

Chargé d'affaires BTP

RNCP31176 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t, 230p
Code(s) ROME	H1102, F1106, F1201, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2021

Certificateur(s)

CESI · SIRET : 77572257201109

<http://www.cesi.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé-e d'affaires BTP prend en charge un projet de construction, de la détection du besoin du client à la livraison de l'ouvrage, et développe l'activité commerciale de son entreprise. Pour cela, il assure la prospection commerciale et la gestion de son portefeuille clients. Il répond à des appels d'offres et participe à la négociation de ses offres auprès de ses clients (s'il y a lieu).

Une fois le marché de construction signé, le chargé-e d'affaires BTP supervise les équipes travaux (en binôme avec le conducteur de travaux). Il assure plus particulièrement la gestion financière du chantier et contrôle la qualité et la conformité des ouvrages réalisés. Durant les travaux, le chargé-e d'affaires BTP garde un lien privilégié et régulier avec le client.

Type de missions confiées au chargé-e d'affaires BTP :

- Réaliser une étude de marché,
- Réaliser une étude technique, ou piloter les études techniques,
- Réaliser un métré, un chiffrage,
- Valider la faisabilité technique et budgétaire d'un projet de construction,
- Rédiger une offre commerciale,
- Négocier une offre commerciale auprès du client,
- Réaliser la gestion financière du chantier,
- Contrôler la conformité des ouvrages,
- Réaliser le bilan d'un chantier.

Activité 1 : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

Le chargé-e d'affaires BTP prospecte le marché pour capter les nouvelles opportunités de son marché ou étendre l'activité de son entreprise à un nouveau marché et développer ainsi son portefeuille clients. Pour cela, il mène une veille concurrentielle et technologique et réalise une étude de marché.

Il participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise.

Il négocie de nouvelles affaires auprès des clients pour alimenter et développer l'activité de son entreprise.

Il réalise, au quotidien, la gestion de son portefeuille clients en visant toujours leur satisfaction.

Activité 2 : Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique et commerciale

Le chargé-e d'affaires BTP répond à des appels d'offre et autres consultations. Il doit donc rechercher le juste prix pour remporter les affaires. Pour cela :

- Il analyse le dossier d'appel d'offre pour déterminer la demande et les besoins du client,

- Il traduit les besoins du client en solutions techniques de construction adaptées, grâce aux études techniques qu'il pilote.
- Il chiffre le projet et négocie les meilleurs prix auprès des fournisseurs et sous-traitants.

Activité 3 : Gérer et suivre un projet de travaux

Le chargé-e d'affaires BTP prépare puis pilote le chantier de construction avec le conducteur de travaux.

Il met en place les outils de gestion et de surveillance pour superviser le suivi technique et financier du chantier et respecter le planning. Il contrôle la qualité et la conformité des ouvrages exécutés

Il assure la relation commerciale avec le client tout au long du chantier et lors de la livraison de celui-ci afin d'obtenir sa satisfaction la plus complète.

Il réalise le bilan de l'affaire et met en place un plan d'amélioration, si nécessaire.

Activité 4: manager l'équipe projet travaux

Le chargé-e d'affaires BTP organise et coordonne son équipe projet (équipe bureau d'études et conducteur de travaux) pour atteindre les objectifs fixés. Pour cela :

- Il définit des objectifs clairs, prépare et conduit les réunions d'équipe
- Il définit les règles de fonctionnement au sein de l'équipe et arbitre les situations conflictuelles, si besoin.

Activité 5 : Accompagner la stratégie de l'entreprise dans ses évolutions numériques

En tant que cadre, il est le relai privilégié de sa direction auprès de son équipe, il s'approprie les évolutions qu'elle impulse dans la transformation des modes de travail. Il participe à la transition numérique de l'entreprise et de son métier en intégrant dans sa pratique professionnelle les outils digitaux, en analysant et traitant rapidement les données, et en favorisant leur appropriation par ses collaborateurs. Il identifie et prévient les risques (sécurité/juridiques) liés à leur utilisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

Bloc 1 : Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

- Prospecter le marché du BTP pour développer le volume d'affaires et le portefeuille clients
- Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale
- Négocier une affaire et ses éventuelles évolutions auprès du client afin de remporter le marché BTP
- Gérer son portefeuille clients BTP au quotidien

Bloc 2 : Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique et commerciale

- Appréhender la demande et les besoins du client BTP
- Conduire les études techniques de construction pour déterminer les solutions adaptées au projet BTP
- Chiffrer le projet, élaborer une réponse à l'appel d'offre de construction

Bloc 3 : Gérer et suivre un projet de travaux

- Préparer un chantier de construction pour définir les moyens et ressources nécessaires
- Superviser le suivi technique, administratif, financier et juridique du projet de construction en lien avec le conducteur de travaux
- Clore une affaire BTP, fidéliser son client

Bloc 4 : Manager l'équipe projet travaux

- Organiser et coordonner les équipes BTP pour atteindre les objectifs fixés
- Animer l'équipe projet BTP

Bloc 5 : Accompagner la stratégie de l'entreprise dans ses évolutions numériques

- S'approprier les mutations générées par les évolutions numériques et digitales dans son entreprise
- Accompagner la transition numérique et digitale de son entreprise

Blocs de compétences

RNCP31176BC01 — Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Prospecter le marché du BTP pour développer le volume d'affaires et le portefeuille clients
- Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale
- Négocier une affaire et ses éventuelles évolutions auprès du client afin de remporter le marché BTP
- Gérer son portefeuille clients BTP au quotidien

Modalités d'évaluation : Etude de cas (réelle ou simulée) proposition de démarche commerciale d'une entreprise de

BTP avec soutenance orale devant un jury représentant le client
Ce bloc est certifié.

