

Chargé d'affaires BTP

RNCP35547 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	230p, 232p, 312t
Formacode(s)	22293, 22257, 22259, 22232, 34085
Code(s) ROME	H1102, F1201, C1503, F1106, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/04/2021
Date d'échéance	17/10/2023

Certificateur(s)

CESI · SIRET : 77572257201109

<http://www.cesi.fr>

Partenaires habilités

57 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 57 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
BATIMENT CFA BRETAGNE	77750927400091	Former et organiser l'évaluation
BATIMENT CFA NORMANDIE	77811608700108	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200366	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200762	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200820	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200838	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200846	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200911	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200929	Former et organiser l'évaluation
C E SI	77572257200960	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 57 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35547-charge-d-affaires-btp/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le chargé 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. Il étudie les opportunités de collaboration du secteur BTP. Pour cela, il assure la prospection commerciale et la gestion de son portefeuille de clients ou de prestataires. Il répond à des appels d'offres et participe à la négociation des offres auprès des clients ou des prestataires. Une fois le marché de construction signé, le chargé-e d'affaires BTP supervise les équipes travaux et les entreprises prestataires (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 d'affaires BTP garde un lien privilégié et régulier avec le client.

ACTIVITÉS VISÉES

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

Le chargé d'affaires BTP prospecte le marché pour capter les nouvelles opportunités de son marché. Il développe ainsi son portefeuille de clients et/ou de prestataires. 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 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 étudie la faisabilité de l'opération de construction,
- 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 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, dans le respect des exigences QHSE. 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 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

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

- 1.1 Prospecter le marché du BTP pour développer le volume d'affaires et le portefeuille de clients ou de prestataires
- 1.2 Participer à l'élaboration des différentes stratégies commerciales relatives au BTP (négociation-vente, achats, gestion du patrimoine...)
- 1.3 Négocier une affaire et ses éventuelles évolutions auprès du client afin de remporter le marché BTP
- 1.4 Gérer son portefeuille clients BTP au quotidien

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

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

Activité 3 : Gérer et suivre un projet de travaux

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

Activité 4 : Manager l'équipe projet travaux

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

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

5.1 S'approprier les mutations générées par les évolutions numériques et digitales dans son entreprise

5.2 Accompagner la transition numérique et digitale de son entreprise

Blocs de compétences

RNCP35547BC01 — Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

LISTE DE COMPÉTENCES

Prospecter le marché du BTP pour développer le volume d'affaires et le portefeuille de clients ou de prestataires

Mener une veille concurrentielle sur son secteur géographique et d'activité pour repérer ses forces et ses faiblesses sur son marché

Réaliser une étude de marché sur son secteur géographique pour identifier les besoins clients ou les opportunités de collaboration du secteur BTP

Participer à l'élaboration des différentes stratégies commerciales relatives au BTP (négociation-vente, achats, gestion du patrimoine...)

Intégrer les enjeux de la stratégie commerciale de l'entreprise relative à son métier en vue du développement de l'activité de son entreprise de BTP

Identifier les différents outils et techniques de communication modernes (Ex : réseaux sociaux, réseaux professionnels, logiciel CRM, ...) adaptés pour développer sa notoriété auprès des acteurs de son marché

Négocier une affaire et ses éventuelles évolutions auprès du client afin de remporter le marché BTP

Élaborer un argumentaire commercial en prenant connaissance du contexte concurrentiel pour mener une négociation

Identifier les atouts techniques, humains, organisationnels et économiques de son projet pour le valoriser et convaincre son client de le sélectionner.

Conduire la négociation commerciale auprès du client pour défendre son offre commerciale et répondre aux objections éventuelles.

Gérer son portefeuille clients BTP au quotidien

Élaborer et mettre en œuvre les démarches commerciales (plan de communication, supports de communication, plan d'actions commerciales, visites, conférences, rendez-vous clients, etc.) liées à son activité (portefeuille actuel) ou à celle que l'on souhaite développer

Garantir la qualité de la relation avec son client à travers les projets ou réalisations qui nous lient à lui, pour obtenir ou conserver sa confiance

Assurer le suivi du projet au quotidien pour veiller à la conformité de la réalisation du contrat (travaux, facturation, délais, etc.), garantir la satisfaction du client, répondre à ses demandes (exigences, évolutions, compléments, etc.) et ainsi le fidéliser

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas (réelle ou simulée) de Proposition de démarche commerciale d'une entreprise de BTP avec soutenance orale devant un jury représentant le client

RNCP35547BC02 — Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique et commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Appréhender la demande et les besoins du client BTP

Analyser le dossier technique d'appel d'offre de construction pour identifier la demande et les besoins du client

Traduire les besoins en solutions techniques possibles dans le contexte du projet pour en étudier la faisabilité et l'optimisation

Définir des variantes techniques au projet initial pour les proposer au client si besoin

Conduire les études techniques de construction pour déterminer les solutions adaptées au projet BTP

Dimensionner le projet BTP en tenant compte des règles de calcul pour optimiser les propositions techniques

Repérer les éléments constitutifs du mémoire technique pour le rédiger et décrire les solutions proposées dans le respect des règles de l'art

Repérer les éléments constitutifs du mémoire organisationnel pour le rédiger en tenant compte des moyens disponibles et des exigences du planning et démontrer les capacités d'organisation de son entreprise

Conduire une étude de la concurrence (benchmark) liée au contexte technique du projet BTP pour confronter ses propres solutions à celles des concurrents et ainsi trouver de nouvelles solutions techniques éventuelles

Chiffrer le projet, élaborer une réponse à l'appel d'offre de construction

Analyser le contexte économique et financier du projet (acteurs et décideurs financiers, fiscalité, règles locales politiques et de construction, etc.) pour déterminer le cadre économique et conduire le chiffrage du projet de construction

Négocier les meilleurs prix auprès des fournisseurs et sous-traitants pour optimiser les achats en maintenant les objectifs de qualité

Déterminer le juste prix avec sa direction pour remporter l'affaire tout en mesurant les risques dans le cadre du marché et la marge de l'entreprise

Identifier et constituer les documents contractuels exigés par les règles du marché (indiquées dans l'appel d'offre) pour répondre précisément à la demande du client et aux attendus administratifs de l'appel d'offre

Formaliser la présentation de l'offre en mettant en valeur ses points forts pour mieux convaincre le client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

RNCP35547BC03 — Gérer et suivre un projet de travaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Préparer un chantier de construction pour définir les moyens et ressources nécessaires

Assurer la transmission complète des informations de l'affaire pour réussir le transfert de l'affaire entre l'équipe études et l'équipe travaux

Identifier les enjeux et les objectifs du projet de construction dans ses dimensions techniques, humaines, organisationnelles et économiques pour définir les moyens et l'organisation adéquats

Déterminer les critères de sélection des acteurs (sous-traitants et fournisseurs) qui pourront répondre efficacement aux objectifs du projet pour missionner les différentes entreprises et prestataires

Concevoir les outils de gestion du chantier (Ex : tableaux de bord, budget détaillé, plannings, etc.) qui permettront de négocier le planning de travaux et de contrôler la situation financière de son chantier en collaboration avec le conducteur de travaux

Élaborer un plan QHSE (qualité, hygiène, sécurité, environnement) pour satisfaire aux exigences du client dans le cadre de la réglementation en vigueur

Superviser le suivi technique, administratif, financier et juridique du projet de construction en lien avec le conducteur de travaux

Définir un système de surveillance (tableaux de bord, suivi, bilans intermédiaires, etc.) du projet pour éviter les dérives (délai, finances, commande, etc.) et suivre la gestion opérationnelle et financière du projet et des travaux au quotidien

Garantir le respect du cahier des charges, des réglementations et du planning afin de se conformer au projet du client

Garantir la mise en œuvre du plan QHSE (qualité, hygiène, sécurité, environnement) par toute l'équipe dans le contexte de la co-activité du chantier

Clore une affaire BTP, fidéliser son client

Contrôler la qualité finale des ouvrages réalisés avant la réception des travaux par le client et le maître d'œuvre pour anticiper les éventuelles réserves et garantir la satisfaction client

Réaliser le bilan d'une affaire en mesurant l'atteinte des objectifs pour capitaliser l'expérience et permettre ainsi d'améliorer la performance de l'entreprise dans la conduite de chantier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas (réelle ou simulée) de suivi de travaux de construction avec soutenance orale devant un jury

RNCP35547BC04 — Manager l'équipe projet travaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser et coordonner les équipes BTP pour atteindre les objectifs fixés

Identifier les études à conduire pour distribuer les travaux aux équipes compétentes

Définir les règles de fonctionnement et clarifier les rôles et responsabilités des acteurs pour favoriser le travail collaboratif

Organiser la délégation auprès de son équipe projet pour optimiser la gestion de son temps et responsabiliser ses collaborateurs

Contrôler les réalisations pour garantir l'atteinte des objectifs dans le respect des cahiers des charges et des normes en vigueur

Animer l'équipe projet BTP

Définir des objectifs clairs pour éviter les erreurs, omissions ou malentendus

Repérer les leviers de motivation et les contraintes pour garantir l'implication de l'équipe projet (ingénieurs d'études, économistes, métteurs, conducteur de travaux, etc.)

Conduire les réunions pour optimiser l'organisation du projet de construction et la répartition des tâches à réaliser

Arbitrer les situations conflictuelles pour permettre le traitement de ces situations difficiles de manière apaisée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet de management d'une équipe projet travaux réel ou simulé, soutenu à l'oral

RNCP35547BC05 — Accompagner la stratégie de l'entreprise dans ses évolutions numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

S'approprier les mutations générées par les évolutions numériques et digitales dans son entreprise

Intégrer les enjeux de la stratégie numérique de l'entreprise pour en mesurer les impacts sur son activité et son mode de management

Intégrer dans sa pratique professionnelle les outils numériques permettant d'optimiser l'activité

Accompagner la transition numérique et digitale de son entreprise

Identifier et prévenir les risques liés à l'utilisation des outils numériques (psycho-sociaux, sécurité informatique, etc.)

Favoriser l'appropriation des outils numériques par les collaborateurs

S'appuyer sur ces outils pour développer un management collaboratif favorisant l'innovation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas (écrit) : diagnostic de la maturité collaborative et des opportunités numériques d'une entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chargé 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,
- au sein des bureaux de contrôle.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé d'affaires BTP
- Assistant Responsable d'affaires BTP
- Conducteur de travaux
- Assistant conducteur de travaux/chargé-e d'affaires
- Metteur/chiffreur
- Technico-commercial BTP
- Chargé d'opération en maîtrise d'ouvrage BTP

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 530 €
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) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	62 218
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 R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X91 — Technico-commerciaux 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

Les candidats à la certification devront être titulaires d'un niveau 5 dans le domaine du BTP. 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

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.

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	6 863 €
Selon la branche	6 000 € – 7 893 €
Prise en charge	Branches concernées
6 863 €	Valeur par défaut · 201 branches
7 893 €	CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
6 949 €	CPNE autoroutes, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
7 685 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 650 €	CPNE de l'immobilier
7 001 €	CPNE des Télécoms
6 958 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 916 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
6 895 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 489 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	19/04/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/10/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	61	0	96 %	75 %
2018	74	0	93 %	54 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP31176

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38141

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP16889, RNCP30141, RNCP31176, RNCP34943, RNCP35970, RNCP37856

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://catalogue.cesi.fr/charge-d-affaires-btp-1747041-2020/>

Fiche officielle (France Compétences)

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	9
Parcours menés à terme	8
Taux d'achèvement	89 %
Période	10/2022 – 11/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
Montant total engagé	51 770 €
Coût moyen par dossier	5 177 €
Durée moyenne	200 h
Période	07/2022 – 11/2023
France compétences	42 %
Entreprise	27 %
France Travail	27 %
Reste à charge titulaire	3 %

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