

Mention Finance

RNCP25293 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	M1201, C1501, C1203, M1207, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Lille 2 droit et santé

<http://www.univ-lille2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités visées pour le Parcours Analyse Financière International Program sont :

- Chercher et recueillir l'information
- Analyser l'information financière
- Analyser l'information économique
- Etablir la valeur de l'entreprise analysée
- Rédaction de synthèses

Les activités visées pour le Parcours Chargé d'affaires sont :

- Conseil à la clientèle
- Gestion des dossiers clients
- Développement du portefeuille client
- Appui au développement commercial de l'agence

Les activités visées pour le Parcours Finance et Trésorerie d'Entreprise sont :

- Gestion des flux et des soldes
- Budget et prévisions de trésorerie
- Reporting mensuel et hebdomadaire
- Financements d'investissements
- Gestion des relations bancaires
- Gestion et contrôle interne
- Optimisation des coûts et produits financiers
- Gestion des risques
- Participation aux systèmes d'information

Les activités visées pour le Parcours Gestion de Patrimoine sont :

- Bilan patrimonial et définition d'une stratégie adaptée
- Prospection et développement de nouveaux clients
- Veille réglementaire et technique
- Conseil et formation interne au sein d'une banque

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les Capacités attestées pour le Parcours Analyse Financière International Program sont :

Chercher et recueillir l'information

- Réunir les données financières et économiques concernant les entreprises étudiées : bilans, comptes de résultats, plaquettes d'information financière, rapports de commissariat aux comptes, éléments juridiques...
- Réunir les informations liées aux événements : nouveau contrat, acquisition, fusion, changement de président ...
- Réunir les données économiques et financières du ou des secteurs économiques des entreprises analysées.
- Lire la presse économique et financière quotidiennement afin de se tenir informé des événements susceptibles de peser sur les conjonctures économiques sectorielles et géographiques.
- Assister aux réunions d'information destinées aux investisseurs.
- Contacter directement les présidents et directeurs financiers afin d'obtenir des informations plus précises et d'affiner son opinion sur la valeur de l'entreprise.

Analyser l'information financière

- Analyser l'information recueillie au moyen de techniques financières classiques de valorisation.
- Etablir des modèles économiques et financiers sectoriels afin de mieux interpréter les ratios, indicateurs et événements des entreprises analysées, et les comparer avec leurs concurrents.
- Suivre les nouvelles normes des méthodes comptables.
- Valoriser les entreprises analysées d'un point de vue boursier.

Analyser l'information économique

- Analyser les évolutions réglementaires du ou des secteurs concernés par les entreprises étudiées.
- Analyser le contexte social de l'entreprise et du secteur afin de mieux appréhender les possibles conséquences à court ou moyen terme.
- Analyser la stratégie de développement et d'investissement de l'entreprise dans une perspective sectorielle.
- Analyser le potentiel de l'activité et de ses dirigeants en terme d'évolution dans un marché sectoriel.

Etablir la valeur de l'entreprise analysée

- Etablir des prévisions à 3 ans des résultats pour tenter de déterminer la valeur de l'entreprise analysée.
- Calculer la valeur de l'entreprise en utilisant des techniques financières classiques et des modèles mathématiques sectoriels.

Emettre des recommandations aux vendeurs de salles de marché

- Proposer aux opérateurs boursiers ou aux gérants et gestionnaires de portefeuille des recommandations d'achats ou de vente d'actions en fonction de la valeur estimée de la société et de son cours de bourse.
- Transmettre aux opérateurs de bourse des conclusions sur des événements intervenus et les conseils à communiquer aux clients de ces derniers.

Rédaction de synthèses

- Rédiger des conclusions sur la situation financière de l'entreprise, sa valeur actuelle, l'évolution probable de sa valeur et les recommandations en matière d'achat ou de vente aux investisseurs ou opérateurs de marchés.
- Produire des études de 2 à 50 pages en fonction des objectifs fixés (information ponctuelle ou étude de fonds) destinées à la diffusion interne, externe et/ou à la presse.

Les Capacités attestées pour le Parcours Chargé d'affaires sont :

Conseil à la clientèle :

- Planifier les rendez-vous avec les clients, qui ont lieu à une fréquence régulière.
- Préparer et conduire les entretiens se déroulant à l'agence ou sur le lieu de travail des clients.
- Elaborer les comptes rendus d'entretiens afin de rendre visible les points abordés.
- Conseiller ses clients en matière de crédit, de prévoyance, d'épargne.
- Présenter les produits de sa banque et argumenter pour les vendre.
- Orienter le client vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque.
- Entretenir des relations étroites avec les entreprises du secteur.

Gestion des dossiers clients :

- Identifier la typologie de chaque client suivant son activité professionnelle, son développement et ses attentes.
- Réaliser des actes de vente et des contrats, et en assurer le suivi administratif.
- Etablir avec chaque client, une convention qui identifie les besoins, la réalité économique et les engagements des parties.
- Négocier les conditions financières et les garanties dans l'intérêt de la banque et du client.
- Monter des dossiers de crédit et les présenter avec les éléments argumentés permettant la prise de décision.
- Evaluer les risques en se basant sur le bilan comptable de l'entreprise, sur son patrimoine, la nature de son fonds de commerce.
- Traiter les litiges et les opérations en anomalie (comptes débiteurs, nombre de jours en débit?).
- Recueillir les documents nécessaires à l'ouverture de compte ou à toute autre opération.

- Vérifier annuellement le bilan comptable de ses clients.
- Transmettre aux autorités internes compétentes les dossiers afin de mesurer le niveau de risque, et être vigilant quant au blanchiment d'argent et aux risques encourus.

Développement du portefeuille client :

- Faire de la prospection en tenant compte de la cible de la banque.
- Mettre en place des actions commerciales auprès des prospects ou des clients sous forme de mailings.
- Être vigilant sur les opportunités de contacts : moments importants dans la vie du client, dans la vie de son entreprise?
- Développer le portefeuille par la prospection et la recommandation en maîtrisant l'économie du secteur géographique de l'agence.

Appui au développement commercial de l'agence :

- Collaborer avec les conseillers en gestion de patrimoine et les chargés de clientèle particuliers afin de diriger des clients vers leurs activités si besoin.
- Mettre en place des actions commerciales en lien avec les orientations de la banque.

Les Capacités attestées pour le Parcours Finance et Trésorerie d'Entreprise sont :

Gestion des flux et des soldes

- Gérer les liquidités : gérer les encaissements et les paiements.
- Analyser quotidiennement les positions bancaires des différents comptes dans les différentes banques.
- Équilibrer les comptes et placer les éventuels excédents de trésorerie.
- Assurer le financement des besoins.
- Déterminer la position bancaire en date de valeur.
- Affecter des flux par banque, mensuellement ou trimestriellement, en communiquant les instructions à la comptabilité qui émet les chèques, virements et effets de commerce et remet les chèques, effets ou encaissements en banque.

Budget et prévisions de trésorerie

- Établir le budget de trésorerie mensualisé avec les éléments fournis par le contrôle de gestion et le directeur financier et sur la base des connaissances de l'activité et de son historique.
- Évaluer précisément dans ce cadre la position nette de trésorerie de fin d'année et d'endettement net afin de pouvoir au mieux définir les besoins de financement externe à solliciter auprès des banques ou de la maison mère.

Reporting mensuel et hebdomadaire

- Élaborer et communiquer une synthèse hebdomadaire de la position de trésorerie consolidée, analysant les principaux flux de décaissement et d'encaissement de la semaine et les prévisions pour la semaine à venir.
- Analyser et expliquer les écarts entre le budget et les flux constatés en réel.
- En tirer les éventuelles conclusions en termes de frais ou produits financiers.
- Comparer la position comptable et la position bancaire ; contrôler la comptabilisation correcte des opérations de trésorerie.
- En tirer les conclusions en terme de prévisions à 3 mois et de besoins de financement à court terme.

Financements d'investissements

- Participer au montage de financement d'acquisitions d'entreprise ou d'actifs importants.
- Proposer des solutions de refinancement de filiales par la mise en place de prêts, de garanties ou de recapitalisation.

Gestion des relations bancaires

- Mettre en place les lignes de crédit nécessaires, définies avec les plans de financement et prévisions de trésorerie.
- Négocier et contrôler les conditions bancaires appliquées.
- Mettre en place des outils de couverture de risques de change adaptés aux devises utilisées et aux flux spécifiques à l'activité.
- Gérer les pouvoirs bancaires en répertoriant toutes les délégations de signatures bancaires et en les mettant à jour dès le départ de l'entreprise d'un signataire.

Gestion et contrôle interne

- Contrôler les procédures comptables de rapprochement bancaire, de gestion des caisses et de remise en banques.
- Mettre en place, harmoniser et contrôler le respect des procédures dans les filiales.
- Veiller à la cohérence des procédures de gestion de trésorerie : centralisation des comptes, remontées automatiques des excédents, couverture de risque de taux et de change...

Optimisation des coûts et produits financiers

- Contrôler les échelles d'intérêt émises par les banques et vérifier les intérêts financiers facturés par celles-ci.
- Diriger les flux bancaires selon les avantages spécifiques à chaque établissement financier.

Gestion des risques

- Identifier et quantifier les risques touchant l'entreprise (taux d'intérêt, change, matières premières, de contrepartie...).
- Évaluer l'impact pour l'entreprise.
- Mettre en place les instruments de couverture.
- Mise en place des normes IFRS au sein des instruments financiers.
- Définir des indicateurs de suivi.
- Mettre en place des procédures de contrôle.

Systèmes d'information

- Participer à la mise en place et à l'optimisation soit d'un logiciel dédié, soit d'un système ERP pour les modules de trésorerie.
- Choisir et mettre en place un logiciel de gestion de trésorerie avec rapatriement des flux bancaires par télétransmission sécurisée et rapatriement des opérations de trésorerie des filiales ou points de ventes délocalisés.

Les Capacités attestées pour le Parcours Gestion de Patrimoine sont :

Bilan patrimonial et définition d'une stratégie adaptée :

- Accompagner sa clientèle en matière de création, de gestion, de développement, de protection et de transmission du patrimoine.
- Etablir un bilan patrimonial en proposant à chaque client une étude personnalisée de sa situation.
- Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement, en expliquant au client les avantages, les inconvénients et les risques encourus.
- Commercialiser des produits financiers et d'assurance en veillant à maximiser les gains tout en maîtrisant les risques.
- Diversifier les produits proposés aux clients existants afin de transformer les liquidités en produits.
- Proposer un cadre juridique et fiscal adapté à chaque investissement.
- Apporter des conseils sur les services et placements et ajuster le conseil lors d'un changement de situation du client.
- Identifier les écarts significatifs entre les réalisations et les prévisions.
- Contrôler les comptes débiteurs et prendre en compte les risques (fraude fiscale, blanchiment?).

Prospection et développement de nouveaux clients :

- Rechercher de nouveaux clients patrimoniaux (particuliers ou professionnels) afin de développer son portefeuille.
- Informer les clients des nouvelles opportunités fiscales ou des placements avantageux.

Veille réglementaire et technique :

- Se maintenir informé des évolutions réglementaires, juridiques, fiscales spécifiques au secteur bancaire.
- Connaître les grandes tendances de l'économie et répercuter son analyse sur le conseil apporté à ses clients.
- Développer une expertise en matière de conseil patrimonial dans la connaissance approfondie des produits proposés, que ce soit dans le domaine des produits financiers, de l'assurance ou de la prévoyance.
- Savoir faire appel à des experts patrimoniaux sur des sujets complexes et les nouveaux produits.

Conseil et formation interne au sein d'une banque :

- Participer à la vie de l'agence et travailler particulièrement avec le directeur.
- Maintenir un contact avec les chargés de clientèle pour leur apporter une expertise sur la gestion de patrimoine et leur permettre d'orienter les clients.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Etablissements bancaires
- Institutions financières
- Direction d'entreprise

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois accessibles pour les diplômés du Master Droit Economie Gestion - Mention Finance sont ceux qui existent dans la banque de détail (Conseil clientèle professionnelle ou Conseil clientèle patrimonial) dans les fonctions

de siège des banques et institutions financières (Analyste Crédit, Analyste risque ou gestionnaire de portefeuille) ou dans les directions financière d'entreprise (Responsable administratif et financier ou Trésorier d'entreprise).

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Depuis le 1er juillet 2010, les prestataires de services d'investissement vérifient le niveau de connaissances des personnes physiques placées sous leur autorité ou agissant pour leur compte. Cette vérification de connaissance est plus communément appelée « Certification Autorité des Marchés Financiers », elle est nécessaire pour tout professionnel qui réalise des transactions et de la vente d'actifs financiers. Les étudiants inscrits en de Master Droit Economie Gestion - Mention Finance passent la Certification AMF lors de leur Master.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Très élevée (5/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 748 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 757
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Entretien et étude du dossier académique du candidat par le responsable pédagogique du master (mention) et le responsable du parcours

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25293/>