

IAE 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.

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/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-management-strategique-carrieres-de-la-banque-et-de-l'assurance-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	Connaitre la terminologie bancaire anglophone	12	21	21	
		Maîtriser la réglementation bancaire		28	28	
		Connaitre les normes internationales		14	14	
3B	ANALYSER LES ASPECTS FINANCIERS ET L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Analyser le bilan, le compte de résultat et les liaisons 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	12	154		
		mémoire de spécialité + rapport d'activité lié au contrat d'alternance sur l'année (S1 et S2)				
Total			30	385		

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			
1	Dim	Mar	Mer	Ven	Toussaint	1	Dim	Mer	J. de l'An	Sam		1	Sam	Mer	Jeu	1er Mai	1	Dim	Mer	Mar	Mer	Sam	Mer	Sam	1	Lun		
2	Lun	Mer	Sam	Dim		2	Lun	Jeu		Dim		2	Dim	Mer	Ven		2	Lun	Mer	Mer	Sam	Dim	Mer	Sam	2	Mar		
3	Mar	Jeu		3	Mar		Ven	Lun		3	Lun	Jeu		Sam		3	Mar		Dim		Mer		Mer		3	Mer		
4	Mer	Ven	Sam	Lun		4	Mer	Mer		Mar		4	Mar	Mer	Ven		4	Mer	Dim		Mer		Mer		4	Jeu		
5	Jeu	Sam	Mer	Mer		5	Jeu	Mer		Dim		5	Mer	Mer	Sam		5	Jeu	Mer	Mer	Sam	Mer	Mer		5	Ven		
6	Ven	Dim		6	Ven		Lun		Jeu		6	Jeu	Mer	Mer		6	Ven		Dim		Mer		Mer		6	Sam		
7	Sam	Lun		7	Sam		Mar		Ven		7	Ven	Mer	Lun		7	Sam		Lun		Jeu		Jeu		7	Dim		
8	Dim	Mar		8	Dim		Mer		Sam		8	Sam	Mer	Mer		8	Dim		Mer		Mer		Mer		8	Lun		
9	Lun	Mer	Sam	Sam		9	Lun	Jeu		Dim		9	Dim	Mer	Ven		9	Lun		Peintecôte		Mer		Mer		9	Mar	
10	Mar	Jeu		10	Mar		Ven	Lun		10	Lun	Jeu		Sam		10	Mar		Jeu		Dim		Dim		10	Mer		
11	Mer	Ven	Lun	Armist.		11	Mer	Sam		Mar		11	Mar	Ven	Dim		11	Mer		Ven		Lun		Lun		11	Jeu	
12	Jeu	Sam	Mar	Mar		12	Jeu	Mer		Dim		12	Mer	Mer	Sam		12	Jeu		Sam		Mer		Mer		12	Ven	
13	Ven	Dim	Mer	Mer		13	Ven	Lun		Mer		13	Jeu	Mer	Dim		13	Ven		Dim		Mer		Mer		13	Sam	
14	Sam	Lun		14	Sam		Mer		Mer		14	Ven	Mer	Lun		14	Sam		Mer		Fête Nat.		Jeu		Jeu		14	Dim
15	Dim	Mar	Mer	Mer		15	Dim	Mer		Mer		15	Sam	Mer	Mer		15	Dim		Mer		Mer		Mer		15	Lun	
16	Lun	Mer	Sam	Sam		16	Lun	Mer		Dim		16	Dim	Mer	Ven		16	Lun		Mer		Sam		Mer		16	Mar	
17	Mar	Jeu		17	Mar		Ven	Lun		17	Lun	Jeu		Sam		17	Mar		Jeu		Dim		Dim		17	Mer		
18	Mer	Ven	Lun		18	Mer	Sam		Mar		18	Mar	Ven	Dim		18	Mer		Ven		Lun		Lun		18	Jeu		
19	Jeu	Sam	Mar	Mar		19	Jeu	Mer		Dim		19	Mer	Mer	Sam		19	Jeu		Sam		Mer		Mer		19	Ven	
20	Ven	Dim	Mer	Mer		20	Ven	Lun		Mer		20	Jeu	Mer	Dim		20	Ven		Dim		Mer		Mer		20	Sam	
21	Sam	Lun		21	Sam		Mer		Ven		21	Ven	Mer	Lun		21	Sam		Mer		Dim		Dim		21	Dim		
22	Dim	Mar	Mer	Mer		22	Dim	Mer		Sam		22	Sam	Mer	Mer		22	Dim		Mer		Mer		Mer		22	Lun	
23	Lun	Mer	Sam	Sam		23	Lun	Mer		Dim		23	Dim	Mer	Ven		23	Lun		Mer		Mer		Mer		23	Mar	
24	Mar	Jeu		24	Mar		Ven	Lun		24	Lun	Jeu		Mer		24	Mar		Mer		Mer		Mer		24	Mer		
25	Mer	Ven	Lun		25	Mer	Noël	Sam		25	Mar	Ven	Dim		25	Mer		Ven		Lun		Lun		25	Jeu			
26	Jeu	Sam	Mar	Mar		26	Jeu	Dim		Mer		26	Mer	Mer	Sam		26	Jeu		Mer		Mer		Mer		26	Ven	
27	Ven	Dim	Mer	Mer		27	Ven	Lun		Mer		27	Jeu	Mer	Dim		27	Ven		Mer		Mer		Mer		27	Sam	
28	Sam	Lun		28	Sam		Mer		Ven		28	Ven	Mer	Lun		28	Sam		Mer		Dim		Dim		28	Dim		
29	Dim	Mar		29	Dim		Ven		Mer		29	Sam	Mer	Mer		29	Dim		Mer		Ven		Ven		29	Lun		
30	Lun	Mer		30	Lun		Sam		Mer		30	Dim	Mer	Ven		30	Lun		Mer		Sam		Sam		30	Mar		
31	Mar	Jeu		31	Mar		Mer		Mer		31	Lun	Mer	Sam		31	Mar		Mer		Lun		Lun		31	Jeudi		
	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	Périodes universitaires	560h	Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
Fermeture IAE mais possible périodes en entreprise				Pour les stages : Périodes en entreprise possible

Journée de Soutenance

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.

En application de l'Article L622-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement à 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.

NOTES

NOTES



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.

#ESPRIT
IAE

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

UCA
IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management