Université du Maine (manifeste sur le plan du recrutement et à travers une faible participation des enseignants-chercheurs de l'IUT). Si la localisation à Laval, au cœur d'un institut professionnalisé dépendant d'une autre institution, en est évidemment la cause, il devrait être néanmoins possible de développer un peu plus les synergies entre les deux entités impliquées. Le dossier fourni est très complet, l'auto-évaluation réalisée au niveau de l'ISM très sérieuse et ses résultats ont été repris dans le dossier de demande de renouvellement.

- Points forts :
  - Une très bonne attractivité.
  - L'importance et la formalisation des partenariats.
  - L'ouverture aux différentes formes d'alternance.
  - La très bonne insertion professionnelle.
  
- Points faibles :
  - La faible intégration à l'offre de formation de l'université du Maine.
  - La faible alimentation à partir des licences générales.

## Notation

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

## Recommandations pour l'établissement

Il conviendrait de renforcer la présence des enseignants-chercheurs de l'Université du Maine et de veiller à maintenir un recrutement en provenance des licences générales.