

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2025

**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/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-management-strategique-carrieres-de-la-banque-et-de-lassurance-conseiller-clientele-de-professionnels>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 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 09/09/2024 au 02/09/2025

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, ...) 1 0304 € (18.40 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 18,40 €/heure (sous réserve de nouveaux tarifs de l'École Supérieure de la Banque)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat définit 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 définit 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 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)

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

MASTER 2 mention Monnaie Banque Finance Assurance

SEMESTRE 3

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
3A	CONNAITRE LA TERMINOLOGIE BANCAIRE ANGLOPHONE ET MAITRISER LA RÉGLEMENTATION ET L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL	Connaître la terminologie bancaire anglophone	12	21	21	
		Maitriser la réglementation bancaire		28	28	
		Connaître les normes internationales		14	14	
3B	ANALYSER LES ASPECTS FINANCIERS ET L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Analyser le bilan, le compte de résultat et les liasses fiscales	9	35	35	
		Analyser l'environnement économique		21	21	
3C	DÉVELOPPER DES RELATIONS EFFICACES	Manager une équipe	9	35	35	
		Gérer la relation client		21	21	
Total			30	175	175	

MASTER 2 mention Monnaie Banque Finance Assurance

SEMESTRE 4

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
4A	ANALYSER ET DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PROFESSIONNELS	Identifier le potentiel du marché	3	49		7
		Réaliser le diagnostic d'un portefeuille clients				14
		Construire son plan d'action commercial				14
		Mettre en œuvre le plan d'action élaboré				14
4B	GERER LES RISQUES DES PROFESSIONNELS	Analyser le risque économique	3	49		7
		Analyse le risque financier				14
		Appliquer la réglementation et la conformité				7
		Analyser les risques liés au fonctionnement du compte				7
		Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements				14
4C	CONDUIRE UN ENTRETIEN AVEC UN PROFESSIONNEL	Préparer l'entretien	3	35		21
		Conduire un entretien d'entrée en relation				7
		Conduire un entretien avec un professionnel				7
4D	PROPOSER DES SOLUTIONS GLOBALES BANQUES ET ASSURANCES	Proposer des produits et services liés au traitement des flux	6	63		7
		Proposer des financements CT et MLT adaptés				14
		Proposer des produits et services d'épargne bancaire et/ou financière				14
		Proposer des produits et services d'assurance et de prévoyance				14
		Proposer des produits et services liés à la sphère privée				14
4E	CONCRETISER DES SOLUTIONS BANCAIRES AVEC UN CLIENT PROFESSIONNEL	Négocier avec le client	3	35		14
		Conclure la vente des solutions proposées				21
4F	APPLICATIONS DES ACQUIS	Période en entreprise mémoire de spécialité + rapport d'activité lié au contrat d'alternance sur l'année (S1 et S2)	12	154		
Total			30	385		

Master MENTION MONNAIE, BANQUE, FINANCE
Parcours Chargé de la Clientèle des Professionnels (C.C.Pro.) 2ème année
560 heures de présence universitaire du 09/09/2024 au 02/09/2025

09/2024		10/2024		11/2024		12/2024		01/2025		02/2025		03/2025		04/2025		05/2025		06/2025		07/2025		08/2025		09/2025			
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	Dim	Mar		Ven	Toussaint	1	Dim	Mer	J. de l'An	1	Sam	1	Sam	Mar	Mer	Jeu	1er Mai	1	Dim	Mar		Ven		1	Lun		
2	Lun	Mer		Sam		2	Lun	Jeu		2	Dim	2	Dim	Mer	Mer	Ven		2	Lun	Mer	Mer	Sam	Ven	2	Mar		
3	Mar	Jeu		Dim		3	Mar	Ven		3	Lun	3	Lun	Jeu	Jeu	Sam		3	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Sam	3	Mer		
4	Mer	Ven		Lun		4	Mer	Sam		4	Mar	4	Mar	Ven	Ven	Dim		4	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	4	Jeu		
5	Jeu	Sam		Mar		5	Jeu	Dim		5	Mer	5	Mer	Sam	Sam	Lun		5	Jeu	Sam	Sam	Mer	Mer	5	Ven		
6	Ven	Dim		Mer		6	Ven	Lun		6	Jeu	6	Jeu	Dim	Dim	Mar		6	Ven	Dim	Dim	Mer	Jeu	6	Sam		
7	Sam	Lun		Jeu		7	Sam	Mar		7	Ven	7	Ven	Lun	Lun	Mer		7	Sam	Lun	Lun	Jeu	Ven	7	Dim		
8	Dim	Mar		Ven		8	Dim	Mer		8	Sam	8	Sam	Mer	Mer	Jeu	Victoire	8	Dim	Mar	Mer	Ven	Ven	8	Lun		
9	Lun	Mer		Sam		9	Lun	Jeu		9	Dim	9	Dim	Mer	Mer	Ven		9	Lun	Mer	Mer	Sam	Ven	9	Mar		
10	Mar	Jeu		Dim		10	Mar	Ven		10	Lun	10	Lun	Jeu	Jeu	Sam		10	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	10	Mer		
11	Mer	Ven		Lun	Amist.	11	Mer	Sam		11	Mar	11	Mar	Ven	Ven	Dim		11	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	11	Jeu		
12	Jeu	Sam		Mar		12	Jeu	Dim		12	Mer	12	Mer	Sam	Sam	Lun		12	Jeu	Sam	Sam	Mer	Mer	12	Ven		
13	Ven	Dim		Mer		13	Ven	Lun		13	Jeu	13	Jeu	Dim	Dim	Mar		13	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	13	Sam		
14	Sam	Lun		Jeu		14	Sam	Mar		14	Ven	14	Ven	Lun	Lun	Mer		14	Sam	Lun	Lun	Mer	Ven	14	Dim		
15	Dim	Mar		Ven		15	Dim	Mer		15	Sam	15	Sam	Mer	Mer	Jeu		15	Dim	Mar	Mer	Ven	Ven	15	Lun		
16	Lun	Mer		Sam		16	Lun	Jeu		16	Dim	16	Dim	Mer	Mer	Ven		16	Lun	Mer	Mer	Sam	Ven	16	Mar		
17	Mar	Jeu		Dim		17	Mar	Ven		17	Lun	17	Lun	Jeu	Jeu	Sam		17	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	17	Mer		
18	Mer	Ven		Lun		18	Mer	Sam		18	Mar	18	Mar	Ven	Ven	Dim		18	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	18	Jeu		
19	Jeu	Sam		Mar		19	Jeu	Dim		19	Mer	19	Mer	Sam	Sam	Lun		19	Jeu	Sam	Sam	Mer	Mer	19	Ven		
20	Ven	Dim		Jeu		20	Ven	Lun		20	Jeu	20	Jeu	Dim	Dim	Mar	Pâques	20	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	20	Sam		
21	Sam	Lun		Ven		21	Sam	Mar		21	Ven	21	Ven	Lun	Lun	Mer	L. Pâques	21	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	21	Dim		
22	Dim	Mar		Sam		22	Dim	Mer		22	Sam	22	Sam	Mer	Mer	Jeu		22	Dim	Mar	Mer	Ven	Ven	22	Lun		
23	Lun	Mer		Dim		23	Lun	Jeu		23	Dim	23	Dim	Mer	Mer	Ven		23	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	23	Mar		
24	Mar	Jeu		Lun		24	Mar	Ven		24	Lun	24	Lun	Jeu	Jeu	Sam		24	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	24	Mer		
25	Mer	Ven		Mar		25	Mer	Sam	Noël	25	Mar	25	Mar	Ven	Ven	Dim		25	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	25	Jeu		
26	Jeu	Sam		Mer		26	Jeu	Dim		26	Mer	26	Mer	Sam	Sam	Lun		26	Jeu	Sam	Sam	Mer	Mer	26	Ven		
27	Ven	Dim		Jeu		27	Ven	Lun		27	Jeu	27	Jeu	Dim	Dim	Mar		27	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	27	Sam		
28	Sam	Lun		Mer		28	Sam	Mar		28	Ven	28	Ven	Lun	Lun	Mer		28	Sam	Mer	Mer	Ven	Ven	28	Dim		
29	Dim	Mar		Ven		29	Dim	Mer		29	Sam	29	Sam	Mer	Mer	Jeu	Accens.	29	Dim	Mer	Mer	Sam	Sam	29	Lun		
30	Lun	Mer		Sam		30	Lun	Jeu		30	Dim	30	Dim	Mer	Mer	Ven		30	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	30	Mar		
31	Mar	Jeu		Ven		31	Mar	Ven		31	Lun	31	Lun	Ven	Sam	Sam		31	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	31	09/2025		
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	Sésoh	Périodes universitaires	Sésoh	Pour les contrats d'alternance ; Périodes en entreprise	Journée de Soutenance
		Examens, concours		Pour les stages ; Périodes en entreprise possible		

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.



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