

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.



MÉTIERS 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 : 11 804.10 € (21.90 €/ heure)
 - 2ème année : 12 264 € (21.90 €/ heure)
- Contrat de professionnalisation :
 - 1ère année : 11 804.10 € (21.90 €/ heure)
 - 2ème année : 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 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 OMNISCANAL	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	Toussaint			1	Lun		Jeu	J. del'An	Dim			1	Dim		Mer		Ven	1er Mai			1	Lun		Mer		Sam		1	Lun		Mar			
2	Mar		Jeu		Dim		Ven	Lun	2	Mar		Ven		Lun			2	Lun		Jeu		Sam				2	Mar		Jeu		Dim		2	Mar		Mer	Fin de form.		
3	Mer		Ven		Lun		Sam	Mar	3	Mer		Sam		Mar			3	Mar		Ven		Dim				3	Mer		Ven		Lun		3	Mer		Jeu			
4	Jeu		Sam		Mar		Dim	Jeu	4	Jeu		Dim		Mer			4	Mer		Sam		Lun				4	Jeu		Sam		Mar		4	Jeu		Ven			
5	Ven		Dim		Jeu		Ven	Mar	5	Ven		Lun		Jeu			5	Jeu		Dim		Mar				5	Ven		Dim		Mer		5	Ven		Sam			
6	Sam		Lun		Ven		Mer	Ven	6	Sam		Mar		Ven			6	Ven		Lun		L. Pâques				6	Sam		Lun		Jeu		6	Sam		Dim			
7	Dim		Mar		Sam		Jeu	Sam	7	Dim		Mer		Sam			7	Sam		Mar		Mar				7	Dim		Mar		Ven		7	Lun		Mar			
8	Lun		Mer		Sam		Ven	Dim	8	Lun		Jeu		Dim			8	Dim		Mer		Ven	Victoire			8	Lun		Mer		Sam		8	Mar		Mer			
9	Mar		Jeu		Dim		Ven	Lun	9	Mar		Ven		Lun			9	Lun		Jeu		Sam				9	Mar		Jeu		Dim		9	Mer		Mer			
10	Mer		Ven		Lun		Sam	Mar	10	Mer		Sam		Mar			10	Mar		Ven		Dim				10	Mer		Ven		Lun		10	Jeu					
11	Jeu		Sam		Mar		Dim	Mer	11	Jeu		Dim		Mer			11	Mer		Sam		Lun				11	Jeu		Sam		Mar		11	Ven					
12	Ven		Dim		Jeu		Ven	Jeu	12	Ven		Lun		Jeu			12	Jeu		Dim		Mar				12	Ven		Dim		Mer		12	Sam					
13	Sam		Lun		Ven		Mer	Ven	13	Sam		Mar		Ven			13	Ven		Lun		L. Pâques				13	Sam		Lun		Jeu		13	Dim					
14	Dim		Mar		Sam		Jeu	Dim	14	Dim		Mer		Sam			14	Sam		Mar		Jeu	Ascens.			14	Dim		Mar		Ven		14	Lun					
15	Lun		Jeu		Ven		Ven	Lun	15	Lun		Ven		Dim			15	Dim		Mer		Ven				15	Lun		Mer		Sam		Assomp.		15	Mar			
16	Mar		Ven		Sam		Sam	Mar	16	Mar		Sam		Lun			16	Mar		Ven		Dim				16	Mar		Jeu		Dim		16	Mer					
17	Mer		Sam		Dim		Dim	Mer	17	Mer		Sam		Mar			17	Mar		Ven		Dim				17	Mer		Ven		Lun		17	Jeu					
18	Jeu		Dim		Lun		Lun	Mer	18	Jeu		Dim		Mer			18	Mer		Sam		Lun				18	Jeu		Sam		Mar		18	Ven					
19	Ven		Lun		Ven		Ven	Jeu	19	Ven		Lun		Jeu			19	Jeu		Dim		Mar				19	Ven		Dim		Mer		19	Sam					
20	Sam		Mar		Ven		Sam	Ven	20	Sam		Mar		Ven			20	Ven		Lun						20	Sam		Lun		Jeu		20	Dim					
21	Dim		Mer		Sam		Mer	Sam	21	Dim		Mer		Sam			21	Sam		Mar		Jeu				21	Dim		Mar		Ven		21	Lun					
22	Lun		Mer		Dim		Ven	Dim	22	Lun		Jeu		Dim			22	Dim		Mer		Ven				22	Lun		Mer		Sam		22	Mar					
23	Mar		Jeu		Lun		Ven	Lun	23	Mar		Ven		Lun			23	Lun		Jeu		Sam				23	Mar		Jeu		Dim		23	Mer					
24	Mer		Sam		Mar		Sam	Mar	24	Mer		Sam		Mar			24	Mar		Ven		Lun				24	Mer		Ven		Lun		24	Jeu					
25	Jeu		Dim		Ven		Dim	Mer	25	Jeu		Dim		Mer			25	Mer		Sam		Mar				25	Jeu		Sam		Mer		25	Ven					
26	Ven		Lun		Ven		Lun	Jeu	26	Ven		Lun		Jeu			26	Jeu		Dim		Mar				26	Ven		Dim		Mer		26	Sam					
27	Sam		Mar		Sam		Mar	Ven	27	Sam		Mar		Ven			27	Ven		Lun		Lun				27	Sam		Lun		Jeu		27	Dim					
28	Dim		Ven		Dim		Ven	Sam	28	Dim		Mer		Sam			28	Sam		Mar		Ven				28	Dim		Mar		Ven		28	Lun					
29	Lun		Sam		Lun		Ven	Jeu	29	Lun		Jeu		Mer			29	Dim		Mer		Jeu				29	Lun		Mer		Sam		29	Mar					
30	Mar		Jeu		Dim		Ven	Ven	30	Mar		Ven		Ven			30	Lun		Jeu		Sam				30	Mar		Jeu		Dim		30	Mer					
31			Ven		Sam		Sam	Sam	31	Mer		Sam		Sam			31	Mar				Dim				31			Ven		Lun		31						
																					</																		

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