IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT

IAE
CLERMONT AUVERGNE
School of Management

ANNÉE UNIVERSITAIRE
2025/2026

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

01 COMPÉTENCES

01 MÉTIERS VISÉS

02 ENQUÊTE SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMES

02 DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

02 PRÉ-REQUIS

02 DURÉE ET DATES

02 PUBLICS VISÉS

03 COÛT DE LA FORMATION

03 CONTACTS

04-05 PROGRAMME ET PLANNING DE LA FORMATION

UCA | IAE CLERMONT AUVERGNE School of Management

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.

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).

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/master

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

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 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 08/09/2025 au 01/09/2026

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, ...) 10 819.20 € (19.32 €/ heure)

- **Contrat de professionnalisation :** 10 819.20 € (19.32 €/ 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 2025/2025, 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 3	
12	CONNAITRE LA TERMINOLOGIE BANCAIRE ANGLOPHONE ET MAITRISER LA RÉGELEMENTATION 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
		Maîtriser 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	

IAE Clermont Auvergne - School of Management
11 boulevard Charles de Gaulle - TSA 10405 - 63001 Clermont-Ferrand cedex

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 08/09/2025 au 01/09/2026

	09/2025			10/2025			11/2025		
		m	ap		m	ap		m	ap
1	Lun			Mer			Sam	Toussaint	
2	Mar			Jeu			Dim		
3	Mer			Ven			Lun		
4	Jeu			Sam			Mar		
5	Ven			Dim			Mer		
6	Sam			Lun			Jeu		
7	Dim			Mar			Ven		
8	Lun	Début de form		Mer			Sam		
9	Mar			Jeu			Dim		
10	Mer			Ven			Lun		
11	Jeu			Sam			Mar	Armist.	
12	Ven			Dim			Mer		
13	Sam			Lun			Jeu		
14	Dim			Mar			Ven		
15	Lun			Mer			Sam		
16	Mar			Jeu			Dim		
17	Mer			Ven			Lun		
18	Jeu			Sam			Mar		
19	Ven			Dim			Mer		
20	Sam			Lun			Jeu		
21	Dim			Mar			Ven		
22	Lun			Mer			Sam		
23	Mar			Jeu			Dim		
24	Mer			Ven			Lun		
25	Jeu			Sam			Mar		
26	Ven			Dim			Mer		
27	Sam			Lun			Jeu		
28	Dim			Mar			Ven		
29	Lun			Mer			Sam		
30	Mar			Jeu			Dim		
31				Ven					
		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0

	12/2025			01/2026			02/2026		
		m	ap		m	ap		m	ap
1	Lun			Jeu	J. del'An		Dim		
2	Mar			Ven			Lun		
3	Mer			Sam			Mar		
4	Jeu			Dim			Mer		
5	Ven			Lun			Jeu		
6	Sam			Mar			Ven		
7	Dim			Mer			Sam		
8	Lun			Jeu			Dim		
9	Mar			Ven			Lun		
10	Mer			Sam			Mar		
11	Jeu			Dim			Mer		
12	Ven			Lun			Jeu		
13	Sam			Mar			Ven		
14	Dim			Mer			Sam		
15	Lun			Jeu			Dim		
16	Mar			Ven			Lun		
17	Mer			Sam			Mar		
18	Jeu			Dim			Mer		
19	Ven			Lun			Jeu		
20	Sam			Mar			Ven		
21	Dim			Mer			Sam		
22	Lun			Jeu			Dim		
23	Mar			Ven			Lun		
24	Mer			Sam			Mar		
25	Jeu	Noël		Dim			Mer		
26	Ven			Lun			Jeu		
27	Sam			Mar			Ven		
28	Dim			Mer			Sam		
29	Lun			Jeu					
30	Mar			Ven					
31	Mer			Sam					
		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0

	03/2026			04/2026			05/2026		
		m	ap		m	ap		m	ap
1	Dim			Mer			Ven	1er Mai	
2	Lun			Jeu			Sam		
3	Mar			Ven			Dim		
4	Mer			Sam			Lun		
5	Jeu			Dim	Pâques		Mar		
6	Ven			Lun	L. Pâques		Mer		
7	Sam			Mar			Jeu		
8	Dim			Mer			Ven	Victoire	
9	Lun			Jeu			Sam		
10	Mar			Ven			Dim		
11	Mer			Sam			Lun		
12	Jeu			Dim			Mar		
13	Ven			Lun			Mer		
14	Sam			Mar			Jeu	Ascens.	
15	Dim			Mer			Ven		
16	Lun			Jeu			Sam		
17	Mar			Ven			Dim		
18	Mer			Sam			Lun		
19	Jeu			Dim			Mar		
20	Ven			Lun			Mer		
21	Sam			Mar			Jeu		
22	Dim			Mer			Ven		
23	Lun			Jeu			Sam		
24	Mar			Ven			Dim		
25	Mer			Sam			Lun	Pentecôte	
26	Jeu			Dim			Mar		
27	Ven			Lun			Mer		
28	Sam			Mar			Jeu		
29	Dim			Mer			Ven		
30	Lun			Jeu			Sam		
31	Mar						Dim		
		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0

	06/2026			07/2026			08/2026		
		m	ap		m	ap		m	ap
1	Lun			Mer			Sam		
2	Mar			Jeu			Dim		
3	Mer			Ven			Lun		
4	Jeu			Sam			Mar		
5	Ven			Dim			Mer		
6	Sam			Lun			Jeu		
7	Dim			Mar			Ven		
8	Lun			Mer			Sam		
9	Mar			Jeu			Dim		
10	Mer			Ven			Lun		
11	Jeu			Sam			Mar		
12	Ven			Dim			Mer		
13	Sam			Lun			Jeu		
14	Dim			Mar	Fête Nat.		Ven		
15	Lun			Mer			Sam	Assomp.	
16	Mar			Jeu			Dim		
17	Mer			Ven			Lun		
18	Jeu			Sam			Mar		
19	Ven			Dim			Mer		
20	Sam			Lun			Jeu		
21	Dim			Mar			Ven		
22	Lun			Mer			Sam		
23	Mar			Jeu			Dim		
24	Mer			Ven			Lun		
25	Jeu			Sam			Mar		
26	Ven			Dim			Mer		
27	Sam			Lun			Jeu		
28	Dim			Mar			Ven		
29	Lun			Mer			Sam		
30	Mar			Jeu			Dim		
31				Ven			Lun		
		0,0	0,0		0,0			0,0	

	09/2026		
		m	ap
1	Mar	Fin de form.	
2	Mer		
3	Jeu		
4	Ven		
5	Sam		
6	Dim		
7	Lun		
8	Mar		
9	Mer		
10	Jeu		
11	Ven		
12	Sam		
13	Dim		
14	Lun		
15	Mar		
16	Mer		
17	Jeu		
18	Ven		
19	Sam		
20	Dim		
21	Lun		
22	Mar		
23	Mer		
24	Jeu		
25	Ven		
26	Sam		
27	Dim		
28	Lun		
29	Mar		
30	Mer		
31			
		0,0	0,0

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période en entreprise

Périodes universitaires — 560h
Examens terminaux

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
1/2 journéede Soutenance, le reste du temps en entreprise

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.

NOTES

NOTES

IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management

Thinking global, acting local

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER

CAREER CENTER
JOBTEASER

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.

#ESPRIT IAE

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

UCA
IAE
CLERMONT AUVERGNE
School of Management