RNCP31176BC02 — Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique et commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Appréhender la demande et les besoins du client BTP
- Conduire les études techniques de construction pour déterminer les solutions adaptées au projet BTP
- Chiffrer le projet, élaborer une réponse à l'appel d'offre de construction

Modalités d'évaluation : Etude de cas (réelle ou simulée) de Réponse à appel d'offre pour un marché de construction avec soutenance orale devant jury représentant le client

Ce bloc est certifié.

RNCP31176BC03 — Gérer et suivre un projet de travaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Préparer un chantier de construction pour définir les moyens et ressources nécessaires
- Superviser le suivi technique, administratif, financier et juridique du projet de construction en lien avec le conducteur de travaux
- Clore une affaire BTP, fidéliser son client

Modalités d'évaluation : Etude de cas (réelle ou simulée) de Suivi de travaux de construction avec soutenance orale devant un jury de professionnels de la construction

Ce bloc est certifié.

RNCP31176BC04 — Manager l'équipe projet travaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Organiser et coordonner les équipes BTP pour atteindre les objectifs fixés
- Animer l'équipe projet BTP

Modalités d'évaluation : Note de synthèse écrite sur une situation managériale problématique vécue dans son entreprise

Ce bloc est certifié.

RNCP31176BC05 — Accompagner la stratégie de l'entreprise dans ses évolutions numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- S'appropriier les mutations générées par les évolutions numériques et digitales dans son entreprise
- Accompagner la transition numérique et digitale de son entreprise

Modalités d'évaluation : Etude de cas diagnostic de la maturité collaborative et des opportunités numériques d'une entreprise

Ce bloc est certifié.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chargé-e d'affaires BTP peut exercer ses missions dans les cadres professionnels suivants :

- au sein des majors du BTP mais aussi dans leurs filiales, les PME (en construction, installation et maintenance), les entreprises prestataires de services du BTP : dans tous les secteurs d'activité du Bâtiment (tous corps d'états), en construction, installation et maintenance, mais aussi dans le secteur des Travaux Publics,
- dans les entreprises industrielles, dans les services travaux neufs,
- auprès des négociants en fournitures et les fournisseurs de matériels : en tant que conseiller technique auprès de la clientèle,
- au sein des entreprises de maîtrise d'œuvre : en service d'exécution et/ou OPC (Ordonnancement, Pilotage et Coordination),

- auprès des maîtres d'ouvrage : dans les services travaux, SAV ou maintenance,
- dans les bureaux de contrôle.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé-e d'affaires BTP
- Conducteur-trice de travaux
- Assistant-e conducteur de travaux/chargé-e d'affaires

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 580 €
Familles professionnelles (FAP)	B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP · tension 5/5 (Très élevée) B6X74 — Conducteurs de travaux et chefs de chantier non cadres · tension 5/5 (Très élevée) B7X91 — Cadres des études BTP, des études géologiques, du métré de la construction et du contrôle et diagnostic technique du BTP · tension 5/5 (Très élevée) B7X92 — Ingénieurs du bâtiment et des travaux publics, chefs de chantier et conducteurs de travaux (cadres) · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	50 613
Jugés difficiles à recruter	50 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP B6X74 — Conducteurs de travaux et chefs de chantier non cadres B7X91 — Cadres des études BTP, des études géologiques, du métré de la construction et du contrôle et diagnostic technique du BTP B7X92 — Ingénieurs du bâtiment et des travaux publics, chefs de chantier et conducteurs de travaux (cadres) R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats à la certification devront être titulaires d'un bac+2 (ou d'un niveau III équivalent), tout autre profil sera soumis à une commission de dérogation. La sélection des candidats comprend :

- un dossier de candidature avec CV et lettre de motivation,
- des tests d'aptitudes,
- un entretien individuel de sélection.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Jury national unique composé de 7 membres : 1 président de jury, 4 membres permanents siégeant pour toutes les délivrances de certification CESI et 2 professionnels du secteur d'activité concerné.

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

Jury national unique composé :

- du président de jury,
- de 4 membres permanents siégeant pour toutes les délivrances de certification du CESI et de 2 professionnels du secteur d'activité concerné.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Jury national unique composé : -du président de jury, -de 4 membres permanents siégeant pour toutes les délivrances de certification du CESI et de 2 professionnels du secteur d'activité concerné.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35547

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.cesi.fr

Site CESI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31176/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	11
Montant total engagé	33 621 €
Coût moyen par dossier	3 056 €
Durée moyenne	238 h
Période	01/2020 – 10/2021
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	7 %
Entreprise	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.