

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

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.

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).

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.

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	m	ap
1	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	Lun	Lun	1	Lun	Jeu	Jeu	Sam	1er Mai	1	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	1	Mer	1	Mer
2	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	2	Mer	Sam	Mar	Mar	Mar	2	Mar	Ven	Ven	Dim	Dim	2	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	2	Jeu	2	Jeu
3	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	3	Jeu	Dim	Mer	Mer	Mer	3	Mer	Sam	Sam	Lun	Lun	3	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	3	Ven	3	Ven
4	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	4	Ven	Lun	Jeu	Jeu	Jeu	4	Jeu	Dim	Dim	Mar	Mar	4	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	4	Sam	4	Sam
5	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	5	Sam	Mar	Mer	Ven	Ven	5	Ven	Lun	Lun	Mer	Mer	5	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	5	Dim	5	Dim
6	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	6	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	6	Sam	Mar	Mar	Jeu	Ascens.	6	Dim	Mar	Mar	Jeu	Jeu	6	Lun	6	Lun
7	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	7	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	7	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	7	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	7	Mar	7	Mar
8	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	8	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	8	Lun	Jeu	Jeu	Sam	Sam	8	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	8	Mer	8	Mer
9	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	9	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	9	Mar	Ven	Ven	Dim	Dim	9	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	9	Jeu	9	Jeu
10	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	10	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	10	Mer	Sam	Sam	Lun	Lun	10	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	10	Ven	10	Ven
11	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	11	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	11	Jeu	Dim	Dim	Mar	Mar	11	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	11	Sam	11	Sam
12	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	12	Sam	Mar	Mar	Ven	Ven	12	Ven	Lun	Lun	Mer	Mer	12	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	12	Dim	12	Dim
13	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	13	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	13	Sam	Mar	Mar	Jeu	Jeu	13	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	13	Lun	13	Lun
14	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	14	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	14	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	14	Lun	Mer	Mer	Fête Nat.	Fête Nat.	14	Mar	14	Mar
15	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	15	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	15	Lun	Jeu	Jeu	Sam	Sam	15	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	15	Mer	15	Mer
16	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	16	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	16	Mar	Ven	Ven	Dim	Dim	16	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	16	Jeu	16	Jeu
17	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	17	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	17	Mer	Sam	Sam	Lun	Lun	17	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	17	Ven	17	Ven
18	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	18	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	18	Jeu	Dim	Dim	Mar	Mar	18	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	18	Sam	18	Sam
19	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	19	Sam	Mar	Mar	Ven	Ven	19	Ven	Lun	Lun	Mer	Mer	19	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	19	Dim	19	Dim
20	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	20	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	20	Sam	Mar	Mar	Jeu	Jeu	20	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	20	Lun	20	Lun
21	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	21	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	21	Lun	Mer	Mer	Ven	Ven	21	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	21	Mar	21	Mar
22	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	22	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	22	Lun	Jeu	Jeu	Sam	Sam	22	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	22	Mer	22	Mer
23	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	23	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	23	Mar	Ven	Ven	Dim	Dim	23	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	23	Jeu	23	Jeu
24	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	24	Jeu	Dim	Dim	Mer	Mer	24	Mer	Sam	Sam	Lun	Lun	24	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	24	Ven	24	Ven
25	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	25	Ven	Lun	Lun	Jeu	Jeu	25	Ven	Dim	Dim	Mar	Mar	25	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	25	Sam	25	Sam
26	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	26	Sam	Mar	Mar	Ven	Ven	26	Ven	Lun	Lun	Mer	Mer	26	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	26	Dim	26	Dim
27	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	27	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	27	Sam	Mar	Mar	Jeu	Jeu	27	Dim	Mar	Mar	Ven	Ven	27	Lun	27	Lun
28	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	28	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	28	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	28	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	28	Mar	28	Mar
29	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	29	Mar	Ven	Ven	Lun	Lun	29	Lun	Jeu	Jeu	Sam	Sam	29	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	29	Mer	29	Mer
30	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	30	Mer	Sam	Sam	Mar	Mar	30	Mer	Ven	Ven	Dim	Dim	30	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	30	30	30	30
31	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31	Jeu	Dim	Dim	0,0	0,0	31	Mer	0,0	0,0	Lun	Lun	31	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31	0,0	31	0,0

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
 Fermeture IAE mais possible période en entreprise
 Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
 560h
 Périodes universitaires
 Examen terminaux
 Journée de Soutenance

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.



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/



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE