

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2025/2027

**DIPLÔME NATIONAL DE MASTER
MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE
(1ÈRE ET 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

03

PRÉ-REQUIS

01 - 02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05 - 06 - 07 - 08

PROGRAMME ET PLANNING
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

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

La mention et son 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 ou de professionnalisation permet aux étudiants d'alterner les enseignements à l'Institut d'Administration des Entreprises (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, professions 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 (CODE ROME)

- 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

Pour le **M1** : du **25/02/2025 au 24/03/2025**
sur la plateforme Mon Master
<https://candidature.monmaster.gouv.fr/>

Pour le **M2** : 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 pourra être 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.

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, ...)

DURÉE ET DATES

Du 22/09/2025 au 02/09/2026 (M1) et
du 07/09/2026 au 02/09/2027 (M2)

Master 1ère année : 539 heures de
présence universitaire + application
pratique (contrat d'apprentissage,
contrat de professionnalisation ou
contrat de travail)

Les cours auront lieu en journée du
lundi au vendredi.

Master 2ème année : 560 heures de
présence universitaire + application
pratique (contrat d'apprentissage,
contrat de professionnalisation ou
contrat de travail en adéquation avec
la formation)

Les cours auront lieu en journée du
lundi au vendredi.

PRÉ-REQUIS

Bac+3 ou Validation des Acquis
Professionnels (public ayant une
expérience professionnelle dans le
domaine mais n'ayant pas un bac+3).





COÛT DE LA FORMATION

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...) :
 - 1ère année : 10 413.48 € (19.32 €/ heure)
 - 2ème année : 10 819.20 € (19.32 €/ heure)
- Contrat de professionnalisation :
 - 1ère année : 10 413.48 € (19.32 €/ heure)
 - 2ème année : 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 n'appliquera pas de reste à charge pour les entreprises au titre de l'année universitaire 2025-2026. Une réflexion est en cours concernant l'année 2026-2027, en lien avec l'évolution potentielle des NPEC définis 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.

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 2025/2026, 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 1			
6	PRATIQUER LA LANGUE ANGLAISE ET S'INITIER A LA RECHERCHER	Pratiquer la langue anglaise	21h CM
		S'initier à la recherche et mémoire (PMR)	14h CM
9	CONNAITRE ET ANALYSER LA MICRO ET LA MACRO ECONOMIE	Analyser le bilan, le compte de résultat et les liasses fiscales	35h CM
		Connaître l'environnement économique et le marché des capitaux	35h CM
15	MAITRISER LA FISCALITÉ ET LA THÉORIE DES ORGANISATIONS, DÉVELOPPER COMMERCIALEMENT	Maitriser la fiscalité des particuliers	28h CM
		Utiliser les théories des organisations	28h CM
		Vendre les produits de la sphère privée	14h CM
		Analyser l'économie contemporaine	21h CM
Semestre 2			
9	METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHÉ RELATIONNELLE ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS CES CHOIX	Intégrer les différentes dimensions de la relation client	35h CM
		Identifier et proposer des solutions aux projets des clients	70h CM
		Accompagner le client dans ses évènements de vie	28h CM
9	DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE CLIENT, GÉRER LES RISQUES ET S'APPROPRIER LA TRANSFORMATION DIGITALE	Utiliser la réglementation comme levier de la gestion des risques	14h CM
		Développer la vigilance aux risques opérationnels	14h CM
		Développer son portefeuille et contribuer à la stratégie bancaire	14h CM
		Maitriser le PASS OMNICAL	7h CM
		Se familiariser avec tendances de la transformation numérique	21h CM
12	APPLIQUER LES ACQUIS	Période en entreprise	

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	Connaitre 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

1ère année (M1 MBFA)

539 heures de présence universitaire du 22/09/2025 au 02/09/2026

09/2026			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				
1	Lun		Mer		Sam	1	Lun		1	Lun		Jeu	J. del'An	Dim	2	Mar		2	Dim		Mer		Ven	1er Mai	1	Lun		1	Lun		1	Lun		1	Mar			
2	Mar		Jeu		Dim	2	Mar		2	Mar		Ven		Lun	3	Mer		3	Lun		Jeu		Sam		2	Mar		2	Mar		2	Mar		2	Mer			
3	Mer		Ven		Lun	3	Mer		3	Mer		Sam		Mar	4	Jeu		4	Mar		Ven		Dim		3	Mer		3	Mer		3	Mer		3	Jeu			
4	Jeu		Sam		Mar	4	Jeu		4	Jeu		Dim		Jeu	5	Ven		5	Jeu		Sam		Mar		4	Jeu		4	Jeu		4	Mar		4	Ven			
5	Ven		Dim		Jeu	5	Ven		5	Ven		Lun		Ven	6	Sam		6	Ven		Lun		Mer		5	Ven		5	Ven		5	Mer		5	Sam			
6	Sam		Lun		Ven	6	Sam		6	Sam		Mar		Mar	7	Dim		7	Sam		Mar		Jeu		6	Sam		6	Sam		6	Jeu		6	Dim			
7	Dim		Mar		Sam	7	Dim		7	Dim		Mer		Jeu	8	Lun		8	Dim		Mer		Ven	Victoire	7	Dim		7	Dim		7	Ven		7	Lun			
8	Lun		Mer		Sam	8	Lun		8	Lun		Jeu		Sam	9	Mar		9	Lun		Jeu		Sam		8	Lun		8	Lun		8	Mer		8	Mar			
9	Mar		Jeu		Dim	9	Mar		9	Mar		Ven		Lun	10	Mer		10	Mar		Ven		Dim		9	Mar		9	Mar		9	Jeu		9	Mer			
10	Mer		Ven		Lun	10	Mer		10	Mer		Sam		Mar	11	Jeu		11	Mer		Sam		Lun		10	Mer		10	Mer		10	Lun		10	Jeu			
11	Jeu		Sam		Mar	11	Jeu		11	Jeu		Dim		Mer	12	Ven		12	Jeu		Dim		Mar		11	Jeu		11	Jeu		11	Sam		11	Ven			
12	Ven		Dim		Jeu	12	Ven		12	Ven		Lun		Jeu	13	Sam		13	Ven		Lun		Mer		12	Ven		12	Ven		12	Mer		12	Sam			
13	Sam		Lun		Ven	13	Sam		13	Sam		Mar		Ven	14	Dim		14	Sam		Mar		Jeu		13	Sam		13	Sam		13	Jeu		13	Dim			
14	Dim		Mar		Sam	14	Dim		14	Dim		Mer		Sam	15	Lun		15	Dim		Mer		Ven	Ascens.	14	Dim		14	Dim		14	Ven		14	Lun			
15	Lun		Jeu		Dim	15	Lun		15	Lun		Ven		Dim	16	Mar		16	Lun		Jeu		Sam		15	Lun		15	Lun		15	Mer		15	Mar			
16	Mar		Ven		Lun	16	Mar		16	Mar		Sam		Mar	17	Mer		17	Mar		Ven		Dim		16	Mar		16	Mar		16	Jeu		16	Mer			
17	Mer		Sam		Mar	17	Mer		17	Mer		Dim		Jeu	18	Jeu		18	Mer		Sam		Lun		17	Mer		17	Mer		17	Dim		17	Dim			
18	Jeu		Dim		Ven	18	Jeu		18	Jeu		Sam		Mar	19	Ven		19	Mer		Sam		Mar		18	Jeu		18	Jeu		18	Sam		18	Ven			
19	Ven		Lun		Mar	19	Ven		19	Ven		Dim		Jeu	20	Sam		20	Ven		Lun		Mer		19	Ven		19	Ven		19	Mer		19	Sam			
20	Sam		Mar		Sam	20	Sam		20	Sam		Mer		Ven	21	Dim		21	Sam		Mar		Jeu		20	Sam		20	Sam		20	Jeu		20	Dim			
21	Dim		Mer		Ven	21	Dim		21	Dim		Sam		Sam	22	Lun		22	Dim		Mer		Ven		21	Dim		21	Dim		21	Ven		21	Lun			
22	Lun		Mer		Sam	22	Lun		22	Lun		Jeu		Dim	23	Mar		23	Lun		Jeu		Sam		22	Lun		22	Lun		22	Sam		22	Mar			
23	Mar		Jeu		Dim	23	Mar		23	Mar		Ven		Lun	24	Mer		24	Mar		Ven		Dim		23	Mar		23	Mar		23	Jeu		23	Mer			
24	Mer		Ven		Lun	24	Mer		24	Mer		Sam		Mar	25	Jeu		25	Mer		Sam		Lun		24	Mer		24	Mer		24	Lun		24	Jeu			
25	Jeu		Sam		Mar	25	Jeu		25	Jeu		Dim		Mer	26	Ven		26	Mer		Sam		Mar		25	Jeu		25	Jeu		25	Mer		25	Ven			
26	Ven		Dim		Ven	26	Ven		26	Ven		Lun		Jeu	27	Sam		27	Jeu		Dim		Mer		26	Ven		26	Ven		26	Mer		26	Sam			
27	Sam		Lun		Mar	27	Sam		27	Sam		Mar		Ven	28	Dim		28	Ven		Lun		Mer		27	Sam		27	Sam		27	Jeu		27	Dim			
28	Dim		Mer		Ven	28	Dim		28	Dim		Mer		Sam	29	Lun		29	Sam		Mar		Jeu		28	Dim		28	Dim		28	Ven		28	Lun			
29	Lun		Sam		Mar	29	Lun		29	Lun		Jeu		Dim	30	Mar		30	Lun		Mer		Ven		29	Lun		29	Lun		29	Sam		29	Mar			
30	Mar		Dim		Sam	30	Mar		30	Mar		Ven		Sam	31	Mer		31	Mar		Jeu		Dim		30	Mar		30	Mar		30	Jeu		30	Mer			
31			Ven		Dim	31	Mer		31	Mer		Sam		Dim																								
																														</								

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	5.39h	1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise
Fermeture IAE mais possible période en entreprise	Examen terminaux	

En application de l'Article L6222-35 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.

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 07/09/2026 au 02/09/2027

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	m	ap
1	Mar		Jeu		Dim		Toussaint		1. de l'An															1	Mer
2	Mer		Ven		Lun				Sam															2	Jeu
3	Jeu		Sam		Mar				Dim															3	Ven
4	Ven		Dim		Mer				Lun															4	Sam
5	Sam		Lun		Jeu				Mar															5	Dim
6	Dim		Mar		Ven				Mer															6	Lun
7	Lun		Mer		Sam				Dim															7	Mar
8	Mar		Jeu		Dim				Jeu															8	Mer
9	Mer		Ven		Lun				Sam															9	Jeu
10	Jeu		Sam		Mar				Dim															10	Ven
11	Ven		Dim		Mer				Lun															11	Sam
12	Sam		Lun		Jeu				Mar															12	Dim
13	Dim		Mar		Ven				Dim															13	Lun
14	Lun		Mer		Sam				Jeu															14	Mar
15	Mar		Jeu		Dim				Ven															15	Mer
16	Mer		Ven		Lun				Sam															16	Jeu
17	Jeu		Sam		Mar				Dim															17	Ven
18	Ven		Dim		Mer				Lun															18	Sam
19	Sam		Lun		Jeu				Mar															19	Dim
20	Dim		Mar		Ven				Dim															20	Lun
21	Lun		Jeu		Sam				Jeu															21	Mar
22	Mar		Ven		Dim				Sam															22	Mer
23	Mer		Sam		Lun				Dim															23	Jeu
24	Jeu		Dim		Mar				Lun															24	Ven
25	Ven		Lun		Jeu				Mar															25	Sam
26	Sam		Mar		Ven				Dim															26	Dim
27	Dim		Jeu		Sam				Lun															27	Lun
28	Lun		Ven		Dim				Mar															28	Mar
29	Mar		Sam		Jeu				Ven															29	Mer
30	Mer		Dim		Lun				Sam															30	Jeu
31	Jeu		Ven		Mar				Dim															31	Sam
		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	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	1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise
Fermeture IAE mais possible période en entreprise	Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
	Périodes universitaires
	Examens terminaux

En application de l'Article L6222-35 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.



“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