

Manager en ingénierie d'affaires

RNCP35164 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 312p, 312
Formacode(s)	34590, 34085
Code(s) ROME	D1406, M1707, D1402, D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	16/12/2020
Date d'échéance	16/12/2025

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION · SIRET : 88930797100024

Partenaires habilités

27 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 25 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	50876465100024	Former
CCI FORMATION- SUP'TG NIORT	18790001400098	Former et organiser l'évaluation
CCI TERRITORIALE ALPES DE HTE PROVENCE	18040001200019	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE FORMATION DES APPRENTIS	18972002200202	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE MARTINIQUE	18972002200012	Former
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE VAUCLUSE	18840001400018	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE COMMERCE INDUSTRIE DE LA DROME	18263001200041	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE AURILLAC ET CANTAL	18150001800039	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE REGION HAUTS-DE-FRANCE	13002271800014	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE METROPOLE DE BOURGOGNE	13002948100012	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 27 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35164-manager-en-ingenierie-d-affaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification Manager en ingénierie d'affaires a pour objectif de mettre à disposition des entreprises ayant un modèle d'affaires BtoB des professionnels capables de contribuer à leur développement commercial, en intervenant sur la création et la vente de solutions complexes et à haute valeur ajoutée, répondant – pour les entreprises clientes – à des besoins éminemment stratégiques et constituant pour elles des vecteurs d'optimisation au niveau de leur organisation, de leurs processus internes et de leur productivité.

La fonction du Manager en ingénierie d'affaires excède largement le simple cadre commercial de la vente, pour embrasser très en amont toutes les étapes d'avant-vente et, en aval, celles d'après-vente qui correspondent – dans ce contexte – à l'implémentation et parfois l'amélioration continue de la solution chez le client.

De ce fait, les compétences qu'il apporte à son entreprise employeuse relèvent de 4 domaines d'activité :

- La captation et l'analyse d'informations sur les marchés et secteurs d'activité, permettant de bâtir des diagnostics et de nouer des contacts porteurs dans la perspective de la détection d'opportunités d'affaires et de la facilitation de leur mise en œuvre.
- L'élaboration d'une stratégie de développement d'affaires s'appuyant sur l'analyse des marchés, permettant d'identifier très en amont les besoins de clients et clients potentiels et de définir les actions à mettre en œuvre pour optimiser son activité.
- La concrétisation d'affaires à l'issue d'un processus de négociation complexe, découlant de la qualification des besoins de clients et clients potentiels et nécessitant la conception ou l'adaptation de solutions sur-mesure.
- Le pilotage et la mise en œuvre de l'affaire chez le client, nécessitant l'organisation et le management d'une équipe projet.

Créée en 2005, la certification vise à garantir que ses détenteurs possèdent les capacités et compétences pour définir et déployer une stratégie d'affaires contribuant au développement commercial de son entreprise, dans des environnements complexes et s'inscrivant dans une dynamique de partenariat à long terme avec ses clients.

ACTIVITÉS VISÉES

Selon la taille de son entreprise et son organisation interne, le Manager en ingénierie d'affaires peut exercer tout ou partie des domaines d'activités qui relèvent de quatre grandes missions :

1- Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée :

- 1.1 Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique.
- 1.2 Constitution et animation de réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats.

2- Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée :

- 2.1 Conception d'un plan stratégique de détection et de développement d'affaires.
- 2.2 Conception d'un plan de développement grand compte.
- 2.3 Développement d'une nouvelle activité.

3- Qualification, conception et négociation d'affaires complexes à haute valeur ajoutée :

- 3.1 Qualification des besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration de solution sur-mesure.
- 3.2 Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale.

4- Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes à haute valeur ajoutée :

- 4.1 Supervision de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de l'affaire.
- 4.2 Management d'équipes internes et de contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique, en définissant les méthodes et modalités de collecte et de traitement de l'information, et en analysant l'environnement et le marché de son entreprise, afin d'identifier, d'évaluer et de diagnostiquer les facteurs de tous ordres (économiques, sociaux, politiques, technologiques...) ayant un impact potentiel sur son activité et constituant des vecteurs de menaces et/ou d'opportunités.
- Constituer et animer des réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats, en identifiant les acteurs, institutions et réseaux professionnels de son secteur d'activité et en analysant leur positionnement et stratégie d'influence respectifs, afin de contribuer au développement pérenne d'un système d'intérêts communs à son institution et à ses partenaires.
- Concevoir un plan stratégique de développement d'affaires, en consolidant le diagnostic de son entreprise par la réalisation d'études ciblées et en définissant les actions à mettre en œuvre et les moyens à mobiliser, afin de le faire

valider par sa direction générale et d'en négocier les conditions de réalisation.

- Concevoir un plan de développement grand compte, en définissant la stratégie de pénétration adaptée aux spécificités des entreprises choisies et en mettant en œuvre les actions permettant l'établissement d'un contact et l'identification de leurs problématiques en vue du développement d'affaires et de leur fidélisation.
- Assurer le développement d'une nouvelle activité conformément aux axes stratégiques définis avec l'aval du comité de direction de son entreprise, en vérifiant son opportunité et sa faisabilité compte tenu de l'évaluation de sa viabilité économique, et en assumant les responsabilités juridiques et financières de l'affaire.
- Elaborer une solution sur-mesure adaptée à la demande exprimée par une entreprise cliente ou prospect, en s'appuyant sur l'analyse de son besoin et en s'assurant de la faisabilité, de l'opportunité et de la rentabilité de l'affaire, en mobilisant les expertises et compétences de son entreprise et en construisant une proposition commerciale argumentée, correctement dimensionnée et porteuse de valeur ajoutée.
- Conduire la négociation de la solution avec le client, en élaborant et en mettant en œuvre une stratégie adaptée au processus d'une négociation complexe et fondée sur l'analyse de ses éléments déterminants – circuit décisionnel du client et zones d'influences des acteurs impliqués, facteurs culturels et environnement concurrentiel –, afin de parvenir à un accord commercial et de le contractualiser dans des conditions garantissant la sécurisation du marché.
- Superviser la mise en œuvre de l'affaire, en définissant ses modalités de pilotage, de suivi et d'évaluation dans une logique de conduite de projet, en contrôlant son déroulement au regard de ses objectifs initiaux et des engagements pris vis-à-vis du client, afin de garantir la réussite des opérations.
- Manager les équipes internes et contributeurs externes mobilisés dans le projet d'affaire, en constituant les équipes impliquées et en déterminant l'organisation opérationnelle de l'affaire à conduire, en instaurant un mode d'interrelation et d'encadrement respectueux des intérêts et de la culture des différentes parties prenantes, et en assurant la coordination, le suivi et l'évaluation du travail collectif réalisé.

Blocs de compétences

RNCP35164BC01 — Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique, en définissant les méthodes et modalités de collecte et de traitement de l'information, et en analysant l'environnement et le marché de son entreprise, afin d'identifier, d'évaluer et de diagnostiquer les facteurs de tous ordres (économiques, sociaux, politiques, technologiques...) ayant un impact potentiel sur son activité et constituant des vecteurs de menaces et/ou d'opportunités.
- Constituer et animer des réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats, en identifiant les acteurs, institutions et réseaux professionnels de son secteur d'activité et en analysant leurs positionnement et stratégie d'influence respectifs, afin de contribuer au développement pérenne d'un système d'intérêts communs à son institution et à ses partenaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

1/ Un dossier diagnostic de l'entreprise et de son marché (analyse externe, analyse interne, diagnostic des problématiques de l'entreprise au regard de son positionnement et de son marché, sélection d'une problématique "business")

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : cas d'entreprise, travail individuel, production écrite et orale.

2/ Un plan de réseautage business établi à partir de la cartographie et de l'analyse des acteurs du secteur d'activité de l'entreprise.

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : cas d'entreprise, travail individuel, production écrite.

RNCP35164BC02 — Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir un plan stratégique de développement d'affaires, en consolidant le diagnostic de son entreprise par la réalisation d'études ciblées et en définissant les actions à mettre en œuvre et les moyens à mobiliser, afin de le faire

valider par sa direction générale et d'en négocier les conditions de réalisation.

- Concevoir un plan de développement grand compte, en définissant la stratégie de pénétration adaptée aux spécificités des entreprises choisies et en mettant en œuvre les actions permettant l'établissement d'un contact et l'identification de leurs problématiques en vue du développement d'affaires et de leur fidélisation.
- Assurer le développement d'une nouvelle activité conformément aux axes stratégiques définis avec l'aval du comité de direction de son entreprise, en vérifiant son opportunité et sa faisabilité compte tenu de l'évaluation de sa viabilité économique, et en assumant les responsabilités juridiques et financières de l'affaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

1/ Un dossier professionnel portant sur la préconisation d'une stratégie de développement, comprenant : le diagnostic d'un territoire, la sélection de segments prioritaires, la définition d'axes stratégiques, les actions préconisées, leur planification et l'estimation du retour sur investissement.

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : cas d'entreprise, travail individuel, production écrite et orale.

2/ Un dossier professionnel portant sur un plan de développement grand compte, comprenant : l'analyse détaillée d'un grand compte, la définition des objectifs stratégiques, le plan d'action opérationnel de pénétration et de fidélisation.

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : étude de cas d'entreprise, travail individuel, production écrite.

3/ Un dossier professionnel portant sur le plan de développement d'une nouvelle activité comprenant : l'analyse des résultats d'une étude de marché, le positionnement de la concurrence, le choix du business model de l'activité, le business plan.

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : étude de cas d'entreprise fictif ou cas d'entreprise réel, travail collectif, production écrite et orale.

RNCP35164BC03 — Qualification, conception et négociation d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Elaborer une solution sur-mesure adaptée à la demande exprimée par une entreprise cliente ou prospect, en s'appuyant sur l'analyse de son besoin et en s'assurant de la faisabilité, de l'opportunité et de la rentabilité de l'affaire, en mobilisant les expertises et compétences de son entreprise et en construisant une proposition commerciale argumentée, correctement dimensionnée et porteuse de valeur ajoutée.
- Conduire la négociation de la solution avec le client, en élaborant et en mettant en œuvre une stratégie adaptée au processus d'une négociation complexe et fondée sur l'analyse de ses éléments déterminants – circuit décisionnel du client et zones d'influences des acteurs impliqués, facteurs culturels et environnement concurrentiel –, afin de parvenir à un accord commercial et de le contractualiser dans des conditions garantissant la sécurisation du marché.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

1/ Un dossier professionnel de proposition d'offre complexe comprenant : la qualification des besoins de l'entreprise cliente ou prospect, l'évaluation de la faisabilité et de la rentabilité de l'affaire, la construction d'une solution sur-mesure, le chiffrage du coût (de production) et de la proposition commerciale.

2/ La conduite d'une soutenance d'offre complexe.

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : étude de cas d'entreprise, travail collectif, production écrite et orale.

3/ Un dossier professionnel de définition d'une stratégie de négociation.

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : étude de cas, travail individuel, production écrite.

4/ La conduite d'une négociation complexe

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : mise en situation professionnelle simulée, travail individuel, production orale.

RNCP35164BC04 — Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

LISTE DE COMPÉTENCES

- Superviser la mise en œuvre de l'affaire, en définissant ses modalités de pilotage, de suivi et d'évaluation dans une logique de conduite de projet, en contrôlant son déroulement au regard de ses objectifs initiaux et des engagements pris vis-à-vis du client, afin de garantir la réussite des opérations.

- Manager les équipes internes et contributeurs externes mobilisés dans le projet d'affaire, en constituant les équipes impliquées et en déterminant l'organisation opérationnelle de l'affaire à conduire, en instaurant un mode d'interrelation et d'encadrement respectueux des intérêts et de la culture des différentes parties prenantes, et en assurant la coordination, le suivi et l'évaluation du travail collectif réalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

1/ Le dossier de gouvernance de l'affaire comportant ses outils de pilotage et de reporting

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : Etude de cas - Travail collectif - Production écrite

2/ La présentation et l'analyse d'une expérience managériale de pilotage d'une action réunissant différents acteurs

Modalités d'évaluation pour les candidats issus de la formation : Mises en situation simulées en anglais - Travail collectif - Production orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager en ingénierie d'affaires peut exercer au sein d'entreprises de tous types et de tous secteurs d'activité. Toutefois, en raison de la forte valeur ajoutée des produits/services qu'il propose et qui présentent généralement une haute technicité ou complexité répondant aux besoins spécifiques d'entreprises clientes, il travaille en majorité dans des structures relevant des secteurs de l'industrie, du numérique, des télécommunications et des services BtoB.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur commercial,
- Commercial, responsable commercial, sales manager,
- Business developer,
- Key account manager, responsable grands comptes,
- Chargé d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Consultant recrutement (en cabinet),
- Postes de management commercial en BtoB.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

R2X80 — Attachés commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale :

- Pour intégrer le dispositif de formation sur 3 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+2 ou d'un titre de niveau 5.
- Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6.
- Pour intégrer le dispositif de formation sur 1 an : Être titulaire d'un Bac+4/5 ou d'un titre de niveau 6.

En formation continue :

- Être titulaire d'un Bac+5 ou d'un titre de niveau 7.
- Être titulaire d'un Bac+3 ou d'un titre de niveau 6, et d'au-moins 3 années d'expérience professionnelle en gestion d'affaires.
- Être titulaire d'un Bac+2 ou d'un titre de niveau 5, et d'au-moins 5 années d'expérience professionnelle en gestion d'affaires.

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

Le jury est composé de 4 membres :

- 2 personnalités extérieures à l'établissement certificateur et étant des professionnels qualifiés dans le domaine de l'ingénierie commerciale et des affaires,
- 2 représentants de l'établissement faisant partie de l'encadrement pédagogique.

Le/La président(e) du jury est désigné(e) par l'ensemble des membres du jury.

Qualité du (de la) président(e) du jury : professionnel du secteur extérieur à l'établissement.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 698 €
Selon la branche	6 500 € – 8 698 €
Prise en charge	Branches concernées
8 698 €	Valeur par défaut · 201 branches
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton
8 644 €	CPNEFP de l'industrie cimentière
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 370 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
8 000 €	CPNE chimie

7 400 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	16/12/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	16/12/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	125	6	76 %	—
2018	118	2	80 %	65 %
2017	140	7	90 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP24869

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41688

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.supdev.fr/formation/master/ingenieur-affaires>

<https://www.supdev.fr/formation-continue/dispositif-vae>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35164/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	3
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 09/2025 à 07/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
----------------------	---

Montant total engagé	13 300 €
Coût moyen par dossier	4 433 €
Durée moyenne	266 h
Période	10/2021 – 11/2021
Entreprise	50 %
France compétences	50 %

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