

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2026/2028

**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 **17/02/2026** au **16/03/2026**  
sur la plateforme Mon Master  
<https://candidature.monmaster.gouv.fr/>

Pour le **M2** : 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 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, ...)

## PRÉ-REQUIS

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

## DURÉE ET DATES

Du **21/09/2026** au **31/08/2027** (M1) et  
du **06/09/2027** au **01/09/2028** (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.





## 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.
- 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'informations 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 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
<b>Semestre 1</b>			
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
<b>Semestre 2</b>			
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 événements 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 OMNICANAL	7h CM
		Se familiariser avec tendances de la transformation numérique	21h CM
12	APPLIQUER LES 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.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
<b>Semestre 3</b>			
12	CONNAITRE LA TERMINOLOGIE BANCAIRE ANGLOPHONE ET MAITRISER LA RÉGLEMENTATION ET L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL	Connaître la terminologie bancaire anglophone	21h CM
		Maîtriser 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
<b>Semestre 4</b>			
9	CONNAITRE, DÉVELOPPER, ENTRETIENIR 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	

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

**MASTER MENTION MONNAIE BANQUE FINANCE ASSURANCE**  
1ère année (M1 MBFA)  
539 heures de présence universitaire du 21/09/2026 au 31/08/2027

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	m	ap
1	Mar	Jeu	Ven	Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	Lun	Lun	1	Lun	Jeu	1er Mai	1	Mar	1	Mar	Jeu	Fête Nat.	1	Dim	1	Mer		
2	Mer	Ven	Sam	Lun		2	Mer	Sam	Mar	Mar	Mar	2	Mar	Ven	Dim	2	Mer	2	Mer	Ven		2	Lun	2	Jeu		
3	Jeu	Sam	Dim	Mer		3	Jeu	Dim	Mer	Mer	Mer	3	Mer	Sam	Lun	3	Jeu	3	Jeu	Sam		3	Mar	3	Ven		
4	Ven	Dim	Mer	Jeu		4	Ven	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	4	Jeu	Dim	Mar	4	Ven	4	Ven	Dim		4	Mer	4	Sam		
5	Sam	Lun	Mer	Jeu		5	Sam	Mar	Mer	Ven	Ven	5	Ven	Lun	Mer	5	Sam	5	Sam	Lun		5	Jeu	5	Dim		
6	Dim	Mar	Mer	Ven		6	Dim	Mer	Jeu	Sam	Dim	6	Sam	Mar	Jeu	Ascens.	6	Dim	6	Dim	Mar		6	Ven	6	Lun	
7	Lun	Mer	Sam	Dim		7	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	7	Dim	Mer	Ven	7	Lun	7	Lun	Mer		7	Sam	7	Mar		
8	Mar	Jeu	Dim	Jeu		8	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	8	Lun	Mer	Jeu	Victoire	8	Mar	8	Mar	Jeu		8	Mer	8	Mer	
9	Mer	Ven	Lun	Sam		9	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	9	Mar	Ven	Dim	9	Mer	9	Mer	Ven		9	Dim	9	Mer		
10	Jeu	Sam	Dim	Mer		10	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	10	Mer	Sam	Lun	10	Jeu	10	Jeu	Sam		10	Mar	10	Ven		
11	Ven	Dim	Mer	Armist.		11	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	11	Jeu	Dim	Mar	11	Ven	11	Ven	Dim		11	Mer	11	Sam		
12	Sam	Lun	Jeu			12	Sam	Mar	Mar	Ven	Ven	12	Ven	Lun	Mer	12	Sam	12	Sam	Lun		12	Mer	12	Dim		
13	Dim	Mar	Ven			13	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	13	Sam	Mar	Jeu	13	Dim	13	Dim	Mar		13	Ven	13	Lun		
14	Lun	Mer	Sam			14	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	14	Dim	Mer	Ven	14	Lun	14	Lun	Mer		14	Sam	14	Mar		
15	Mar	Jeu	Dim			15	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	15	Lun	Jeu	Sam	15	Mar	15	Mar	Jeu		15	Dim	15	Mer		
16	Mer	Ven	Sam			16	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	16	Mar	Ven	Dim	16	Mer	16	Mer	Ven		16	Lun	16	Jeu		
17	Jeu	Sam	Dim			17	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	17	Mer	Sam	Lun	17	Jeu	17	Jeu	Sam		17	Lun	17	Ven		
18	Ven	Dim	Mer			18	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	18	Jeu	Dim	Mar	18	Ven	18	Ven	Dim		18	Mer	18	Sam		
19	Sam	Lun	Jeu			19	Sam	Mar	Mar	Ven	Ven	19	Ven	Mer	Mer	19	Sam	19	Sam	Lun		19	Mer	19	Dim		
20	Dim	Mar	Ven			20	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	20	Sam	Mar	Jeu	20	Dim	20	Dim	Mar		20	Ven	20	Lun		
21	Lun	Mer	Sam			21	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	21	Dim	Mer	Ven	21	Lun	21	Lun	Mer		21	Sam	21	Mar		
22	Mar	Jeu	Dim			22	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	22	Lun	Jeu	Sam	22	Mar	22	Mar	Jeu		22	Dim	22	Mer		
23	Mer	Ven	Lun			23	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	23	Mar	Ven	Dim	23	Mer	23	Mer	Ven		23	Lun	23	Jeu		
24	Jeu	Sam	Dim			24	Jeu	Lun	Lun	Mer	Mer	24	Mer	Sam	Lun	24	Jeu	24	Jeu	Sam		24	Mar	24	Ven		
25	Ven	Dim	Mer			25	Ven	Mar	Mar	Jeu	Jeu	25	Jeu	Dim	Mer	25	Ven	25	Ven	Dim		25	Mer	25	Sam		
26	Sam	Lun	Jeu			26	Sam	Mer	Mer	Ven	Ven	26	Ven	Lun	Mer	26	Sam	26	Sam	Lun		26	Jeu	26	Dim		
27	Dim	Mar	Ven			27	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	27	Sam	Mar	Jeu	27	Dim	27	Dim	Mar		27	Ven	27	Lun		
28	Lun	Mer	Sam			28	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	28	Dim	Mer	Ven	28	Lun	28	Lun	Mer		28	Sam	28	Mar		
29	Mar	Jeu	Dim			29	Mar	Ven	Ven	Ven	Ven	29	Lun	Jeu	Sam	29	Mar	29	Mar	Jeu		29	Dim	29	Mer		
30	Mer	Ven	Lun			30	Mer	Sam	Sam	Sam	Sam	30	Mar	Ven	Dim	30	Mer	30	Mer	Ven		30	Lun	30	Jeu		
31	Sam	Dim	Jeu			31	Jeu	Dim	Dim	Dim	Dim	31	Mer	Lun	Lun	31	Lun	31	Mer	Sam		31	Mar	31	Jeu		
	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  
 Fermeture IAE mais possible période en entreprise  
 Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise  
 Jour de Soutenance

En application de l'Article L6222-95 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, 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](http://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE