


**Instructions concernant les demandes d'accréditation « hors vague »
Diplôme national de DEUST, licence générale et professionnelle, licence professionnelle « bachelor
universitaire de technologie » (LP BUT) et master**

En dehors de sa campagne d'évaluation, un établissement peut demander à être accrédité pour délivrer un diplôme national (DEUST, licence, licence professionnelle, LP-BUT ou master). Pour ce faire, il adressera au département Qualité et reconnaissance des diplômes les informations suivantes dans un même fichier :

1. Note Stratégique (*co-signée en cas de co-accréditation*) comportant les éléments suivants :
 - Justification du projet (lien avec la stratégie de formation de l'établissement, le COMP, évolution du secteur, de la profession, des métiers en tension ou d'avenir, évolution de la réglementation, secteur émergent scientifiquement...)
 - Modèle économique attaché à cette création vis-à-vis du contexte global (quelles transformations, fermetures etc. sont envisagées dans l'ensemble de l'offre de formation et à quelle échéance ?)
 - Positionnement de la formation dans l'offre de l'établissement, du site, et le cas échéant aux niveaux régional et national, en indiquant les formations similaires
 - Relations avec le milieu socioprofessionnel, entreprises partenaires, tissu industriel ; pour les licences professionnelles préciser les accords passés au sein d'un secteur d'activités, avec les branches professionnelles et/ou les entreprises ou autres organismes d'employeurs potentiels des diplômés
 - Objectifs en matière de flux pour la prochaine période (filières et bassin de recrutement, flux attendus)
2. Description de la formation
3. Présentation de l'équipe pédagogique
4. Partenariats

 Cas particulier des déclarations d'ouverture ou de fermeture hors vague d'un parcours dans une spécialité de LP BUT existante. Dans cette situation il est seulement nécessaire de transmettre l'annexe de ce formulaire.

Attention, en raison notamment de l'inscription dans Parcoursup et Monmaster, les demandes de création doivent être fournies au plus tard, pour le **30 septembre** de l'année précédant l'année visée par la demande d'accréditation (demande au 30 septembre 2024 pour la rentrée 2025).

Il appartient aux établissements de prévoir, pour les opérations envisagées, les garanties nécessaires à la soutenabilité du projet et de les préciser dans leur demande.

Établissement : IUT NICE COTE D'AZUR – Département Techniques de Commercialisation
(x) LICENCE PROFESSIONNELLE () MASTER
UAI : 0060914L

Intitulé de la mention / Spécialité : Licence Professionnelle Assurance Banque Finance

~~() Restructuration~~ ~~() Création~~ : **Réouverture**

**Domaine (ALL, DEG, SHS ou STS) : Droit,
Sciences Politiques, Economie, Gestion
(DSPEG)**

1. Note stratégique (2 pages maximum)

En 2003, le Département Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Université de Nice (campus de Fabron) a créé une Licence Professionnelle Assurance Banque Finance qui a succédé au Diplôme de Techniques Approfondies (DTA) Banque. Le secteur bancaire a en effet toujours été une spécificité forte de ce département de l'IUT en ce qu'il s'inscrit pleinement dans sa dimension pédagogique technico-commerciale.

Pendant près de 20 ans, cette formation a répondu avec succès à une demande soutenue des candidats, des centres de formations – dont nos partenaires historiques le DIFCAM (Crédit Agricole) et Formaposte (la Banque Postale) – et des entreprises du secteur. Elle a compté jusqu'à 3 groupes, avec près de 50 étudiants la dernière année (2022-2023), le tout avec des taux de réussite avoisinant les 100 %.

Dans le cadre du passage du DUT (en 2 ans) au BUT (en 3 ans), le Département Techniques de Commercialisation a transformé cette licence professionnelle en troisième année de BUT (parcours Business Développement et Management de la Relation Client, orientation Assurance Banque Finance). Cependant, le caractère bien plus généraliste du BUT 3 par rapport à la LP a réduit considérablement le nombre d'étudiants candidats, et par conséquent le nombre de partenaires professionnels tant en banque qu'en assurance.

L'absence de visibilité et de lisibilité de ce diplôme nous conduit aujourd'hui à dresser un premier bilan très mitigé. Nos partenaires, qui étaient pourtant jusque-là très satisfaits de la LP, n'ont pas trouvé cette nouvelle formation adaptée à leurs besoins pour différentes raisons.

Pour commencer, le parcours dans lequel elle s'insère est beaucoup moins spécifique que ne l'était la LP.

