

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2025/2026

**DIPLÔME NATIONAL DE MASTER
MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE
(2ÈME ANNÉE)**

**PARCOURS CHARGÉ DE LA CLIENTÈLE
DES PROFESSIONNELS**

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°38542



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

02

DURÉE ET DATES

01

COMPÉTENCES

02

PUBLICS VISÉS

01

MÉTIERS VISÉS

03

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

03

CONTACTS

02

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

04 - 05

PROGRAMME ET PLANNING
DE LA FORMATION

02

PRÉ-REQUIS



OBJECTIFS

Le secteur de la banque et de l'assurance est en pleine évolution avec un fort développement numérique.

La mention et son unique parcours vise à former des cadres commerciaux, maîtrisant les divers aspects de la bancassurance et aptes à s'adapter aux exigences d'un monde professionnel en constante évolution. Cette formation vise à développer chez ses titulaires une double compétence en les dotant de qualités techniques et commerciales. Cette formation ouverte en contrat d'apprentissage et de professionnalisation permet aux étudiants d'alterner les enseignements à l'IAE Clermont auvergne - et l'expérience en entreprise.

COMPÉTENCES

En fin de cursus, l'objectif est d'avoir appris le métier de Chargé de Clientèle des Professionnels (Artisans, Commerçant, Profession libérales et TPE ou PME). De nombreuses compétences sont développées :

- Maîtriser l'environnement juridique et fiscal du client professionnel
- Mener une découverte client
- Maîtriser l'entrée en relation avec un professionnel
- Organiser et mener des actions de prospection et de fidélisation
- Maîtriser l'offre et le montage des crédits aux professionnels
- Suivre et gérer les risques du client au quotidien
- Analyser un fonds de commerce et suivre une activité commerciale
- Donner satisfaction à un client dans les meilleures conditions de rentabilité.

MÉTIER VISÉS

- Chargé de la clientèle des professionnels
- Chargé d'affaires professionnel
- Responsable de bureau
- Conseiller en assurance

A moyen terme, des évolutions sur des postes de :

- Management, le directeur d'agence
- Formation, l'animateur commercial
- Spécialiste, le chargé d'affaires entreprises (pour les entreprises qui ont un chiffre d'affaires supérieur à un million cent mille euros).

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/master>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **03/03/2025** au **06/04/2025** sur l'interface e-candidat :

<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (20 à 22 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).

DURÉE ET DATES

Du 08/09/2025 au 01/09/2026

560 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, contrat de travail en adéquation avec la formation).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) 10 819.20 € (19.32 €/heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 10 819.20 € (19.32 €/heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 250 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2025/2025, ils seront connus en juillet 2025.)

CONTACTS

- **Responsable pédagogique** :
Rodolphe Jonvaux – Maître de conférences / rodolphe.jonvaux@uca.fr
- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr
- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr
- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 3			
12	CONNAITRE LA TERMINOLOGIE BANCAIRE ANGLOPHONE ET MAITRISER LA RÉGLEMENTATION ET L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL	Connaître la terminologie bancaire anglophone	21h CM
		Maitriser la réglementation bancaire	28h CM
		S'initier à la gestion patrimoniale environnementale	14h CM
9	ANALYSER LES ASPECTS FINANCIERS ET L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Analyser le bilan, le compte de résultat et les liasses fiscales	35h CM
		Vendre les produits	21h CM
9	DÉVELOPPER DES RELATIONS EFFICACES	Manager une équipe	35h CM
		Maitriser la finance durable	21h CM
Semestre 4			
9	CONNAITRE, DÉVELOPPER, ENTRETENIR SON PORTEFEUILLE DE CLIENT PROFESSIONNELS ET GÉRER LES RISQUES PROFESSIONNELS	Analyser un portefeuille de clients professionnels	28h CM
		Définir un plan d'action et organiser la démarche commerciale	14h CM
		Développer un portefeuille de clients professionnels	28h CM
		Analyser les risques	35h CM
		Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements	14h CM
9	PROPOSER DES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTÉES AUX BESOINS DES CLIENTS PROFESSIONNELS	Conduire l'entrée en relation et gérer la relation au quotidien	112h CM
		Exploiter la documentation comptable	
		Accompagner le professionnel et proposer des solutions personnalisées	
		Mener un entretien avec un client professionnel	
12	APPLICATIONS DES ACQUIS	période en entreprise	

