

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
Semestre 1			
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
Semestre 2			
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
Semestre 3			
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
Semestre 4			
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	Sam	1	Mar	1	Mar	Jeu	Fête Nat.	1	Dim	1	Mer		
2	Mer	Ven	Sam	Lun		2	Mer	Sam		Mar	Mar	2	Mar	Ven	Dim	2	Mer	2	Mer	Ven		2	Lun	2	Jeu		
3	Jeu	Sam	Dim	Mar		3	Jeu	Dim		Mer	Mer	3	Mer	Sam	Lun	3	Jeu	3	Jeu	Sam		3	Mar	3	Ven		
4	Ven	Dim	Jeu	Mer		4	Ven	Lun		Jeu	Jeu	4	Jeu	Dim	Mar	4	Ven	4	Ven	Dim		4	Mer	4	Sam		
5	Sam	Lun	Mar	Jeu		5	Sam	Mar		Ven	Ven	5	Ven	Lun	Mer	5	Sam	5	Sam	Lun		5	Jeu	5	Dim		
6	Dim	Mar	Jeu	Ven		6	Dim	Mer		Sam	Sam	6	Sam	Mar	Jeu	Ascens.	6	Dim	6	Dim	Mar		6	Ven	6	Lun	
7	Lun	Mer	Sam	Dim		7	Lun	Jeu		Dim	Dim	7	Dim	Mer	Ven		7	Lun	7	Mer	Sam		7	Mar	7	Mer	
8	Mar	Jeu	Dim	Jeu		8	Mar	Ven		Lun	Lun	8	Lun	Mer	Jeu	Victoire	8	Mar	8	Jeu	Sam		8	Dim	8	Mer	
9	Mer	Ven	Lun	Sam		9	Mer	Sam		Mar	Mar	9	Mar	Ven	Dim		9	Mer	9	Ven	Lun		9	Lun	9	Jeu	
10	Jeu	Sam	Mar	Jeu		10	Jeu	Dim		Mer	Mer	10	Mer	Sam	Lun		10	Jeu	10	Sam	Mar		10	Mar	10	Ven	
11	Ven	Dim	Mer	Mer	Armist.	11	Ven	Lun		Jeu	Jeu	11	Jeu	Dim	Mar		11	Ven	11	Dim	Mer		11	Mer	11	Sam	
12	Sam	Lun	Jeu	Jeu		12	Sam	Mar		Ven	Ven	12	Ven	Lun	Mer		12	Sam	12	Sam	Lun		12	Jeu	12	Dim	
13	Dim	Mar	Mer	Ven		13	Dim	Mer		Sam	Sam	13	Sam	Mar	Jeu		13	Dim	13	Dim	Mar		13	Ven	13	Lun	
14	Lun	Mer	Jeu	Sam		14	Lun	Jeu		Dim	Dim	14	Dim	Mer	Ven		14	Lun	14	Mer	Sam		14	Sam	14	Mar	
15	Mar	Jeu	Ven	Dim		15	Mar	Ven		Lun	Lun	15	Lun	Jeu	Sam		15	Mar	15	Mer	Jeu	Assomp.	15	Dim	15	Mer	
16	Mer	Ven	Sam	Lun		16	Mer	Sam		Mar	Mar	16	Mer	Ven	Dim		16	Mer	16	Mer	Ven		16	Lun	16	Jeu	
17	Jeu	Sam	Dim	Mer		17	Jeu	Dim		Mer	Mer	17	Mer	Sam	Lun		17	Jeu	17	Jeu	Sam		17	Mar	17	Ven	
18	Ven	Dim	Jeu	Mer		18	Ven	Lun		Jeu	Jeu	18	Jeu	Dim	Mar		18	Ven	18	Ven	Dim		18	Mer	18	Sam	
19	Sam	Lun	Mar	Jeu		19	Sam	Mar		Ven	Ven	19	Ven	Mer	Mer		19	Sam	19	Sam	Lun		19	Jeu	19	Dim	
20	Dim	Mar	Mer	Ven		20	Dim	Mer		Sam	Sam	20	Sam	Mar	Jeu		20	Dim	20	Dim	Mar		20	Ven	20	Lun	
21	Lun	Mer	Jeu	Sam		21	Lun	Jeu		Dim	Dim	21	Dim	Mer	Ven		21	Lun	21	Mer	Sam		21	Sam	21	Mar	
22	Mar	Jeu	Ven	Dim		22	Mar	Ven		Lun	Lun	22	Lun	Jeu	Sam		22	Mar	22	Mar	Jeu		22	Dim	22	Mer	
23	Mer	Sam	Dim	Lun		23	Mer	Sam		Mar	Mar	23	Mar	Ven	Dim		23	Mer	23	Mer	Lun		23	Lun	23	Jeu	
24	Ven	Dim	Jeu	Mer		24	Jeu	Dim		Mer	Mer	24	Mer	Sam	Lun		24	Jeu	24	Jeu	Sam		24	Mar	24	Ven	
25	Sam	Lun	Mar	Jeu		25	Ven	Lun		Jeu	Jeu	25	Jeu	Dim	Mar		25	Ven	25	Ven	Dim		25	Mer	25	Sam	
26	Dim	Mar	Mer	Ven		26	Sam	Mar	Noël	Ven	Ven	26	Ven	Sam	Lun		26	Sam	26	Sam	Lun		26	Jeu	26	Dim	
27	Lun	Jeu	Ven	Sam		27	Dim	Mer		Sam	Sam	27	Sam	Mer	Jeu		27	Dim	27	Dim	Mar		27	Ven	27	Lun	
28	Mar	Mer	Dim	Jeu		28	Lun	Jeu		Dim	Dim	28	Dim	Mer	Ven		28	Lun	28	Lun	Mer		28	Sam	28	Mar	
29	Mer	Jeu	Ven	Sam		29	Mar	Ven		Ven	Ven	29	Lun	Jeu	Sam		29	Mar	29	Mar	Jeu		29	Dim	29	Mer	
30	Mer	Ven	Lun	Jeu		30	Mer	Sam		Sam	Sam	30	Mar	Ven	Dim		30	Mer	30	Mer	Ven		30	Lun	30	Jeu	
31	Sam	Dim	Mer	Mer		31	Jeu	Dim		Dim	Dim	31	Mer	Ven	Lun		31	Mer	31	Sam	Mar	Fin de cycle	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		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](https://www.facebook.com/IAEAuvergne)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



[@iae_clermont_auvergne](https://www.instagram.com/iae_clermont_auvergne)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE