



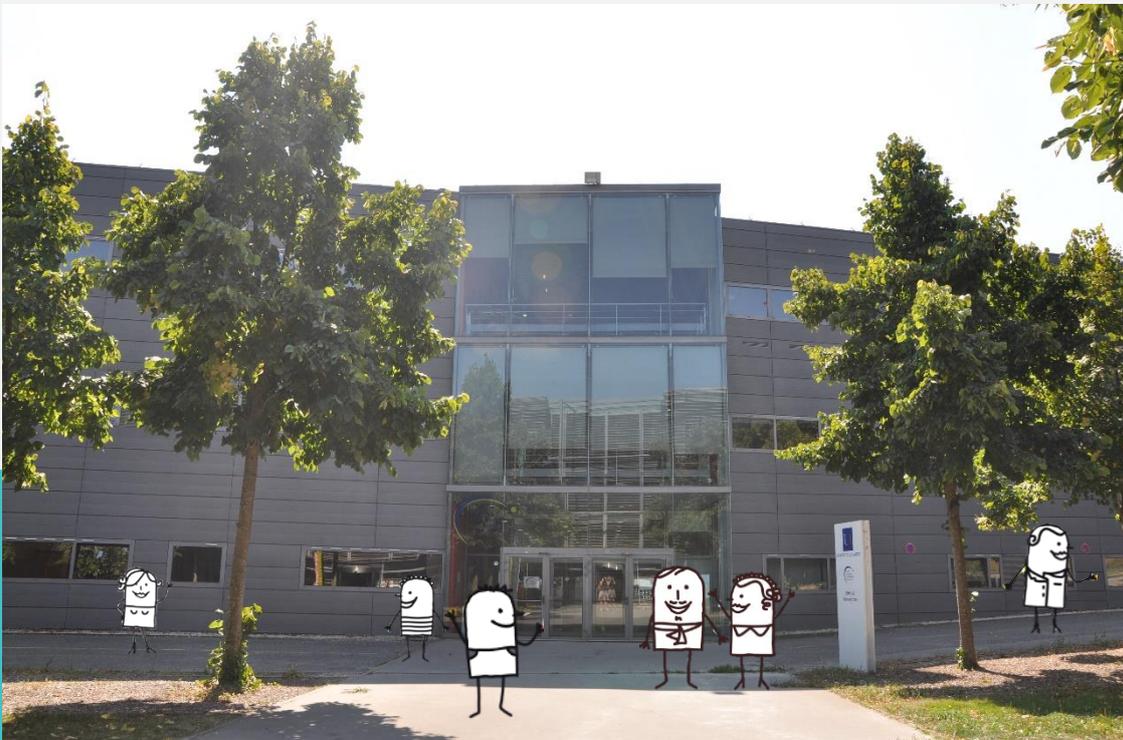
**IAE NANTES**  
ÉCONOMIE & MANAGEMENT

**BIENVENUE**

**Département Banque Finance Économie**

IUP Banque Finance Assurance, Logistique Maritime  
Économie

**2017/2018**



UNIVERSITÉ DE NANTES



# Sommaire

MOT D'ACCUEIL	1
LES FORMATIONS DE L'IAE NANTES – ÉCONOMIE ET MANAGEMENT	3
L'IUP BANQUE FINANCE DE NANTES ET LE MONDE PROFESSIONNEL	5
- Des cursus délibérément tournés vers le monde professionnel et en lien direct avec les établissements financiers	5
- L'IUP Banque Finance est membre de Nantes Atlantique Place Financière	5
- Un réseau actif des diplômés « IAE Nantes Alumni » :	5
- La certification AMF	6
LES FORMATIONS ET LEURS DÉBOUCHÉS	7
- Savoir-faire et savoir être communs	7
- Licence 3	8
- Master « Banque, Chargé de Clientèle Professionnels »	9
- Master « Chargé d'Affaires Entreprise et Gestion des Risques »	11
- Master « Conseil et Ingénierie du Patrimoine »	13
- Master « Shipping Trading »	15
- Parcours internationaux à l'IUP Banque Finance de Nantes	17
- Le département Banque Finance Économie c'est aussi...	18
QUELQUES ÉVÈNEMENTS QUI VOUS SONT DÉDIÉS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE	19
- Journée d'intégration	19
- Conférences « la banque change » - édition 2016 : Blockchain & Bitcoin	20
- Cérémonie de remise des diplômes/prix des meilleurs mémoires et soirée des diplômés	21
À VOTRE DISPOSITION	22
- SUAPS : activités physiques sportives	22
- Bibliothèque universitaire	23

# BIENVENUE DANS VOTRE IUP BANQUE FINANCE DE NANTES

## UN PEU D'HISTOIRE...



L'IUP Banque Finance<sup>1</sup> a été créé au sein de la Faculté de Sciences Économiques et de Gestion de l'Université de Nantes en 1992. En 2007, la Faculté a fusionné avec L'IAE de Nantes, donnant naissance à l'Institut d'Économie et de Management – IAE, devenu en 2017 IAE Nantes – Économie & Management. Aujourd'hui, l'IUP banque Finance constitue une part importante d'un des quatre départements de l'IAE Nantes – Économie & Management : le département Banque Finance Économie (BFE).

Depuis sa création, l'IUP conserve les mêmes valeurs : offrir des formations universitaires de qualité alliant une exigence académique forte et un haut niveau de professionnalisation. C'est pour cette raison que les enseignants-chercheurs qui interviennent dans nos filières sont membres du Laboratoire d'Économie et de Management de Nantes Atlantique (LEMNA) et qu'environ 60% des enseignements sont délivrés par des professionnels. De plus, afin de préparer nos étudiants à leur exercice professionnel futur, nos formations intègrent des enseignements pluridisciplinaires, notamment en économie, finance, gestion, management, droit, fiscalité, négociation et, pour les filières en « shipping trading », logistique. Les enseignements sont conçus en partenariat avec les acteurs du secteur professionnel pour tenir compte des changements que l'on y observe. C'est ainsi que les technologies numériques et les nouvelles pratiques de consommation des produits financiers et d'assurance sont prises en considération.

Aujourd'hui l'IUP banque finance de l'IAE Nantes – Économie & Management compte plus de 3000 diplômés et près de 600 étudiants suivant des formations sélectives allant du niveau Licence (bac+3) au niveau Master (bac+5). Ces formations sont dispensées en formation initiale classique, en formation continue et en formation en alternance avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) et les CCI de Nantes-St Nazaire et de Maine-et-Loire.

A l'international, un Master Banque finance assurance Asie du Sud-Est est délivré avec l'Université Nationale du Vietnam à Hanoï (UNVH) depuis 9 ans, et, depuis septembre 2012, à Phnom Penh (Cambodge) avec l'Université Royale de droit et de sciences économiques (URDSE). Le Master « Shipping trading » est quant à lui dispensé à Hô-Chi-Minh-ville (Vietnam) en collaboration avec la Foreign Trade University.

Les évolutions de ces dernières années traduisent notre volonté de créer un écosystème autour de la banque, de l'assurance, de la finance et de la logistique maritime, qui puisse réunir l'ensemble des acteurs du secteur (étudiants, diplômés, professionnels, etc.). **Cet écosystème inclut les enseignements, la recherche et, plus généralement, de nombreuses manifestations (conférences, forum des stages, concours boursier, etc.) rendus possibles par la mobilisation de nos partenaires professionnels et des équipes pédagogiques et administratives. Ces partenariats professionnels sont nombreux et nous permettent de bénéficier du soutien renouvelé des principaux acteurs de la Banque, de l'Assurance et du Shipping Trading, qu'ils exercent leur activité dans le grand ouest, en France ou à l'international.**

C'est avec le même objectif que nous avons créé la Chaire Finance, Banque Populaire – Caisse d'Épargne, avec le soutien de la Caisse des Dépôts Pays de la Loire et du Crédit Maritime. Elle nous a permis de pérenniser l'équipe d'enseignants-chercheurs, essentielle pour l'encadrement des filières de l'IUP banque finance de l'IAE Nantes – Économie & Management et de développer fortement notre activité de recherche.

Au-delà de son activité orientée vers le secteur financier, le département BFE c'est aussi une offre de formation en Économétrie & Statistiques et en Économie de l'Environnement de l'Énergie et des Transports, deux domaines d'études qui contribuent aux connaissances en banque finance et shipping trading ou bénéficient de leurs apports.

Grâce à la mobilisation de tous : étudiants, apprentis et diplômés des promotions passées, enseignants-chercheurs, équipes administratives et pédagogiques, partenaires professionnels, nous sommes confiants dans notre capacité à répondre avec la même exigence de qualité et convivialité, aux attentes de chacun pour une bonne insertion dans sa vie professionnelle et sociale ainsi que pour son évolution future.

Jean Marc Lauzanas  
Responsable du département Banque Finance Economie

<sup>1</sup> Dont le nom complet est : IUP Banque Finance Assurance et Logistique Maritime

# CONSTRUISONS ENSEMBLE VOTRE AVENIR PROFESSIONNEL DANS UN CADRE PRIVILÉGIÉ !

## Choisir l'IUP Banque Finance de Nantes pour continuer vos études c'est intégrer :

- Une formation sélective au sein de l'Université et ouverte à une grande diversité de profils venant de tout horizon, ce qui en fait une formation riche humainement.
- Une formation dont les qualités sont reconnues par les professionnels. Ils y assurent de nombreux cours et élaborent main dans la main avec les universitaires, les parcours pédagogiques qui répondent aux besoins des entreprises.
- Une formation parfaitement adaptée à l'insertion dans les métiers de la banque, de l'assurance et de la finance, en mutation, et préparant votre évolution future.
- Une formation au très bon taux d'insertion professionnelle et dotée d'un réseau d'anciens diplômés actif.
- Une formation en adéquation avec son temps : l'IUP Banque Finance est présent sur les réseaux sociaux, avec un hub dédié à l'IUP sur LinkedIn. N'hésitez pas à le rejoindre dès votre admission. Les conférences, les offres d'emplois ou de stage y sont mentionnées.

## Mais l'IUP Banque Finance de Nantes, c'est aussi apprendre votre métier de demain dans un cadre privilégié qui vous offre de multiples façons de vous exprimer :

- Par le sport, avec les nombreuses activités proposées par le Service des sports de l'université.
- Par les activités culturelles proposées par l'Université : arts plastiques, danse, théâtre, musique...
- Par l'engagement associatif en adhérant à une des nombreuses associations existant sur le campus ou en en créant une.
- Ou par toute autre idée que vous voudrez nous soumettre... interpellez nous dans les couloirs, toutes les idées sont les bienvenues.

Cette formation est la vôtre, vous savez à quel point la curiosité, le dynamisme, l'autonomie, la capacité à s'auto-motiver sont des cartes de visite et des facteurs de réussite et de développement personnel.

Tout au long de votre cursus, c'est toute l'équipe pédagogique : enseignants, professionnels, secrétaires de filière, qui vous soutiendra dans votre formation, avec un objectif unique : vous former le mieux possible afin de vous donner toutes les clefs de réussite pour entrer de manière sereine dans le monde du travail.

Mais, souvenez-vous... le meilleur acteur, c'est VOUS !

BONNE RENTRÉE À TOUTES ET À TOUS.



Emmanuelle Beaufile  
Chargée de mission  
« Actions pédagogiques et relations partenaires »  
Bureau E101  
02 40 14 15 31  
[emmanuelle.beaufils@univ-nantes.fr](mailto:emmanuelle.beaufils@univ-nantes.fr)



L'IAE NANTES PROPOSE  
DES FILIÈRES COMPLÈTES ET  
DIVERSIFIÉES **DU NIVEAU L1 AU  
DOCTORAT**, EN ÉCONOMIE ET  
EN GESTION.

Retrouvez plus d'informations sur  
les formations (enseignements,  
profils, pré-requis, modalités  
d'admission...) sur les plaquettes  
spécifiques et le site web de  
l'Institut.

MASTER  
4 semestres - 120 crédits ECTS

**MARCHÉ DU TRAVAIL**

**LICENCE PRO \*  
ASSURANCE BANQUE  
FINANCE**

Conseiller commercial  
assurance

Conseiller gestionnaire  
de clientèle sur le  
marché des particuliers

**LICENCE PRO \*  
E-COMMERCE ET  
MARKETING NUMÉRIQUE**

\* LICENCE PRO: 3<sup>e</sup> année uniquement

LICENCE  
6 semestres - 180 crédits ECTS

**MARCHÉ DU TRAVAIL - DOCTORAT**

**BANQUE, FINANCE,  
ÉCONOMIE**

MASTER M1-M2

Monnaie, banque, finance et  
assurance

Gestion de patrimoine

Économie de l'environnement,  
de l'énergie, et des transports

Économétrie et statistiques

**GESTION  
& CONSEIL**

MASTER M1-M2

Comptabilité contrôle audit (CCA)

Contrôle de gestion et audit  
organisationnel (CGAO)

Management

Management des ressources humaines

Management des systèmes d'information

Marketing vente

**MANAGEMENT  
DOUBLE COMPÉTENCE**

MASTER M1-M2

Management et administration  
des entreprises (MAE)

Management de l'innovation

Economie et

management publics

FORMATION INITIALE  
HORS GESTION



**À SAVOIR**

- MASTER M2 ..... Bac +5
- MASTER M1 ..... Bac +4
- LICENCE PRO ..... Bac +3
- LICENCE L3 ..... Bac +3
- LICENCE L2 ..... Bac +2
- LICENCE L1 ..... Bac +1



**Membre des réseaux :**  
IAE FRANCE • Master et IUP en Banque finance assurance (ADIM BFA) •  
Facultés des sciences économiques et de gestion



**CONTACT**

Tél. +33 (0)2 40 14 17 17

[www.univ-nantes.fr/iae/formations](http://www.univ-nantes.fr/iae/formations)



UNIVERSITÉ DE NANTES



# L'IUP BANQUE FINANCE DE NANTES ET LE MONDE PROFESSIONNEL : TISSONS DES LIENS FORTS ET DURABLES !

## Des cursus délibérément tournés vers le monde professionnel et en lien direct avec les établissements financiers

1. Des enseignements dispensés par des intervenants professionnels et des enseignants-chercheurs.
2. Des cursus de formation construits avec les professionnels du secteur financier pour répondre aux besoins présents et futurs de la profession.
3. Des périodes importantes dédiées aux stages et intégrées dans les formations dès la licence.
4. Des évènements organisés tout au long de l'année pour vous permettre de : rencontrer les établissements bancaires, échanger avec les opérationnels, les RH, vous aider à trouver des stages et à fisser votre réseau : forum des stages en octobre, journée de simulation entretien, conférences sur des sujets à forte valeur ajoutée etc...
5. Un important réseau d'entreprises partenaires.
6. La production de connaissances par la recherche, au profit des entreprises et des enseignements. Elle découle des activités du Laboratoire d'Economie et de Management de Nantes (LEMNA) et de la Chaire finance – Banque Populaire, Caisse d'Epargne.

## L'IUP Banque Finance de Nantes est membre de Nantes Atlantique Place Financière (NAPF)

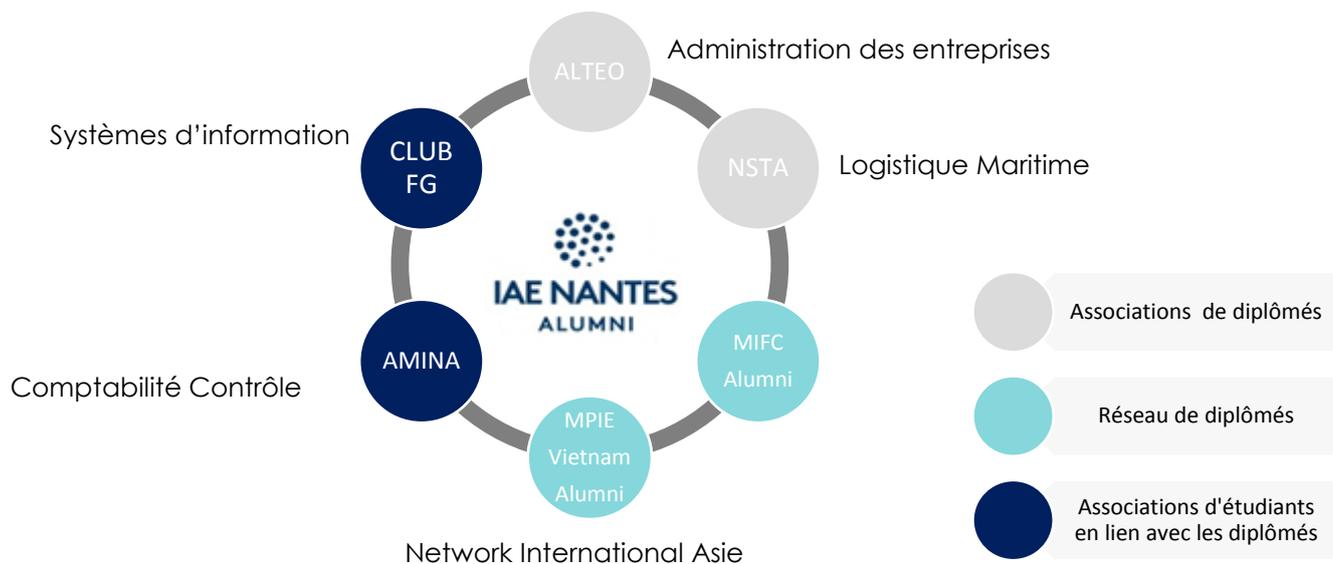
Depuis plusieurs années, l'IUP Banque Finance de Nantes est membre de NAPF, animateur important de la place financière de l'ouest. Certains de nos étudiants de licence et/ou Master participent une fois par mois aux « petits déj' des décideurs » et rédigent le compte-rendu de la séance. C'est pour eux l'occasion de rencontrer les dirigeants de grandes entreprises et de cabinets de conseil.

## Un réseau actif des diplômés « IAE Nantes Alumni » : un réseau pour votre avenir

Créé en janvier 2015, l'Alumni est le réseau des diplômés de l'IAE Nantes – Economie & Management. Il compte aujourd'hui plus de 30 000 diplômés depuis 1964 en France et dans le monde.

Convaincu que c'est une source de richesse et de notoriété, l'IAE Nantes – Economie & Management a engagé des moyens humains et techniques dans la constitution de son réseau de diplômés, notamment une plateforme web.

L'Alumni s'appuie aussi sur les nombreuses associations de diplômés existantes et historiques qui ont tissé des liens avec les diplômés depuis de nombreuses années.



Chacune des associations couvre un champ d'action spécifique selon des domaines de compétences qui leurs sont propres (Management international franco-chinois, Système d'information, Double compétence, Shipping Trading...).

Le rôle de l'Alumni est essentiellement de constituer un annuaire qualifié, d'animer la communauté des diplômés à travers les réseaux sociaux et de créer un sentiment d'appartenance.

#### Cinq bonnes raisons pour activer votre compte sur l'Alumni !

1. C'est gratuit pour les diplômés et étudiants
2. C'est créer son réseau professionnel et international
3. C'est échanger et partager des expériences professionnelles
4. C'est faciliter la mise en relation avec les professionnels
5. C'est être vu par les recruteurs !

## La certification AMF

Les prestataires de services d'investissement (banques, entreprises d'investissement et sociétés de gestion de portefeuille) doivent s'assurer que les personnes travaillant sous leur autorité ou agissant pour leur compte disposent des qualifications et de l'expertise appropriées ainsi que d'un niveau de connaissances suffisant en matière financière et boursière.



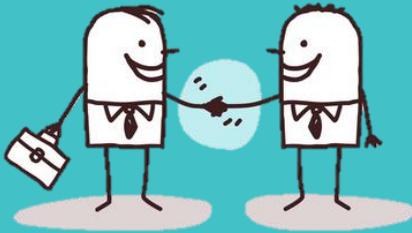
Indispensable pour exercer une fonction d'information, de commercialisation ou de gestion de produits financiers auprès de la clientèle (particuliers, professionnels ou entreprises), sur le post-marché ou dans les métiers de conformité, et donc impérative pour être titularisé(e), la certification AMF est un QCM de 100 questions portant sur 12 thèmes.

Afin de répondre aux nouvelles normes de recrutement des Prestataires de Services d'Investissement, l'IUP Banque Finance de Nantes s'est rapproché de ses partenaires et propose aux étudiants inscrits dans les filières bancaires le passage de la certification AMF (Autorité des marchés financiers), au cours de leur année de formation.

# LES FORMATIONS ET LEURS DÉBOUCHÉS

Les compétences communes à tous les métiers de la banque :

## Compétences comportementales – savoir-être



- Avoir le sens de l'initiative et Savoir prendre des décisions
- Savoir s'adapter
- Être orienté résultats
- Être rigoureux et précis
- Savoir analyser et synthétiser
- Savoir écouter et convaincre
- Faire preuve de capacités relationnelles et de communication
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve de pédagogie

## Compétences opérationnelles – savoir-faire



- Anticiper les besoins des clients et apporter une réponse adaptée aux attentes
- Conduire et conclure un entretien commercial en face à face ou à distance
- Conduire une démarche de prospection
- Conduire une négociation commerciale
- Détecter les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)
- Rédiger des rapports d'activité
- Savoir gérer les conflits avec les clients
- Savoir gérer les situations d'urgence
- Savoir tisser et entretenir un réseau de relations
- Maîtriser les risques liés à l'e-réputation
- Maîtriser les outils numériques et les outils collaboratifs

# LA LICENCE 3 ÉCONOMIE ET GESTION PARCOURS BANQUE



Tournant dans la formation, l'année de Licence est la première étape de la spécialisation vers les métiers de la banque.

Les parcours pour y accéder sont multiples : licence 2, IUT, BTS, etc. Ces différentes formations seront l'occasion d'échanges intéressants et de mutualisation des compétences et expériences acquises.

Le monde bancaire a ses codes qu'il est nécessaire d'appréhender en termes de savoir-faire, et de savoir-être. Les différentes interventions de professionnels vous permettront d'appréhender la diversité des établissements, des statuts, des valeurs, des modes de décision...

En effet, dans cet univers très contraint par la réglementation, la qualité de la relation commerciale est une constante, quel que soit le métier visé et dans un contexte faisant de plus en plus appel aux outils numériques. Abandonnant une logique de l'offre, les banques se sont tournées vers une logique de la demande, le client –au cœur de la relation- étant le point de départ de toutes les activités.

Selon une étude de l'Observatoire des Métiers de la banque de 2016, la banque de détail représente environ 70% des effectifs. La force de vente, quant à elle, représente plus de la moitié des effectifs de la banque de détail. La transformation digitale en cours rend nécessaire la formation de jeunes collaborateurs susceptibles d'évoluer dans ce nouveau contexte, voire de contribuer à sa configuration.

La L3 Economie-Gestion parcours Banque propose de fournir à des étudiants un enseignement professionnalisant et ciblé sur les professions financières. Les étudiants y acquièrent :

- une culture de base et des connaissances théoriques en économie, en finance, mais aussi en droit
- une maîtrise technique approfondie des pratiques comptables, financières et bancaires
- une expérience professionnelle via un stage de 6 semaines

Les étudiants ayant suivi la L3 Banque sont amenés à poursuivre naturellement en Master Monnaie Banque Finance Assurance, notamment en :

- M1-M2 Banque, Chargé de Clientèle Professionnels (alternance)
- M1-M2 Chargé d'Affaires Entreprise et Gestion des Risques
- M1-M2 Conseil et Ingénierie du Patrimoine
- M2 Finance, Banque, Assurance Asie du Sud-est, délocalisé à Hanoï – Vietnam, à l'issue du M1 Chargé d'Affaires Entreprise et Gestion des Risques, sous conditions.

Les étudiants y acquièrent de solides connaissances et une vaste culture bancaire et financière tout en devenant spécialistes d'un domaine. Ils sont en mesure de s'adapter aux exigences et aux évolutions rapides du secteur bancaire et financier liées à l'apparition des nouvelles technologies, de nouveaux comportements des consommateurs et de nouvelles réglementations.



# LE MASTER BANQUE, CHARGÉ DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELS

## L'OBJECTIF DE LA FORMATION

Le Master Banque, Chargé de Clientèle Professionnels permet d'acquérir des aptitudes commerciales et relationnelles qui sont indispensables au développement d'une relation durable et fructueuse avec la clientèle (particuliers et/ou professionnels). L'objectif principal de ce Master est de former des conseillers gestionnaires de clientèle sur le marché des particuliers et sur celui des professionnels, qui soient polyvalents et évolutifs à l'issue de la formation. Le chargé de clientèle professionnels accompagne et aide les clients professionnels (professions libérales, gérants de micro-entreprises, commerçants, artisans...) dans le développement de leurs activités. Au terme de la formation, les étudiants et professionnels doivent être en mesure de s'intégrer efficacement dans une équipe bancaire, voire de la diriger. Les cours ont lieu dans les locaux de l'IAE Nantes – Economie et Management et dans ceux du Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) Nantes. Les périodes en entreprise alternent, en règle générale, tous les 15 jours. L'alternance se décline en deux types possibles de contrat : le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation. Les étudiants ont le double statut : apprenti-salarié (pour le contrat d'apprentissage) et salarié (pour le contrat de professionnalisation). Plus de 50% des enseignements de ce Master sont dispensés par des professionnels spécialistes (formateurs CFPB) ayant une riche expérience dans la banque.

## LES MÉTIERS

Les diplômés de ce Master débutent majoritairement leur carrière dans les établissements bancaires. Les enquêtes d'insertion professionnelle réalisées jusqu'à présent font ressortir qu'à l'issue de cette formation, les étudiants occupent le plus souvent des postes de conseillers gestionnaires de clientèle sur le marché des professionnels et parfois sur celui des particuliers. A titre exceptionnel, certains de nos diplômés sont amenés à exercer des missions transversales, de type gestion ou conduite de projet, voire encadrement-management ou direction d'agence bancaire.

- Chargé de clientèle professionnels
- Chargé d'affaires professionnels
- Gestionnaire back-office agence / appui commercial
- Responsable de point de vente ou d'agence
- Gestionnaire de clientèle
- Responsable centre d'affaires professionnels
- Chargé de clientèle particuliers
- Directeur d'agence

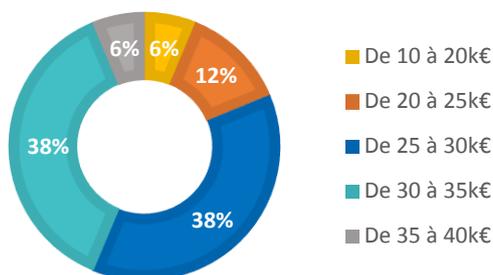
*Le chargé de clientèle Professionnels constitue l'interlocuteur privilégié des entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, gérants de micro-entreprises et professionnels libéraux) sur un secteur géographique donné. Il a pour mission de conseiller, gérer et fidéliser un portefeuille de clients à qui il vend des produits et/ou des services bancaires ou financiers.*

### Activités

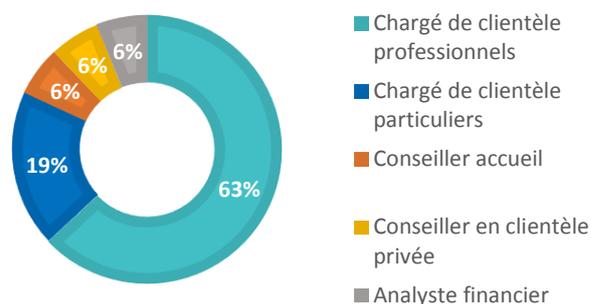
- Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux professionnels
- Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements en l'orientant si nécessaire vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque
- Gérer et développer un portefeuille de clients professionnels
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Vérifier la qualité des informations comptables et financières
- Identifier les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques
- Prospecter de nouveaux clients
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
- Actualiser les fichiers commerciaux
- Entretien des relations avec les professionnels par la tenue de points réguliers
- Gérer les opérations en anomalie ou les facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...).

## L'ENQUÊTE D'INSERTION A 6 MOIS PROMOTION 2016

### LA RÉMUNÉRATION



### LES MÉTIERS EXERCÉS



55 % des étudiants ont répondu à l'enquête. 81% des répondants ont été recrutés avant la fin de leurs études sans délai. 56% des répondants ont été recrutés sur le lieu de leur alternance. La moyenne d'insertion est d'environ 10 jours.

### ILS TEMOIGNENT SUR LEUR CURSUS

#### Frédéric FLEURY promotion 2004



Après une recherche active, j'ai trouvé un emploi au CIC. Mon rôle dans cette entreprise a évolué au fil des années et aujourd'hui j'occupe un poste qui me plaît beaucoup. Je suis le référent au niveau régional pour tout ce qui concerne le financement locatif. Je suis animateur, formateur, accompagnateur et expert sur ce domaine.

Mes objectifs sont de faire réaliser et d'aider les commerciaux à atteindre leurs buts.

Les qualités principales pour occuper ce métier sont : l'écoute, l'organisation, être très commercial, être pédagogue et d'avoir une fibre humaine assez forte.

Je suis le relai entre la direction régionale et l'ensemble du réseau de ma région.

## L'OBJECTIF DE LA FORMATION

Le Master Chargé d'Affaires Entreprise et Gestion des Risques<sup>1</sup> a pour objectif l'acquisition de connaissances interdisciplinaires et de compétences techniques nécessaires à la gestion de la relation avec la clientèle des entreprises. La maîtrise de la notion de risque est devenue primordiale tant au niveau des fonctions transversales spécialisées qu'au niveau de la relation de conseil.

Ce parcours forme ainsi des professionnels immédiatement opérationnels, ayant une connaissance approfondie des risques et des solutions qui peuvent être proposées aux entreprises, capables de formuler un diagnostic et de maîtriser l'ensemble de la relation de conseil. Le Master met l'accent sur l'acquisition d'une culture financière importante, permettant une adaptation rapide des diplômés et favorisant la montée en compétences.

Délibérément orienté vers le monde professionnel, 70% des enseignements de ce master sont assurés par des professionnels spécialistes et une place importante est laissée aux périodes de stages.

*En Master 2, il existe une possibilité pour quelques étudiants français de suivre le parcours Banque Finance Assurance en Asie du sud-est. Cf : p.17*

## LES MÉTIERS

Les diplômés de ce Master débutent majoritairement leur carrière dans les établissements financiers sur des fonctions d'ingénierie (analystes risques, analystes crédit, analystes financiers) ou commerciales (chargé d'affaires entreprise, chargé de clientèle professionnelles). Les évolutions de carrière constatées conduisent soit à des métiers à l'expertise plus avancée (spécialisation sur des portefeuilles plus importants, fonctions support), soit au management d'équipes.

- Chargé d'affaires entreprise
- Chargé de relations commerce international
- Responsable clientèle entreprises
- Chargé de clientèle PME-PMI
- Chargé de clientèle grande entreprise
- Technico-commercial entreprises
- Conseiller clientèle institutionnels/Associations
- Chargé de développement clientèle entreprises...

*Le chargé de clientèle « entreprises » conseille et fidélise des entreprises réalisant un chiffre d'affaires important. Il est amené à faire la promotion et la vente des produits et services bancaires pour le compte de la banque. Il propose des services bancaires regroupant des placements ou des produits touchant des stratégies de gestion financière des immobilisations. Il gère les demandes de financement par prêts bancaires et propose aussi des produits d'assurance.*

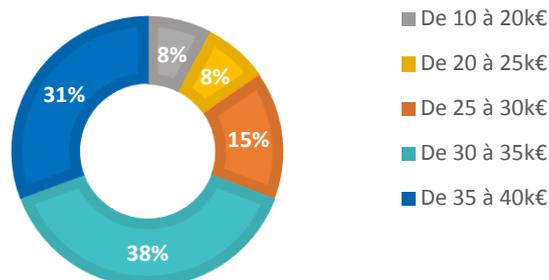
### Activités

- Promouvoir et vendre les produits et services de bancassurance aux entreprises (la couverture de change, l'affacturage)
- Conseiller la clientèle en termes d'investissement et de placement en l'orientant, si nécessaire, vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque
- Gérer les opérations en anomalie ou les facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...)
- Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Analyser les bilans des entreprises pour maîtriser les risques des financements accordés (fraude fiscale, blanchiment, défaut, faillite...).
- Faire un suivi du réseau d'apporteurs d'affaires (courtiers, avocats, notaires...).
- Participer aux commissions d'octroi de crédit
- Gérer et développer, par de la prospection, le portefeuille de clients « entreprises »
- Assurer le suivi de l'évolution des clients
- Entretenir des relations avec les entreprises par la tenue de points réguliers

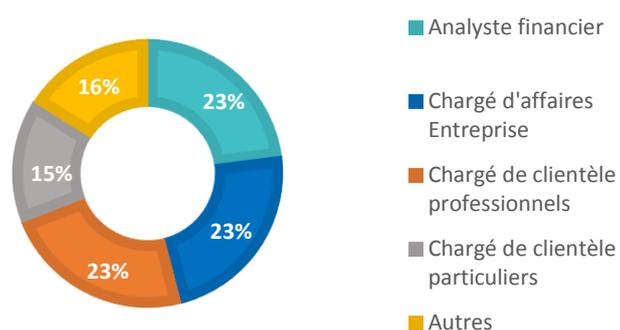
<sup>1</sup>Précédemment Gestion des Risques et Clientèle Entreprises

## L'ENQUÊTE D'INSERTION A 6 MOIS PROMOTION 2016

### LA RÉMUNÉRATION



### LES MÉTIERS EXERCÉS



62% des étudiants ont répondu à l'enquête. 77 % des répondants ont été recrutés avant la fin de leurs études sans délai. 62% des répondants ont été recrutés sur leur lieu de stage. La moyenne d'insertion est d'environ 20 jours.

### ILS TEMOIGNENT SUR LEUR CURSUS

#### Rémi LE TELLIER promotion 2011



Après un DUT GEA, j'ai intégré le parcours IUP à Nantes et je me suis spécialisé en master 2 Gestion des Risques et clientèle entreprise.

J'ai été embauché au LCL à l'issue de mes deux stages de M1 et M2 que j'avais réalisés au Centre d'Affaires de Nantes. J'ai eu l'opportunité de mettre à profit ces stages pour prendre un poste de Chargé d'Affaires Entreprise sur Le Mans en couvrant les secteurs géographiques de la Sarthe et Mayenne sur une clientèle de petites entreprises (3M€-10M€). Après cette expérience d'un an, j'ai élargi mon portefeuille sur une clientèle d'entreprises réalisant des CA plus importants (jusqu'à 50M€). Depuis plus d'un an, j'ai eu l'opportunité de prendre le poste de Chargé d'affaires Entreprise sur Nantes. Mes clients aujourd'hui sont des sociétés réalisant de 7M€ à 150M€ de CA (avec un cœur de portefeuille entre 15M€ et 50M€ de CA).

La formation suivie à l'IUP a pour avantage d'être dispensée à la fois par des universitaires avec des enseignements variés apportant une connaissance technique et macro-économique de bon niveau, et à la fois par des professionnels du monde bancaire apportant leur connaissance terrain avec des situations concrètes du monde auquel les étudiants seront confrontés dans leurs futurs métiers.

De plus, le temps important réservé aux stages en entreprises est un atout indéniable pour faciliter l'insertion dans la vie professionnelle et une embauche dès la sortie d'étude. Le choix du stage est déterminant dans la construction du futur projet professionnel.

Pour les futurs étudiants, je conseillerai simplement de s'intéresser à l'ensemble des sujets en gardant un œil avisé sur le monde extérieur et l'actualité.

#### Ludovic POIRIER Promotion 2013



Suite à mon stage de fin d'études de 6 mois dans le Centre d'Affaires Entreprise LCL à Angers, j'ai été embauché sur un poste de Chargé d'Affaires Entreprise Adjoint à Dijon pendant 1 an et demi. Aujourd'hui, je suis Chargé d'Affaires Entreprise à Besançon, toujours dans la même banque, et je m'occupe d'entreprises dont le Chiffre d'Affaires excède 7M€.

Pour réussir à l'IUP Banque Finance de Nantes, il faut être très curieux, s'intéresser à l'actualité et aux enjeux qui découlent de tel ou tel événement. De plus, développer un esprit critique et de raisonnement est très important.

J'ai choisi l'IUP Banque Finance de Nantes à la fois pour des raisons de proximité mais également pour l'image que renvoie cette formation qui intéresse vraiment les recruteurs.

# LE MASTER CONSEIL ET INGÉNIERIE DU PATRIMOINE

## L'OBJECTIF DE LA FORMATION

Le Master Conseil et Ingénierie du Patrimoine<sup>1</sup> a comme objectif principal l'acquisition des connaissances interdisciplinaires et des compétences techniques nécessaires à la pratique de la gestion de patrimoine. Ce Master forme ainsi des professionnels immédiatement opérationnels dans les métiers liés à la gestion de patrimoine, autonomes en matière d'ingénierie patrimoniale, ayant une bonne connaissance des besoins de la clientèle et avec une culture juridique et financière importante.

Pour atteindre ces objectifs, le Master est porté conjointement depuis cette année par l'IAE Nantes – Economie et Management et par l'UFR de Droit et de Sciences Politiques, pour garantir une véritable interdisciplinarité et s'adresser sans distinction aux étudiants issus de cursus financiers et juridiques.

Délibérément orienté vers le monde professionnel, 70% des enseignements de ce master sont assurés par des professionnels spécialistes et une place importante est laissée aux périodes de stages.

Il est à noter que ce Master fait partie d'un ensemble de quatre formations en gestion de patrimoine dispensées au sein du département BFE de l'IAE Nantes – Economie et Management. Trois DU (Diplômes d'Université) sont en effet destinés uniquement à la formation continue : DU Gestionnaire de Clientèle Patrimoniale (DU GCP, Bac+3), DU Conseiller en Gestion de Patrimoine (DU CGP, Bac+5, RNCP niveau I) et DU Gestion de Patrimoine du Dirigeant d'Entreprise (DU GPDE, Bac+5).

## LES MÉTIERS

Les diplômés de ce Master débutent majoritairement leur carrière soit dans les établissements financiers, soit dans les cabinets de gestion de patrimoine indépendants. En fonction de leurs formations complémentaires, une partie des diplômés exerce également leur activité dans des études notariales ou des cabinets avocats.

Les évolutions de carrière constatées conduisent soit à des métiers à l'expertise plus avancée (de la gestion de patrimoine à la gestion de fortune par exemple), soit au management d'équipes patrimoniales, soit à l'installation comme conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

- Conseiller en gestion ou développement de patrimoine
- Conseiller en gestion de fortune
- Gérant de portefeuille sous mandat
- Conseiller clientèle privée
- Conseiller de patrimoine financier

*Le conseiller en patrimoine est un professionnel spécialisé dans la gestion d'actifs de la clientèle. Depuis une dizaine d'années, ce métier s'est beaucoup développé. Il fait appel à des compétences étendues, suite aux nombreuses règles juridiques et fiscales et à la multiplication des produits financiers.*

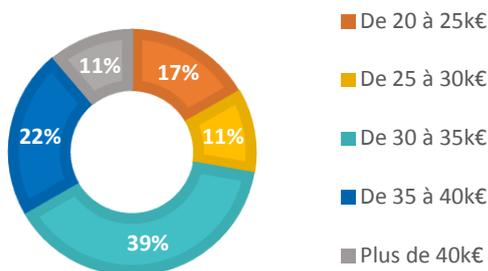
### Activités

- Analyser le patrimoine de ses clients et établir un diagnostic
- Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement
- Promouvoir et vendre des produits et des services bancaires à vocation patrimoniale
- Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements
- Gérer et développer un portefeuille à fort potentiel patrimonial
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Identifier et analyser les risques financiers (fraude fiscale, blanchiments...)
- Négocier les conditions financières et mettre en place des garanties
- Entretenir des relations avec les investisseurs et gestionnaires financiers
- Apporter son expertise aux chargés de clientèle
- Coordonner son activité avec les chargés de clientèle
- Prospecter de nouveaux clients
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
- Actualiser les fichiers commerciaux

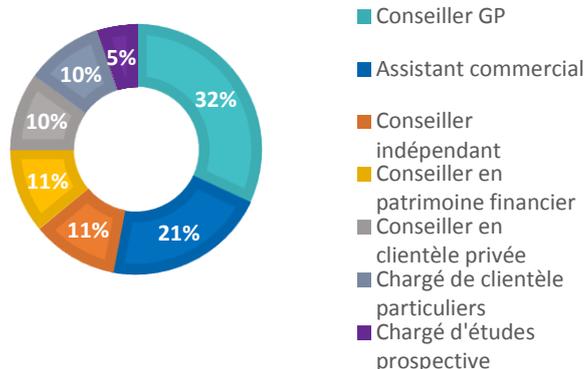
<sup>1</sup>Précédemment Gestion de Patrimoine

## L'ENQUÊTE D'INSERTION A 6 MOIS PROMOTION 2016

### LA RÉMUNÉRATION



### LES MÉTIERS EXERCÉS



90% des étudiants ont répondu à l'enquête. 47% des répondants ont été recrutés sur leur lieu de stage sans délai. La moyenne d'insertion est d'un peu plus d'1 mois.

## ILS TÉMOIGNENT SUR LEUR CURSUS

### Steve PIRON Promotion 2011



A l'issue du Master 2 Gestion de patrimoine de l'IUP de Nantes, j'ai intégré le Cabinet Expert et Finance, en tant que Conseiller Financier durant 2 ans. J'ai rejoint ensuite le Crédit Agricole en qualité de Conseiller en Gestion de Patrimoine sur le secteur de St Malo. Aujourd'hui, j'occupe la fonction de Directeur des Clientèles Patrimoniales sur la Région de Dol St Malo et j'anime une équipe de 8 Conseillers en Gestion de Patrimoine.

La formation dispensée à l'IUP de Nantes est très pertinente puisqu'elle couvre aussi bien les compétences techniques propres à la Gestion de patrimoine (Ingénierie patrimoniale, fiscale, droit de la famille...) ainsi que les postures comportementales (Economie comportementale, négociation commerciale...).

De plus, les différents intervenants professionnels sont issus de plusieurs établissements, ce qui permet d'avoir une bonne vision du métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine au sein des établissements et de se créer un premier réseau professionnel.

L'organisation de la formation intégrant un stage de 6 mois est plus adaptée pour intégrer un cabinet qu'une formation en alternance.

Le master 2 permet d'être opérationnel lors de notre première prise de fonction tout en ayant l'expertise suffisante pour s'orienter ensuite sur des postes de Conseillers Privés ou du management.

Pour les futurs étudiants, il est indispensable d'anticiper votre projet professionnel (cabinet indépendant, établissement bancaire) dès le début de la formation pour cibler l'établissement dans lequel vous souhaitez réaliser votre stage de fin d'études.

Je vous invite également à participer au concours organisé par l'Agefi Actifs (celui-ci vous permettra de monter en compétences sur le plan technique, de vous challenger au niveau national et de créer une cohésion d'équipe).

### Hamou AIT MOKRANE promotion 2005



Je suis expert patrimonial dans l'entreprise ALLIANZ. Mon métier consiste à réaliser l'étude et le projet en gestion du patrimoine. Par la suite je développe une stratégie patrimoniale globale. Je suis entré dans l'entreprise où j'ai réalisé mon stage en tant que conseiller.

Il faut être volontaire, curieux, exigeant, avoir le sens de la négociation et savoir travailler en équipe. Je conseille aux étudiants actuels de ne pas appréhender le passage préalable par des fonctions commerciales. Il faut actualiser régulièrement ses connaissances en gestion du patrimoine.

Il faut être volontaire, rigoureux, curieux, exigeant. Il faut aussi avoir le sens de la négociation et être capable de travailler en équipe.

# LE MASTER SHIPPING TRADING

## L'OBJECTIF DE LA FORMATION

Les activités maritimes et portuaires ont un rôle prépondérant sur le commerce mondial. L'objectif du Master Shipping Trading<sup>1</sup> est de former des spécialistes de la logistique maritime, du courtage et du financement du commerce maritime. Les candidats formés pourront exercer leurs activités en ligne régulière (transport de biens industriels par conteneurs) ou dans le secteur du transport maritime à la demande (transport de matière premières). La formation s'appuie sur une exigence académique (en économie, finance, gestion de droit) une forte dimension professionnalisante (stage, cours assurés par des professionnels du secteur) et sur l'ouverture à l'international.

## LES MÉTIERS

La formation répond aux attentes des acteurs du commerce maritime (armateurs, affréteurs, commissionnaires de transport, courtiers, importateurs/exportateurs, etc.).

Les métiers visés relèvent de la logistique ou de la finance au service du transport maritime.

L'insertion professionnelle est rapide et internationale : de nombreux diplômés sont basés dans les principaux ports en France et à l'étranger (Asie, Afrique...) mais également à Genève. Les métiers exercés sont ceux d'Assistant d'exploitation en transport maritime, d'Opérateur Shipping Trading, de Courtier d'affrètement maritime, d'Opérateur de navires, d'Opérateur de fret, d'Assistant directeur exécution, d'Opérateur et coordinateur d'opération logistiques maritimes et aérien...

- Responsable logistique
- Courtier maritime (courtier d'affrètement, courtier en navires)
- Opérateur de navires
- Courtier en matières premières

## Activités

- Coordonner l'action d'un réseau de prestataires de service
- Négocier dans un contexte interculturel.
- Conduire une négociation commerciale avec les prestataires des services logistiques.
- Appréhender les techniques de financement et leurs applications aux différents besoins relatifs à une transaction.
- Appréhender les techniques de marchés dérivés et de couverture des risques.
- Procéder au contrôle budgétaire des transactions.
- Maîtriser les principales règles communautaires et dispositions douanières applicables au négoce international afin d'en mesurer leurs champs d'application et leurs incidences sur la formation du contrat de vente.
- Maîtriser les différents aspects du droit et assurance du transport maritime et de la marchandise.

<sup>1</sup>Précédemment Finance et Logistique Maritime Internationales

## ILS TÉMOIGNENT SUR LEUR CURSUS

### Nicolas GEORGANDELIS promotion 2012

Je coordonne les opérations et assure le suivi opérationnel dans les navires, trouve des solutions logistiques et travaille à la réduction des coûts au déchargement. J'assure la réconciliation des comptes, le traitement des litiges, analyse chaque partie, réalise les coûts de voyage et participe aux négociations afin de fixer les navires.

Occasionnellement je m'occupe du booking des containers. J'ai aussi voyagé au Nigéria afin de coordonner les opérations auprès de l'équipe shipping sur le port de Lagos.

Suite à mon diplôme d'Audencia Nantes, l'Ecole de Management, j'ai acquis une première expérience de 5 ans à l'international avant d'entrer en master 2 au sein du pôle logistique de l'IUP de L'IAE Nantes. Ce dernier m'a permis d'évoluer professionnellement vers les métiers du trading/shipping.

### Romain LEMAGOUROU promotion 2010



J'ai fait une licence parcours Logistique Maritime à Nantes puis j'ai poursuivi avec ce master. Je travaille aujourd'hui pour l'entreprise Granit Négoce à Nîmes, mon métier consiste à la gestion des navires sur leur période de voyage, l'estimation des coûts du voyage avant et après et la négociation avec les armateurs sur les différents points financiers. Les qualités nécessaires pour effectuer ce métier sont le bon sens, la réactivité, le sens de l'anticipation. Il faut également une maîtrise parfaite de la langue anglaise aussi bien à l'oral qu'à l'écrit.

Les avantages de ce métier : un milieu passionnant, le fait de faire du commerce à l'international ainsi que la possibilité de travailler à l'étranger. Il y a possibilité d'évoluer ainsi que des salaires attractifs (hors France). La formation était tout à fait adaptée au métier que je pratique maintenant notamment grâce aux stages. Il ne faut pas hésiter à partir à l'étranger !

## Les étudiants du Master Shipping Trading ont assisté aux Assises de la mer à la Rochelle



Les 12èmes Assises de l'économie de la mer se sont déroulées à la Rochelle les 8 et 9 novembre 2016. Les assises constituent un rendez-vous incontournable du monde maritime.

Avec plus de 1 500 participants en 2016, les Assises de l'économie de la mer ont confirmé leur statut de principal rendez-vous annuel de la communauté maritime française. Cette reconnaissance et ce succès se sont affirmés progressivement depuis 2005, année de naissance des « Assises ».

Au fil des douze premières éditions de ce grand rendez-vous maritime, ce sont un président de la République, trois premiers ministres et une vingtaine de ministres en exercice qui sont venus exposer leur vision de l'économie de la mer devant les décideurs français de la filière, issus du public ou du privé. Les grands noms du maritime s'y sont également régulièrement exprimés : Patrick Boissier, Jacques de Chateaueux, Philippe Louis-Dreyfus, Frédéric Moncany de Saint-Aignan, Thierry Pilenko, Jean-Marie Poimboeuf, l'Amiral Bernard Rogel, Annette Roux, Jacques et Rodolphe Saadé, Francis Vallat... pour ne citer qu'eux.

Mais les « Assises » ne sont pas qu'un lieu de débat et de mise en valeur de concepts. La dimension « networking » occupe une place très importante dans l'ADN de l'événement. Pauses entre les conférences, déjeuners assis et soirée de prestige offrent de nombreuses occasions de développer son carnet d'adresses et de conclure des affaires.



# PARCOURS INTERNATIONAUX À L'IUP BANQUE FINANCE DE NANTES : OSEZ L'ASIE !

## Etonnez-vous, voyez autrement !

- Sortez de votre zone de relatif confort
- Sachez articuler le local et le global
- Trouvez des ressources pour votre vie professionnelle et sociale



## Master 2 Banque Finance Assurance Asie du Sud-Est

Ce Master 2 a été spécifiquement conçu en 2008 pour traiter de la Banque Finance Assurance en Asie du sud-est. Les cours sont donnés au Vietnam à Hanoi sur une durée de 12 mois sur le mode de l'alternance et exclusivement en anglais. Les intervenants sont globalement pour moitié des universitaires et pour moitié des professionnels de la banque et de la finance, 50% venant de France et 50% vietnamiens.

L'effectif de la formation est d'environ 30 participants dont 3 à 4 français. Ces derniers seront en cours avec des collaborateurs vietnamiens exerçant déjà dans des établissements financiers.

Les conditions d'admission pour intégrer ce parcours international :

Très bon niveau d'anglais, avoir pré-validé certains enseignements dès le master 1 Chargé d'affaires entreprise et gestion des risques, être curieux et adaptable, Exercer une activité professionnelle au cours du Master dans une entreprise locale

## IL TÉMOIGNE SUR SON CURSUS

**Mr. Tran Anh Tuan:** Position: Vice President, Petrolimex Insurance Corporation (Pjico), Vietnam  
Course: Master Finance, Banking and Insurance (Vietnam and Southeast Asia)  
(Class of 2008 – 2010)

"I have definitely chosen the right graduate program to boost my career. The years I spent at IS-VNU was really inspiring with an elite network of alumni and classmates from various finance-banking institutions. Participating in the intensive program, I am confident with my professional knowledge and skills. Our professors not only shared their insightful experience but also instructed us to solve concrete cases in our organizations".



## Master Shipping Trading Vietnam

Cette formation est la duplication du Master Shipping Trading français au Vietnam à Ho Chi Minh City. Elle est destinée aux salariés en activité, futurs spécialistes de la logistique maritime, du financement du commerce international et de la négociation. Les débouchés se trouvent dans des sociétés d'import/export, « chargeurs », « shipping brokers » (ex MAERSK, CMA CGM, TOTAL) en Asie (Hong-Kong ; Shanghai) en Angleterre et en Suisse.

Les cours sont en anglais.

Conditions et profil attendu pour candidater :

Les étudiants français de L3 et M1 peuvent candidater pour l'année suivante au Vietnam (4 places en M1 et 4 en M2).

Passage nécessaire par la L3 logistique maritime, très bon niveau d'anglais, bon niveau en économie, méthodes quantitatives et droit, aptitude à la négociation et à la prise de décision



# LE DÉPARTEMENT BANQUE FINANCE ÉCONOMIE C'EST AUSSI...

## Un Master Conduite de Projets en Développement Durable<sup>1</sup>

Il prépare aux métiers du management de projet et du conseil en environnement durable, appliqués à l'environnement, la gestion de l'eau, la transition écologique, l'économie circulaire et la « croissance bleue » en lien avec la mer.

Il permet d'acquérir des compétences générales liées à l'économie, au management, aux politiques publiques, au développement territorial et aux langues. Elles sont complétées par des compétences techniques telles que l'Analyse de Cycle de Vie des produits, les études d'impact, les indicateurs de développement durable ou les bilans carbone, etc.

- **Secteurs d'activités :**

- Secteurs de l'environnement, de l'énergie et des transports
- Département Développement Durable des entreprises et de sociétés de conseil
- Agences de développement économique régionales, nationales, internationales (ADEME, Agence Européenne pour l'Environnement, OCDE, Banque Mondiale...)
- Associations gérant des projets en développement durable, ONGs
- Instituts d'étude et de recherche (publics et privés)
- Enseignement

- **Emplois accessibles :**

- Eco-conseiller, consultant en environnement / stratégie RSE
- Agent territorial en charge du DD et de la transition énergétique
- Chargé de mission développement durable – Agenda 21
- Chargé d'études économiques et Chef de projet en énergies renouvelables
- Ingénieur d'études ou de recherche en économie
- Enseignant – Chercheur

## Un master Econométrie Appliquée

Sa vocation est de former des spécialistes de l'analyse des marchés, de la conjoncture, des politiques publiques ou des stratégies d'entreprises que ce soit en matière de finance, de travail et emploi, d'énergie ...

Il s'appuie sur des compétences en économie (analyse conjoncturelle, datamining ...), en mathématique (statistique et modélisation théorique ...) et en informatique (logiciels et programmation...)

- **Secteurs d'activités :**

- Banques, assurances et institutions financières
- Sociétés de services aux entreprises
- Services de statistiques, recherche et analyse économique des entreprises
- Instituts d'étude et de recherche (publics et privés)
- Instituts de statistiques, de conjoncture et de prévision (INSEE, Banque de France ...)
- Enseignement

- **Emplois accessibles :**

- Chargé d'études en statistiques, économétrie et économie
- Analyste conjoncturel et prévisionniste
- Economètre,
- Responsable de projets
- Ingénieur d'études ou de recherche en statistique, économétrie et économie
- Analyste financier, analyste du risque de crédit et de marché
- Economiste de marché, financier et d'entreprise
- Enseignant – Chercheur

Des passerelles existent entre la L3 Economie et Gestion parcours Banque ou Logistique maritime et portuaire et les masters en Economie. Elles supposent que les compétences nécessaires au suivi des enseignements soient acquises. Ces parcours plus individualisés sont possibles.

<sup>1</sup>Précédemment Évaluation Économique du Développement Durable

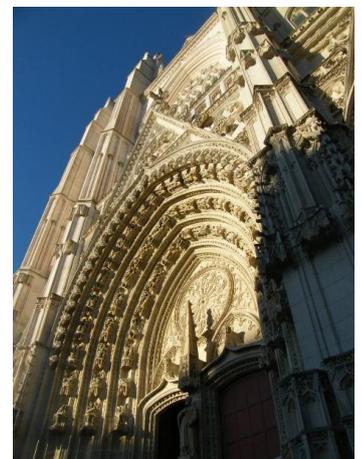
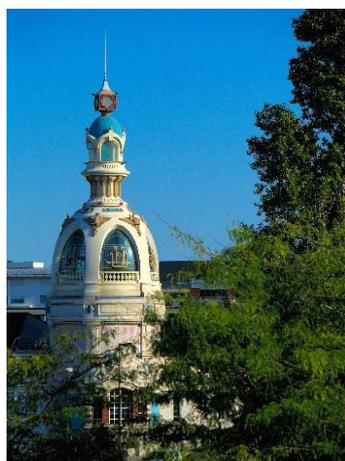
# QUELQUES ÉVÈNEMENTS QUI VOUS SONT DÉDIÉS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

## JOURNÉE D'INTÉGRATION

Présentation de l'institut, des métiers et des attentes de la profession, le matin.



Activités sportives et/ou découverte de Nantes



# CONFÉRENCES LA BANQUE CHANGE : « BLOCKCHAIN & BITCOIN »

Le 9 mars 2017 le département Banque Finance Économie a organisé une conférence « Blockchain & Bitcoin ». Cette manifestation, qui s'inscrit dans le cycle régulier des conférences « la banque change » destinées aux étudiants et aux professionnels, a réuni 250 participants et a été suivie sur Péricope.

La question des « Fintech » avait été traitée en 2016, avec le soutien de la chaire Finance –BPCE.

Ni monnaie fiduciaire, ni moyen de paiement scriptural, le bitcoin est une monnaie électronique inclassable parmi nos moyens de paiement. Cette mutation bouscule nos modes de pensée. Quels défis techniques ? Quels impacts sociétaux va-t-elle générer ?



Les différents intervenants répondaient à la question : "Blockchain & Bitcoin" : opportunités ou menaces ? Avec un focus sur la banque et l'assurance.

La première application de la blockchain, le bitcoin, a été créée en 2008 pour réaliser des transferts d'argent entre deux personnes, sans recours à un tiers de confiance. Le protocole Blockchain permet l'émergence de nouvelles applications dans de nombreux domaines aussi divers que les transferts d'actifs, la certification de documents. Les banques et assurances créent des consortiums et des alliances reposant sur la confiance et la technologie pour se saisir de cette évolution technologique et contrer de nouveaux entrants dans le secteur financier.



## Programme

### 1. La blockchain décryptée, usages

Par Franck LOUESDON et David SFERRUZZA, facilitateurs chez STARTUP PALACE

### 2. La blockchain et la confiance, focus sur la bancassurance

Par Laurent LELOUP, Fondateur Finyear Group; auteur du livre : "la blockchain, la révolution de la confiance" février 2017, Eyrolles

### 3. Le cas spécifique de Bitcoin : la blockchain, une valeur sûre ?

Par Romaric LUDINARD, Enseignant Chercheur à l'ENSAI

### 4. Enjeux de régulation et supervision liés à la Blockchain

Par Didier WARZEE, pôle Fintech Innovation ACPR

# CÉRÉMONIE DE REMISE DES DIPLÔMES/PRIX DU MEILLEUR MÉMOIRE ET SOIRÉE DES DIPLÔMÉS

Comme chaque année, l'IAE Nantes organise une cérémonie de remise de diplôme qui récompense plus de 900 diplômés en économie, finance, gestion et management.



A cette occasion les prix du meilleur mémoire de Master 2 « Chargé d'affaires entreprises et gestion des risques » et « Conseil et ingénierie du patrimoine » ont été remis.



Le 31 Mars 2017, à la suite de cette cérémonie de remise de diplômes, dans un cadre exceptionnel en centre-ville de Nantes et sur la Loire, les diplômés, enseignants-chercheurs, partenaires, invités, membres de l'administration de l'IAE Nantes : Economie & Management, se sont retrouvés au restaurant Ô Deck pour partager un moment festif et convivial.



## À VOTRE DISPOSITION

### SUAPS : ACTIVITÉS PHYSIQUES ET SPORTIVES

Le Service Universitaire des Activités Physiques et Sportives (SUAPS) propose de nombreuses activités à tous les étudiants et Personnels de l'Université de Nantes. Plus de 50 activités vous y sont proposées.



# LA BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE

Située en face de l'institut, la BU vous propose 100 000 ouvrages de référence, 600 revues et bases de données spécialisées qui vous aideront dans vos recherches personnelles.

Le personnel vous accueille sur de larges plages horaires

L'inscription est libre et gratuite sur présentation de votre carte d'étudiante.

## Coordonnées :

Chemin la Censive du Tertre

BP 12236

44322 Nantes Cedex 3

02 40 14 14 70

[contact.bu-droit@univ-nantes.fr](mailto:contact.bu-droit@univ-nantes.fr)

## Horaires d'ouverture de septembre à juin :

Du lundi au vendredi : 8h30- 19h

Le samedi : 8h30- 13h

La B.U. est abonnée à de nombreuses revues (dont Banque et AGEFI) indispensables pour la rédaction du mémoire. Il est également possible d'avoir accès en ligne aux articles en utilisant les identifiants universitaires. N'hésitez pas à utiliser les ressources mises à disposition.

Le catalogue du fonds documentaire est intégré dans le catalogue de la BU (Bibliothèque Universitaire). Vous pouvez y accéder via le portail Internet de la BU :

<http://nantilus.univ-nantes.fr/vufind/>

## La Créa'thèque

L'IAE Nantes – Economie et Management possède aussi un centre documentaire

L'Institut offre l'accès à un fonds documentaire situé dans le bâtiment « Petit Port », principalement aux auditeurs de formation continue et aux étudiants de Master, mais ce centre de documentation est ouvert à tout étudiant inscrit à la bibliothèque universitaire.

Cet ensemble documentaire couvre tous les domaines d'études et de recherche en Gestion des Entreprises (Droit, Comptabilité, Contrôle de Gestion, Finance, Marketing, Gestion des Ressources Humaines, Statistiques...) et constitue un outil précieux d'information et de travail : plus de 3000 ouvrages et soixante-dix revues sont à votre disposition. Certains ouvrages sont en magasin, un délai peut être nécessaire pour les obtenir.

## Coordonnées :

Batiment Petit Port

Chemin la Censive du Tertre

44322 Nantes Cedex 3

02 40 14 12 26

[doc-iemn-iae@univ-nantes.fr](mailto:doc-iemn-iae@univ-nantes.fr)

## Horaires d'ouverture :

Du lundi au vendredi de 8h30 à 19h

Le samedi de 9h à 12h30







### CROUS

2 Boulevard Guy Mollet  
44300 Nantes  
02 30 06 02 44  
crous@univ-nantes.fr



### PÔLE ÉTUDIANT

Chemin de la Censive du Tertre  
BP 41214  
44312 Nantes Cedex 3  
02 72 64 04 56  
dve@univ-nantes.fr



### SUAPS

3 Boulevard Guy Mollet  
44300 Nantes  
02 40 99 84 48  
suaps@univ-nantes.fr



### BDE

Chemin de la Censive du Tertre  
44322 Nantes Cedex 3  
bde.iemn@gmail.com

### VÉLO CAMPUS

3 Chemin de la Censive du Tertre  
44300 Nantes  
02 40 16 26 45  
contact@velocampus.net



### L'AGENDA

<http://www.univ-nantes.fr/agenda>



### Contact :

Flavie CHAMARD GUERET  
02 40 14 16 60

[www.iae.univ-nantes.fr](http://www.iae.univ-nantes.fr)



UNIVERSITÉ DE NANTES



WWW.QUALICERT.FR