En outre, et c'est un point important, le code diplôme du BUT 3 n'étant pas directement associé au secteur de la finance, cela fait obstacle à l'obtention des accréditations professionnelles nécessaires à l'exercice de certains emplois dans le secteur de la banque ; ce qui explique que les entreprises du secteur ne l'aient pas intégré dans leur recrutement.

Enfin, les entreprises sont moins enclines à accueillir des étudiants de BUT que de LP car elles souhaitent former des alternants pour les embaucher ; or, le BUT s'inscrit davantage que la LP dans une logique de poursuite d'études et les diplômés de BUT sont plus réticents à rejoindre le milieu professionnel.

Il découle de ce qui précède que le nombre de candidatures et d'inscriptions a considérablement baissé depuis le lancement du BUT :

- . En 2020 : 191 candidatures en LP, soit un taux de pression de 6.8 %,
- . En 2021 : 242 candidatures en LP, soit un taux de pression de 8,6 %,

. En 2022, dernière année de LP : 137 candidatures, soit un taux de pression de 4,9 %. Cette baisse s'explique par un manque de communication de notre part, du fait de l'incertitude dans laquelle nous étions quant au maintien ou non de ce diplôme dans notre offre de formation.

. En 2023, année d'ouverture du parcours de BUT 3 Business Développement et Management de la Relation Client, orientation Assurance, Banque, Finance : 41 candidatures, ce qui a réduit le taux de pression à 1.7 %.

. Pour la rentrée 2024 : 40 candidatures. La rentrée vient de s'effectuer avec une dizaine d'étudiants, le responsable de formation ayant fait le choix de ne pas sacrifier la qualité du recrutement.

Au-delà de cette réflexion relative à notre propre expérience et aux enseignements à en retirer, nous nous avons pu constater que la plupart des IUT en France n'ont pas transformé leur Licence Assurance Banque Finance en parcours de BUT 3 mais l'ont conservée « suspendue » et n'ont donc pas connu les mêmes désillusions que nous, à une époque où les besoins de recrutement dans le secteur de la banque et de l'assurance restent importants.

Aujourd'hui, nous demandons donc la réouverture d'une Licence Professionnelle Assurance Banque Finance, avec l'objectif de revenir rapidement à un bien meilleur niveau de candidatures et d'inscriptions.

Cette demande du département Techniques de Commercialisation s'inscrit dans la volonté de répondre aussi bien aux exigences de ses partenaires professionnels qu'aux attentes des étudiants en termes de perspectives professionnelles.

L'expérience et la reconnaissance de notre Département sur cette filière, le maintien de relations fortes avec nos partenaires régionaux, et la qualité des enseignements orientés clairement vers les métiers de la Banque et de l'Assurance nous permettront d'assurer la réussite de cette nouvelle version de la Licence professionnelle ABF.

Bien entendu, **cette réouverture s'effectuera à moyens constants**, avec la fermeture du groupe de BUT 3 Business Développement et Management de la Relation Client, orientation Assurance Banque Finance, et avec un volume horaire de formation maintenu (alors qu'il était de 500 heures en LP jusqu'à juin 2023).

Pour rappel, l'objectif de la Licence Professionnelle ABF est de former des conseillers gestionnaires de clientèle de particuliers qui soient polyvalents, aussi bien dans les métiers de la banque que dans les métiers de l'assurance.

La polyvalence fait référence à la diversité des opérations traitées et doit permettre de répondre à tous les besoins exprimés par le client particulier dans un établissement financier. Le conseiller de clientèle de particuliers gère un portefeuille de clients, l'élargit et le fidélise. Il assure le suivi des comptes, analyse le patrimoine de ses clients, effectue des bilans personnalisés et propose des solutions adaptées à chaque profil. Il effectue notamment des simulations pour les aider à choisir le meilleur placement, ou les assiste dans la formulation d'une demande de crédit.

Le potentiel évolutif concerne l'aptitude à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

Les compétences visées sont diverses et répondent à ces attentes :

- Des compétences disciplinaires : droit, économie, gestion, marketing
- Des compétences techniques liées à la pratique bancaire et assurantielle : épargne, crédits, moyens de paiement, produits d'assurance et de prévoyance,
- Des compétences commerciales et relationnelles : approche globale, négociation, accueil
- Des compétences managériales

In extenso, ces compétences s'exercent déjà dans les métiers suivants :

- Conseiller – gestionnaire de la clientèle de particuliers
- Chargé de clientèle sur le marché des particuliers (banque)
- Commercial dans un établissement financier
- Conseiller en assurance

Les codes des fiches ROME les plus proches sont :

- C1203 (Relation clients banque/finance)
- C1205 (Conseil en gestion de patrimoine financier)
- C1206 (Gestion de clientèle bancaire)
- C1301 (*Front office* marchés financiers)

2. Description de la formation

Intitulés des parcours de formation :

Organisation de la formation :

Schéma général, portails, mutualisation des parcours, articulation des différentes années, socle commun etc.

La durée de la formation sera d'une année, de septembre à septembre. Durant leur formation, les apprentis alterneront entre séquences en entreprise et séquences à l'IUT. Le processus de formation par alternance implique, de ce fait, la transmission des pratiques professionnelles par le travail. Les alternants acquièrent ainsi une expérience professionnelle tout en suivant leur formation. Le rythme de l'alternance est la plupart du temps de 1 à 2 semaines de cours à l'IUT et de 1 à 2 semaines en entreprise.

Modalités d'enseignement :

Préciser si la formation est faite en apprentissage, en contrat de professionnalisation; si des modalités de formation à distance sont prévues etc.)

La formation sera habilitée en apprentissage par la région et le CFA Formasup Méditerranée, organisée en rythme d'alternance et accueillant une majorité de contrats d'apprentissage mais aussi des contrats de professionnalisation et des auditeurs relevant de la formation continue. Deux autres CFA du secteur bancaire sont également partenaires de cette formation : le DIFCAM (organisme de formation du Crédit Agricole) et Formaposte (organisme de formation de La Poste).

Volume horaire de la formation :

On indiquera aussi le cas échéant la part d'enseignement en langues étrangères

Le volume horaire est de 400 h, dispensées en présentiel sous forme de cours magistraux et de travaux dirigés, dont 30h de langue anglaise.

Lieux de la formation :

Opéré par l'IUT Nice Côte d'Azur d'Université Côte d'Azur, Département TC (Techniques de commercialisation), 41 bd Napoléon III - 06200 Nice.

Moyens techniques et locaux :

Le Département TC Nice mettra à la disposition de cette formation ses salles de cours, ses équipements bureautiques et l'ensemble de ses ressources, techniques bien sûr mais également humaines (secrétariat, équipe pédagogique).

Liens avec la recherche :

Préciser le nom et les caractéristiques de l'unité de recherche (ou des unités) à laquelle la formation est adossée (à décliner, le cas échéant, par parcours).

La majorité des enseignants de la formation sont des enseignants-chercheurs appartenant aux laboratoires de l'Université. Ils opèrent en sciences de gestion, en droit privé, en sciences économiques et en information-communication. La recherche est omniprésente dans leurs enseignements et permet d'assurer la transmission des connaissances et des savoirs théoriques nécessaires, et d'apporter aux étudiants des cas concrets d'études. Les thématiques développées par les enseignants-chercheurs bénéficient directement aux étudiants. Les laboratoires d'accueil sont : le GRM (EA 4711), le GREDEG (UMR 7321) et le Sic.Lab Méditerranée.

La co-direction de cette formation sera assurée par un maître de conférences en droit privé en poste dans le Département TC, en binôme avec un professionnel expérimenté de la banque. Ce dernier, qui est également contractuel dans le département TC, a dirigé la LP ABF pendant plusieurs années, et dirige actuellement le parcours du BUT 3 BDMRC orientation Assurance Banque Finance.

Liens avec le monde socio-économique

Essentiellement pour les formations à insertion professionnelle directe, préciser la nature et le nom des partenaires socio-économiques de la formation

Plusieurs professionnels de la région issus de la banque-assurance assurent des enseignements au sein du parcours BDMRC orientation ABF et certains d'entre eux enseignaient déjà dans la LP ABF. Ils participent activement au conseil de perfectionnement, recrutent des étudiants en contrat de professionnalisation et en contrat d'apprentissage.

Grâce à son expérience de 35 années dans le secteur bancaire, le co-directeur de la formation a en outre développé un large réseau professionnel qui favorise les opportunités d'embauches des étudiants.

Origine des publics :

Pour les LP-BUT, étude sur le vivier de bacheliers technologiques en lien avec la spécialité (lycées, séries, effectifs)

La LP ABF est accessible aux diplômés du BUT 2 (ou DUT) du tertiaire (TC, Info Com, GEA....). Elle est également ouverte aux diplômés de la licence 2 Économie et Gestion d'Université Côte d'Azur (ou d'autres Universités). La LP constitue une voie privilégiée pour les diplômés de BTS du tertiaire et pour les candidats relevant de la formation continue

3. Présentation de l'équipe pédagogique

Potentiel enseignants-chercheurs et enseignants de l'établissement participant à la formation

Préciser s'il s'agit de PR, MCF ou PRAG ; Indiquer leur section CNU

Enseignants-chercheurs et enseignants du départements TC impliqués dans la formation :

Amelle Guesmi, MCF en 01 et co-responsable de la formation
 Erol Galula, Contractuel en TC, et co-responsable de la formation
 Boualem ALIOUAT, PR en 06 et Directeur de l'IUT
 Samy Guesmi, MCF en 06
 Gregory Heem, MCF en 06
 Nassima Ghazi, Contractuelle en CDI dans le département TC et enseignant l'anglais
 Claudine Batazzi, PR en 71ème.

Apport des représentants du monde socioprofessionnel participant à la formation

Préciser la part du volume horaire d'enseignement dédié à l'intervention de ces représentants

50 % des enseignants, dont le co-responsable de la formation, sont issus du monde de la Banque et de l'assurance.

Personnel de soutien à la formation et modalités d'organisation de ce soutien

Il s'agit du personnel non-enseignant qui vient en appui aux enseignants de la formation (ingénierie pédagogique, tutorat ...)

Une secrétaire du département TC sera affectée spécialement à cette licence, et des techniciens en audio-visuel et en bureautique de l'IUT apporteront aux étudiants tout l'appui numérique nécessaire.

Composition envisagée pour le Conseil de perfectionnement

Sont systématiquement conviés au conseil de perfectionnement :
 - l'ensemble des membres de l'équipe pédagogique de la formation
 - les étudiants délégués
 - les tuteurs professionnels

- certains partenaires professionnels (directeur d'établissement bancaire par exemple)
- des représentants des différents CFA

4. Partenariats

Co-accréditation ou partenariat avec un autre (d'autres) établissement d'enseignement supérieur public

Préciser si la formation doit être co-accréditée avec un ou des autres établissements d'enseignement supérieur ou s'il s'agit d'une simple convention de partenariat.

Les partenaires de cette formation sont 3 CFA, dont 2 CFA de la profession (DIFCAM et FORMAPOSTE) liés à UniCA par une convention de partenariat.

Internationalisation des formations

Préciser les accords particuliers qui s'attachent à cette formation (Erasmus Mundus ou autre accord européen ou international, stage obligatoire à l'étranger, double diplôme, enseignement de langues, Alliances européennes etc).

Conventionnement avec une institution privée française

Préciser l'apport de l'établissement à la formation et nommer l'institution (joindre la convention).

CONSULTATION DES INSTANCES UNIVERSITAIRES

Si ouverture de spécialité de LP-BUT :

- CONSEIL DE L'IUT (avis et date) :

UNIVERSITE/ETABLISSEMENT :

- COMMISSION DE LA FORMATION ET DE LA VIE UNIVERSITAIRE DU CONSEIL ACADÉMIQUE OU INSTANCE EN TENANT LIEU (avis et date) :
- CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ETABLISSEMENT (avis et date) :

PRÉSIDENT/DIRECTEUR DE L'ETABLISSEMENT (date et signature) :

PRÉSIDENT/DIRECTEUR DE(S) L'ETABLISSEMENT(S) CO-ACCREDITÉS (le cas échéant, signature) :

ANNEXE - DECLARATION D'OUVERTURE OU DE FERMETURE HORS VAGUE D'UN PARCOURS DANS UNE SPECIALITE DE LP BUT EXISTANTE

Établissement :

IUT de rattachement :

Code UAI de l'IUT :

Adresse :

Spécialité de LP BUT concernée par la demande (intitulé de la formation) :

☐ Ouverture d'un parcours

☐ Fermeture d'un parcours

Code formation sur Parcoursup de la LP BUT

(uniquement pour les spécialités comportant des parcours type 1 ou 2)¹ :

Année d'ouverture de la LP BUT :

Parcours existant(s) :

Demande d'ouverture du parcours (*intitulé du parcours*) :

Demande de fermeture du parcours (*intitulé du parcours et code de la formation sur parcoursup*) :

Adresse du site d'implantation du parcours (*si différent du site de la spécialité*) :

Nombre de groupes :

Formation initiale ou en alternance :

CONSULTATION DES INSTANCES UNIVERSITAIRES

1 – IUT DE ...

- CONSEIL DE L'IUT (**avis et date**) :

2 – UNIVERSITE DE ...

- COMMISSION DE LA FORMATION ET DE LA VIE UNIVERSITAIRE DU CONSEIL ACADEMIQUE ou INSTANCE EN TENANT LIEU (**avis et date**) :
- CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'UNIVERSITÉ (**avis et date**) :
- PRÉSIDENT DE L'UNIVERSITÉ (**date et signature**)

¹ Les parcours « type 3 » feront l'objet d'une création d'une nouvelle formation sur Parcoursup