Master Mention MONNAIE BANQUE FINANCE ASSURANCE
Parcours Carrières de la banque et de l'assurance : Chargé de la Clientèle des Professionnels (C.C.Pro.) 2ème année (M2MBFA)
560 heures de présence universitaire du 08/09/2025 au 01/09/2026

09/2025		10/2025		11/2025		12/2025		01/2026		02/2026		03/2026		04/2026		05/2026		06/2026		07/2026		08/2026		09/2026	
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Lun			Mer				Jeu				1	Dim			Ven		1	Lun			Sam		1	Mar
2	Mar			Jeu		Ven		Ven		Dim		2	Lun			Sam		2	Mar			Dim		2	Mer
3	Mer			Ven		Sam		Sam		Mar		3	Mar			Dim		3	Mer			Lun		3	Jeu
4	Jeu			Sam		Dim		Dim		Mer		4	Mer			Lun		4	Jeu			Mar		4	Ven
5	Ven			Dim		Lun		Lun		Ven		5	Jeu			Mar		5	Ven			Mer		5	Sam
6	Sam			Jeu		Mar		Mar		Sam		6	Ven			Mer		6	Sam			Jeu		6	Dim
7	Dim			Ven		Mer		Mer		Dim		7	Sam			Jeu		7	Dim			Ven		7	Lun
8	Lun			Sam		Jeu		Jeu		Dim		8	Dim			Ven		8	Lun			Sam		8	Mar
9	Mar			Dim		Ven		Ven		Lun		9	Lun			Sam		9	Mar			Dim		9	Mer
10	Mer			Ven		Sam		Sam		Mar		10	Mar			Dim		10	Mer			Lun		10	Jeu
11	Jeu			Sam		Dim		Dim		Mer		11	Mer			Lun		11	Jeu			Mar		11	Ven
12	Ven			Dim		Lun		Lun		Jeu		12	Jeu			Mar		12	Ven			Mer		12	Sam
13	Sam			Lun		Mar		Mar		Ven		13	Ven			Mer		13	Sam			Jeu		13	Dim
14	Dim			Ven		Mer		Mer		Sam		14	Sam			Jeu		14	Dim			Ven		14	Lun
15	Lun			Sam		Jeu		Jeu		Dim		15	Dim			Ven		15	Lun			Sam		15	Mar
16	Mar			Ven		Ven		Ven		Lun		16	Lun			Sam		16	Mar			Dim		16	Mer
17	Mer			Sam		Dim		Sam		Mar		17	Mar			Dim		17	Mer			Lun		17	Jeu
18	Jeu			Dim		Lun		Dim		Mer		18	Mer			Lun		18	Jeu			Mar		18	Ven
19	Ven			Lun		Lun		Lun		Jeu		19	Jeu			Mar		19	Ven			Mer		19	Sam
20	Sam			Mar		Mar		Mar		Ven		20	Ven			Mer		20	Sam			Jeu		20	Dim
21	Dim			Ven		Mer		Mer		Sam		21	Sam			Jeu		21	Dim			Ven		21	Lun
22	Lun			Sam		Jeu		Jeu		Dim		22	Dim			Ven		22	Lun			Sam		22	Mar
23	Mar			Ven		Ven		Ven		Lun		23	Mar			Sam		23	Mar			Dim		23	Mer
24	Mer			Sam		Sam		Sam		Mar		24	Mar			Dim		24	Mer			Lun		24	Jeu
25	Jeu			Dim		Noël		Dim		Mer		25	Mer			Lun		25	Jeu			Mar		25	Ven
26	Ven			Lun		Lun		Lun		Jeu		26	Jeu			Mar		26	Ven			Mer		26	Sam
27	Sam			Mar		Mar		Mar		Ven		27	Ven			Mer		27	Sam			Jeu		27	Dim
28	Dim			Ven		Mer		Mer		Sam		28	Sam			Jeu		28	Dim			Ven		28	Lun
29	Lun			Sam		Jeu		Jeu				29	Dim			Ven		29	Lun			Sam		29	Mar
30	Mar			Dim		Ven		Ven				30	Lun			Sam		30	Mar			Dim		30	Mer
31				Ven		Sam		Sam				31	Mar			Dim		31				Lun		31	
		0,0	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0					0,0	0,0

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	560h	1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise
Fermeture IAE mais possible période en entreprise	Examen terminus	

En application de l'article L622-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.

NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



/IAEAuvergne



/school/iae-auvergne-school-of-management/



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne

#ESPRIT
IAE



CLERMONT AUVERGNE
School of Management