

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

**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.

MÉTIERS 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 **02/03/2026** au **12/04/2026** 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 **07/09/2026** au **02/09/2027**

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, ...) 12 264 € (21.90 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 12 264 € (21.90 €/ 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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

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
		Maîtriser 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	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

09/2026			10/2026			11/2026			12/2026			01/2027			02/2027			03/2027			04/2027			05/2027			06/2027			07/2027			08/2027			09/2027		
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	Mar		Jeu			Dim	Toussaint		1	Mar		1	Ven	J. de l'An	Lun		1	Lun		1	Jeu		1	Sam	1er Mai	1	Mar		1	Jeu		1	Dim		1	Mer		
2	Mer		Ven			Lun		2	Mer		2	Sam	Sam	Mar	Mar	Mar	2	Mar		2	Ven		2	Dim		2	Mer		2	Ven		2	Lun		2	Jeu		
3	Jeu		Sam			Mar		3	Jeu		3	Dim	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	3	Mer		3	Sam		3	Lun		3	Jeu		3	Sam		3	Mar		3	Ven		
4	Ven		Dim			Mer		4	Ven		4	Lun	Mar	Mar	Mar	Mar	4	Jeu		4	Dim		4	Mar		4	Ven		4	Dim		4	Mer		4	Sam		
5	Sam		Lun			Jeu		5	Sam		5	Mar	Ven	Ven	Ven	Ven	5	Ven		5	Lun		5	Mer		5	Sam		5	Lun		5	Jeu		5	Dim		
6	Dim		Mar			Ven		6	Dim		6	Mer	Sam	Sam	Sam	Sam	6	Sam		6	Mar		6	Ven	Ascens.	6	Dim		6	Mar		6	Ven		6	Lun		
7	Lun		Mer			Sam		7	Lun		7	Jeu	Dim	Dim	Dim	Dim	7	Dim		7	Mer		7	Ven		7	Lun		7	Mer		7	Sam		7	Mar		
8	Mar		Jeu			Dim		8	Mar		8	Ven	Lun	Lun	Lun	Lun	8	Lun		8	Jeu		8	Sam	Victoire	8	Mar		8	Jeu		8	Dim		8	Mer		
9	Mer		Ven			Lun		9	Mer		9	Sam	Mar	Mar	Mar	Mar	9	Mar		9	Ven		9	Dim		9	Mer		9	Ven		9	Lun		9	Jeu		
10	Jeu		Sam			Mar		10	Jeu		10	Dim	Mer	Mer	Mer	Mer	10	Mer		10	Sam		10	Lun		10	Jeu		10	Sam		10	Mar		10	Ven		
11	Ven		Dim			Mer		11	Ven		11	Lun	Lun	Lun	Lun	Lun	11	Jeu		11	Dim		11	Mar		11	Ven		11	Dim		11	Mer		11	Sam		
12	Sam		Lun			Jeu		12	Sam		12	Mar	Ven	Ven	Ven	Ven	12	Ven		12	Lun		12	Mer		12	Sam		12	Lun		12	Jeu		12	Dim		
13	Dim		Mar			Ven		13	Dim		13	Mer	Sam	Sam	Sam	Sam	13	Sam		13	Mar		13	Jeu		13	Dim		13	Mar		13	Ven		13	Lun		
14	Lun		Mer			Dim		14	Lun		14	Jeu	Dim	Dim	Dim	Dim	14	Dim		14	Mer		14	Ven		14	Lun		14	Mer		14	Sam		14	Mar		
15	Mar		Ven			Lun		15	Mar		15	Ven	Lun	Lun	Lun	Lun	15	Lun		15	Jeu		15	Sam		15	Mar		15	Jeu		15	Dim		15	Mer		
16	Mer		Sam			Mar		16	Mer		16	Sam	Sam	Sam	Sam	Sam	16	Mar		16	Ven		16	Lun		16	Mer		16	Ven		16	Mar		16	Jeu		
17	Jeu		Dim			Jeu		17	Jeu		17	Dim	Dim	Dim	Dim	Dim	17	Mer		17	Sam		17	Lun		17	Jeu		17	Sam		17	Dim		17	Ven		
18	Ven		Dim			Mer		18	Ven		18	Lun	Lun	L																								

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/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE