

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.

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 **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
		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	

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.

Master Mention MONNAIE BANQUE FINANCE ASSURANCE
Parcours Chargé de la Clientèle des Professionnels 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	Mar		Ven	J. de l'An	Lun			1	Lun		Jeu		Sam	1er Mai		1	Mar		Jeu		Dim			1	Mar		1	Mer	
2	Mer		Ven			Lun			2	Mer		Sam		Mar			2	Mar		Ven		Dim		2	Mer		Ven		Lun			2	Mer		2	Jeu		
3	Jeu		Sam			Mar			3	Jeu		Dim		Mer			3	Mer		Sam		Lun		3	Jeu		Sam		Mar			3	Jeu		3	Ven		
4	Ven		Dim			Mer			4	Ven		Lun		Jeu			4	Jeu		Dim		Mar		4	Ven		Dim		Mer			4	Ven		4	Sam		
5	Sam		Lun			Jeu			5	Sam		Mar		Ven			5	Ven		Lun		Mer		5	Sam		Lun		Jeu			5	Sam		5	Dim		
6	Dim		Mar			Ven			6	Dim		Mer		Sam			6	Sam		Mar		Jeu	Ascens.		6	Dim		Mar		Ven			6	Lun		6	Lun	
7	Lun	Début de form.	Mer			Sam			7	Lun		Jeu		Dim			7	Dim		Mer		Ven		7	Lun		Mer		Sam			7	Mar		7	Mar		
8	Mar		Jeu			Dim			8	Mar		Ven		Lun			8	Lun		Jeu		Sam	Victoire		8	Mar		Jeu		Dim			8	Mer		8	Mer	
9	Mer		Ven			Lun			9	Mer		Sam		Mar			9	Mar		Ven		Dim		9	Mer		Ven		Lun			9	Jeu		9	Jeu		
10	Jeu		Sam			Mar			10	Jeu		Dim		Mer			10	Mer		Sam		Lun		10	Jeu		Sam		Mar			10	Ven		10	Ven		
11	Ven		Dim			Mer	Armist.		11	Ven		Lun		Jeu			11	Jeu		Dim		Mar		11	Ven		Dim		Mer			11	Sam		11	Sam		
12	Sam		Lun			Jeu			12	Sam		Mar		Ven			12	Ven		Lun		Mer		12	Sam		Lun		Jeu			12	Dim		12	Dim		
13	Dim		Mar			Ven			13	Dim		Mer		Sam			13	Sam		Mar		Jeu		13	Dim		Mar		Ven			13	Lun		13	Lun		
14	Lun		Jeu			Sam			14	Lun		Jeu		Dim			14	Dim		Mer		Ven		14	Lun		Mer		Sam			14	Mar		14	Mar		
15	Mar		Ven			Dim			15	Mar		Ven		Lun			15	Lun		Jeu		Sam		15	Mar		Jeu		Dim			15	Mer		15	Mer		
16	Mer		Sam			Lun			16	Mer		Sam		Mar			16	Mar		Ven		Dim		16	Mer		Ven		Lun			16	Jeu		16	Jeu		
17	Jeu		Dim			Mar			17	Jeu		Dim		Mer			17	Mer		Sam		Lun		17	Jeu		Sam		Mar			17	Ven		17	Ven		
18	Ven		Sam			Jeu			18	Ven		Lun		Jeu			18	Jeu		Dim		Mar		18	Ven		Dim		Mer			18	Sam		18	Sam		
19	Sam		Lun			Ven			19	Sam		Mar		Ven			19	Ven		Lun		Mer		19	Sam		Lun		Jeu			19	Dim		19	Dim		
20	Dim		Mar			Sam			20	Dim		Mer		Sam			20	Sam		Mar		Jeu		20	Dim		Mar		Ven			20	Lun		20	Lun		
21	Lun		Jeu			Dim			21	Lun		Jeu		Dim			21	Dim		Mer		Ven		21	Lun		Mer		Sam			21	Mar		21	Mar		
22	Mar		Ven			Sam			22	Mar		Ven		Lun			22	Lun		Jeu		Sam		22	Mar		Jeu		Dim			22	Mer		22	Mer		
23	Mer		Sam			Lun			23	Mer		Sam		Mar			23	Mar		Ven		Dim		23	Mer		Ven		Lun			23	Jeu		23	Jeu		
24	Jeu		Dim			Mar			24	Jeu		Dim		Mer			24	Mer		Sam		Lun		24	Jeu		Sam		Mar			24	Ven		24	Ven		
25	Ven		Sam			Jeu			25	Ven		Lun		Jeu			25	Jeu		Dim		Mar		25	Ven		Dim		Mer			25	Sam		25	Sam		
26	Sam		Lun			Ven			26	Sam		Mar		Ven			26	Ven		Lun		Mer		26	Sam		Lun		Jeu			26	Dim		26	Dim		
27	Dim		Mar			Sam			27	Dim		Mer		Sam			27	Sam		Mar		Jeu		27	Dim		Mar		Ven			27	Lun		27	Lun		
28	Lun		Jeu			Dim			28	Lun		Jeu		Dim			28	Dim		Mer		Ven		28	Lun		Mer		Sam			28	Mar		28	Mar		
29	Mar		Ven			Dim			29	Mar		Ven		Lun			29	Lun		Jeu		Sam		29	Mar		Jeu		Dim			29	Mer		29	Mer		
30	Mer		Sam			Lun			30	Mer		Sam					30	Mar		Ven		Dim		30	Mer		Ven		Lun			30			30			
31									31	Jeu		Dim					31	Mer				Lun					Sam		Mar			31			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	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	560h	Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise	Journée de Soutenance
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 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.

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