

Chargé d'affaires en immobilier

RNCP37641 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42184, 42158, 42133, 42186
Code(s) ROME	C1502, C1503, C1501, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/05/2023
Date d'échéance	31/05/2026

Certificateur(s)

CONSEIL FORMATION QUALIFICATION · SIRET : 40132583200087

Partenaires habilités

30 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation et 24 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFTEC	35119111900160	Former
AFTEC	35119111900301	Former
AFTEC - IPAC BACHELOR FACTORY - MB WAY - WIN SPORT	35119111900400	Former
AFTEC - MY DIGITAL SCHOOL - MBWAY - IPAC BACHELOR	35119111900335	Former
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200079	Former
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200087	Former et organiser l'évaluation
ECO COM	48017681700066	Former
ECOLE SUPERIEURE DES METIERS DU TERTIAIRE	52120302600021	Former
ESPL-ECOLE SUPERIEURE DES PAYS DE LOIRE	44344472400027	Former
GUY HOQUET L'IMMOBILIER	38901153700096	Former

Liste complète des 30 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp37641-charge-d-affaires-en-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de chargé d'affaires immobilières appartient au secteur de l'immobilier dans sa globalité, en couvrant les activités de transaction, de gérance, de gestion locative et de management de projet immobilier. Le chargé d'affaires immobilières s'exerce auprès d'enseignes organisées en réseaux ou franchises, en syndicats de copropriétés, en agences indépendantes ou en qualité de mandataire indépendant pour le compte d'une agence ou d'un réseau.

Cette certification professionnelle vise les activités de la transaction immobilière, de l'administration de biens et de la promotion immobilière.

ACTIVITÉS VISÉES

Gérer la commercialisation et la vente de biens immobiliers privés et commerciaux

Veille économique et commerciale du marché

Démarches mercatiques en vue de développer le portefeuille de clients et prospects

Développement web marketing des services

Estimation de biens immobiliers privés, professionnels et commerciaux et commercialisation des biens après la prise de mandats

Accompagnement des clients jusqu'à l'aboutissement du projet

Assurer la gestion administrative et technique de biens immobiliers privés ou sociaux

Gestion de la mise en location d'un logement, de la recherche de locataire à l'entrée dans les lieux

Assurer la gestion du bail jusqu'à la sortie du locataire : Loyers, charges récupérables, réparations, entretien, impayés et fin du bail.

Gérer des biens immobiliers avec des statuts particuliers tels que les locations meublées, les locations de courtes durées, les locations sociales, le statut de la copropriété etc.

Savoir gérer des sinistres dans l'habitat

Conseiller la clientèle pour des projets d'investissement ou de construction

Réaliser une opération de défiscalisation et savoir calculer la rentabilité d'un projet

Accompagner les clients et les conseiller sur la fiscalité immobilière et ses particularités

Conseiller les clients pour des investissements spéciaux : Location saisonnière, SCI etc

Prospecter du foncier et étudier les possibilités de la conception d'un projet de promotion immobilière

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Etablir des études et statistiques concurrentielles en comparant le marché de la transaction immobilière au niveau national et sur son secteur d'activité tout en prenant en compte des spécificités de son agence et le cadre réglementaire de la profession afin d'élaborer une stratégie de développement commercial

Entretenir une veille juridique en actualisant ses connaissances législatives et réglementaires pour conseiller en toute légitimité la clientèle dans le cadre d'une transaction immobilière

Utiliser le cadre légal applicable dans la profession en recommandant au client les obligations à respecter pour garantir le bon déroulement d'une transaction immobilière

Développer un portefeuille de biens immobiliers en vente et en location en prospectant son secteur géographique pour développer des nouveaux clients ou fidéliser des clients existants dans l'objectif de pérenniser son activité

Exploiter des outils de promotion marketing directs et digitaux en utilisant des sources marketing et de webmarketing répondant aux normes RGAA et au RGPD avec l'objectif de promouvoir l'égalité des chances, de respecter le cadre législatif de la profession et de rendre visible et lisible son offre commerciale sur le marché

Réaliser l'estimation des biens immobiliers en vente ou en location en utilisant différentes méthodes afin de présenter aux clients un avis de valeur vénale pertinent en fonction des caractéristiques du bien dans l'objectif d'obtenir un mandat

Accompagner les clients dans leur projet d'achat ou de location en évaluant les besoins pour proposer des biens adaptés dans tout type de situations transactionnelles (immobilier commercial, viager, investissement, location de résidence principale vide et meublée, location saisonnière, marchands de biens)

Conduire des négociations avec le client en analysant ses besoins et ses motivations pour l'accompagner dans son projet en abordant le conseil, le plan et les aides de financement possibles dans l'objectif de gagner sa confiance et signer un avant contrat

Calculer et proposer aux clients investisseurs une analyse et une stratégie patrimoniale en réalisant une étude personnalisée de leur situation afin d'améliorer la rentabilité financière et fiscale de leurs investissements

Elaborer une stratégie de gestion en accompagnant le client à mettre en place un suivi budgétaire, administratif et comptable de son investissement pour préserver une rentabilité optimale de son investissement

Prospecter des clients en proposant des services adaptés à tous les types de locations (location meublée, nue, saisonnière, professionnelle ou commerciale) pour développer un portefeuille de mandats de location ou de gestion

Réaliser des actions de commercialisation des biens en proposant des publicités directe et digitale pour attirer et identifier des locataires à partir d'un fichier clients existant ou d'une démarche commerciale directe afin d'éviter la vacance des locaux et logement

Rendre compte au client de sa gestion locative réalisée en communiquant régulièrement avec le propriétaire ou le syndic au travers d'un rapport de gestion sur les résultats, les aléas et dysfonctionnements gérés afin de traiter en toute transparence son mandat de gestion

Participer à la sélection des locataires en fonction du type de biens recherché en vérifiant leur taux d'endettement et en dans le respect de la réglementation en vigueur : discrimination, attribution des logements et locaux pour le compte d'un bailleur privé ou social

Préparer, rédiger et gérer les baux en s'assurant du respect du cadre juridique lié au type de biens d'habitation privés ou sociaux, professionnels ou commerciaux dans l'objectif de veiller aux applications récurrentes de la gestion : état des lieux d'entrée et de sortie, signature des baux, gestion des loyers, des charges récupérables et des contentieux.

Administrer les immeubles soumis au statut de la copropriété ainsi que les copropriétés complexes (copropriétés imbriquées, ASL, AFUL) en veillant à entretenir les parties communes pour la bonne application du règlement de copropriété et de la réglementation locale en vigueur (PLU, zone protégée).

Diagnostiquer les principales pathologies dans l'habitat ainsi que leurs origines en réalisant des visites régulières des biens gérés afin d'éviter la dégradation du bâti et de diligenter les réparations appropriées

Sélectionner et coordonner les prestataires en établissant des contrats d'entretien pour procéder aux travaux d'entretien et de rénovation des immeubles : travaux urgents, contrats d'entretien dans le respect des procédures d'appels d'offres publics et privés et de la réglementation applicable pour la réalisation des dossiers de consultation des entreprises

Coordonner la gestion des sinistres dans l'habitat en procédant aux déclarations adaptées et en participant aux expertises et à l'évaluation des dommages afin de procéder aux travaux de remise en état du bien pour que celui-ci respecte les critères de décence

Rechercher des terrains ou des biens immobiliers bâtis en mesurant la faisabilité technique, administrative et financière pour envisager des projets de construction ou de réhabilitation pour le compte de promoteurs et d'investisseurs

Diligenter des études techniques et locales préalables en démontrant la pertinence du projet afin de s'assurer de sa faisabilité locale, administrative et technique tout en répondant aux objectifs du promoteur immobilier et des investisseurs

Commercialiser le programme immobilier en développant une stratégie marketing adaptée afin de pouvoir initier les travaux et garantir la bonne transmission des informations aux clients et aux acteurs sur le chantier

Calculer les budgets en provisionnant toutes les étapes de la réalisation du programme pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération qui devra être présenté aux investisseurs avant le lancement de la conception du programme

Démontrer aux investisseurs la viabilité du projet en mettant en valeur les atouts géographiques, sociaux, économiques et financiers du programme afin que la réalisation du projet voie le jour grâce à l'adhésion d'investisseurs

Etablir les conditions de réalisation des travaux en coordonnant les acteurs de la construction sur les plans technique, financier et logistique afin de faire respecter les engagements de la maîtrise d'ouvrage, des assurances et des financiers

Définir une stratégie commerciale du lancement du programme en déployant des outils de communication directs et digitaux pour faire connaître le projet aux publics concernés afin de signer des contrats d'achat d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Définir les conditions de la vente du programme en enfonçant aux clients les spécificités du type de contrat et les conditions d'accès à la propriété ainsi que les étapes de déroulement du programme jusqu'à la livraison de son lot

Vérifier le bon achèvement des travaux au fur et à mesure de l'état d'avancement du programme en s'assurant que les conditions définies dans les cahiers des charges sont respectées afin de rassurer le client jusqu'à sa livraison

Réaliser une étude d'opportunité locale en estimant de manière précise les parts de marché en regard des types de clients et des biens potentiels dans le secteur pour s'assurer de la faisabilité pérenne d'une création d'activité

Analyser la gestion administrative, financière, comptable et fiscale de son activité grâce à un suivi régulier et en lien avec des partenaires grâce à des tableaux de bord afin de respecter le prévisionnel établi ainsi que la stratégie d'entreprise

Elaborer grâce aux conseils d'un expert, un plan de développement stratégique de l'activité afin d'évaluer les étapes de financements et les investissements qui devront être provisionnés ou empruntés au pour étendre ses activités

Recruter et gérer des partenaires et collaborateur en rédigeant des contrats de travail pour les salariés et des contrats de partenariat pour veiller au respect des procédures du droit du travail, des index de règlement des salaires et rétributions dans le respect des règles de la convention collectives et du droit de la profession.

Conduire une politique de ressources humaines efficace en évaluant les compétences des collaborateurs et en garantissant la mise en œuvre d'une politique de gestion des emplois et des compétences pour le bien être des salariés et des partenaires

Blocs de compétences

RNCP37641BC01 — Concevoir une stratégie commerciale dans le cadre d'une transaction immobilière en vente ou en location

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir des études et statistiques concurrentielles en comparant le marché de la transaction immobilière au niveau national et sur son secteur d'activité tout en prenant en compte des spécificités de son agence et le cadre réglementaire de la profession afin d'élaborer une stratégie de développement commercial

Entretenir une veille juridique en actualisant ses connaissances législatives et réglementaires pour conseiller en toute légitimité la clientèle dans le cadre d'une transaction immobilière

Utiliser le cadre légal applicable dans la profession en recommandant au client les obligations à respecter pour garantir le bon déroulement d'une transaction immobilière

Développer un portefeuille de biens immobiliers en vente et en location en prospectant son secteur géographique pour développer des nouveaux clients ou fidéliser des clients existants dans l'objectif de pérenniser son activité

Exploiter des outils de promotion marketing directs et digitaux en utilisant des sources marketing et de webmarketing répondant aux normes RGAA et au RGPD avec l'objectif de promouvoir l'égalité des chances, de respecter le cadre législatif de la profession et de rendre visible et lisible son offre commerciale sur le marché

Réaliser l'estimation des biens immobiliers en vente ou en location en utilisant différentes méthodes afin de présenter aux clients un avis de valeur vénale pertinent en fonction des caractéristiques du bien dans l'objectif d'obtenir un mandat

Accompagner les clients dans leur projet d'achat ou de location en évaluant les besoins pour proposer des biens adaptés dans tout type de situations transactionnelles (immobilier commercial, viager, investissement, location de résidence principale vide et meublée, location saisonnière, marchands de biens)

Conduire des négociations avec le client en analysant ses besoins et ses motivations pour l'accompagner dans son projet en abordant le conseil, le plan et les aides de financement possibles dans l'objectif de gagner sa confiance et signer un avant contrat

Calculer et proposer aux clients investisseurs une analyse et une stratégie patrimoniale en réalisant une étude personnalisée de leur situation afin d'améliorer la rentabilité financière et fiscale de leurs investissements

Elaborer une stratégie de gestion en accompagnant le client à mettre en place un suivi budgétaire, administratif et comptable de son investissement pour préserver une rentabilité optimale de son investissement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel

: description des mises en situations professionnelles individuelles écrites

RNCP37641BC02 — Manager la gestion administrative et technique locative de biens immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Prospecter des clients en proposant des services adaptés à tous les types de locations (location meublée, nue, saisonnière, professionnelle ou commerciale) pour développer un portefeuille de mandats de location ou de gestion

Réaliser des actions de commercialisation des biens en proposant des publicités directe et digitale pour attirer et identifier des locataires à partir d'un fichier clients existant ou d'une démarche commerciale directe afin d'éviter la vacance des locaux et logement

Rendre compte au client de sa gestion locative réalisée en communiquant régulièrement avec le propriétaire ou le syndic au travers d'un rapport de gestion sur les résultats, les aléas et dysfonctionnements gérés afin de traiter en toute transparence son mandat de gestion

Participer à la sélection des locataires en fonction du type de biens recherché en vérifiant leur taux d'endettement et en dans le respect de la réglementation en vigueur : discrimination, attribution des logements et locaux pour le compte d'un bailleur privé ou social

Préparer, rédiger et gérer les baux en s'assurant du respect du cadre juridique lié au type de biens d'habitation privés ou sociaux, professionnels ou commerciaux dans l'objectif de veiller aux applications récurrentes de la gestion : état des lieux d'entrée et de sortie, signature des baux, gestion des loyers, des charges récupérables et des contentieux.

Administrer les immeubles soumis au statut de la copropriété ainsi que les copropriétés complexes (copropriétés imbriquées, ASL, AFUL) en veillant à entretenir les parties communes pour la bonne application du règlement de copropriété et de la réglementation locale en vigueur (PLU, zone protégée).

Diagnostiquer les principales pathologies dans l'habitat ainsi que leurs origines en réalisant des visites régulières des biens gérés afin d'éviter la dégradation du bâti et de diligenter les réparations appropriées

Sélectionner et coordonner les prestataires en établissant des contrats d'entretien pour procéder aux travaux d'entretien et de rénovation des immeubles : travaux urgents, contrats d'entretien dans le respect des procédures d'appels d'offres publics et privés et de la réglementation applicable pour la réalisation des dossiers de consultation des entreprises

Coordonner la gestion des sinistres dans l'habitat en procédant aux déclarations adaptées et en participant aux expertises et à l'évaluation des dommages afin de procéder aux travaux de remise en état du bien pour que celui-ci respecte les critères de décence

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée à partir de cas expérimentiels

RNCP37641BC03 — Piloter et accompagner une opération de construction ou de réhabilitation dans un programme investissement immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Rechercher des terrains ou des biens immobiliers bâtis en mesurant la faisabilité technique, administrative et financière pour envisager des projets de construction ou de réhabilitation pour le compte de promoteurs et d'investisseurs

Diligenter des études techniques et locales préalables en démontrant la pertinence du projet afin de s'assurer de sa faisabilité locale, administrative et technique tout en répondant aux objectifs du promoteur immobilier et des investisseurs

Commercialiser le programme immobilier en développant une stratégie marketing adaptée afin de pouvoir initier les travaux et garantir la bonne transmission des informations aux clients et aux acteurs sur le chantier

Calculer les budgets en provisionnant toutes les étapes de la réalisation du programme pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération qui devra être présenté aux investisseurs avant le lancement de la conception du programme

Démontrer aux investisseurs la viabilité du projet en mettant en valeur les atouts géographiques, sociaux, économiques et financiers du programme afin que la réalisation du projet voie le jour grâce à l'adhésion d'investisseurs

Etablir les conditions de réalisation des travaux en coordonnant les acteurs de la construction sur les plans technique, financier et logistique afin de faire respecter les engagements de la maîtrise d'ouvrage, des assurances et des financiers

Définir une stratégie commerciale du lancement du programme en déployant des outils de communication directs et digitaux pour faire connaître le projet aux publics concernés afin de signer des contrats d'achat d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Définir les conditions de la vente du programme en enfonçant aux clients les spécificités du type de contrat et les conditions d'accès à la propriété ainsi que les étapes de déroulement du programme jusqu'à la livraison de son lot

Vérifier le bon achèvement des travaux au fur et à mesure de l'état d'avancement du programme en s'assurant que les conditions définies dans les cahiers des charges sont respectées afin de rassurer le client jusqu'à sa livraison

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir de cas pratiques et expérimentiels

RNCP37641BC04 — Gérer les fonctions administratives, financières et RH d'une activité immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une étude d'opportunité locale en estimant de manière précise les parts de marché en regard des types de clients et des biens potentiels dans le secteur pour s'assurer de la faisabilité pérenne d'une création d'activité

Analyser la gestion administrative, financière, comptable et fiscale de son activité grâce à un suivi régulier et en lien avec des partenaires grâce à des tableaux de bord afin de respecter le prévisionnel établi ainsi que la stratégie d'entreprise

Elaborer grâce aux conseils d'un expert, un plan de développement stratégique de l'activité afin d'évaluer les étapes de financements et les investissements qui devront être provisionnés ou empruntés au pour étendre ses activités

Recruter et gérer des partenaires et collaborateur en rédigeant des contrats de travail pour les salariés et des contrats de partenariat pour veiller au respect des procédures du droit du travail, des index de règlement des salaires et rétributions dans le respect des règles de la convention collectives et du droit de la profession.

Conduire une politique de ressources humaines efficace en évaluant les compétences des collaborateurs et en garantissant la mise en œuvre d'une politique de gestion des emplois et des compétences pour le bien être des salariés et des partenaires

Mettre en place une démarche d'inclusion en fournissant les moyens techniques, humains et émotionnels nécessaire à l'aménagement du poste de travail afin de fournir une bonne intégration au sein des équipes et de leurs activités au quotidien

Aménager le temps de travail des personnes en situation de handicap à partir des conseils du référent handicap attiré en interne et éventuellement externe dans l'objectif de respecter les conditions de travail et mesure le niveau de pénibilité du collaborateur concerné

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport professionnel : dossier écrit mentionnant les étapes d'une création d'entreprise simulée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Transaction immobilière : agence immobilière indépendante, agence immobilière à vocation sociale, agence immobilière membre d'un réseau d'agence franchiseur, agence immobilière en ligne, société de conseil en immobilier d'entreprise, Foncières qui louent ses actifs à des entreprises utilisatrices

Gestion immobilière : sociétés de Gestion Immobilière, cabinet d'Administration de Biens, sociétés foncières, SEM (Sociétés d'économie mixte), entreprises à parc immobilier important (assurances, mutuelles, banques etc...), propriétaires publics (Etat, Collectivités locales et établissements publics)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires immobilières

Chargé de la transaction immobilière

Négociateur immobilier

Gestionnaire de biens immobiliers

Gestionnaire en promotion immobilière

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour une admission en 1ère année : être titulaire du baccalauréat ou d'une certification de niveau 4 à dominante commerciale, en gestion immobilière

Pour une admission en 2ème année : avoir validé une première année d'enseignement supérieur dans une formation

à dominante commerciale, en gestion immobilière

Pour une admission en 3ème année : avoir obtenu une certification de niveau 5 à dominante commerciale, en gestion immobilière

Ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans une fonction immobilière.

Toute demande ne répondant pas aux prérequis à l'entrée de la formation est étudiée par une commission placée sous l'autorité du certificateur.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 ou équivalent validé par le certificateur.

Avoir réalisé une période d'activité professionnelle en entreprise (stage, apprentissage, professionnalisation) d'au moins 90 jours.

Toute demande ne répondant pas aux prérequis à la validation de la certification est étudiée par une commission placée sous l'autorité du certificateur.

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

1 représentant du certificateur

2 professionnels en exercice dans le secteur de l'immobilier

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	7 194 €
Selon la branche	7 193 € – 8 073 €
Prise en charge	Branches concernées
7 194 €	Valeur par défaut · 204 branches
8 073 €	CPNEF de l'HABITAT ET LOGEMENT ACCOMPAGNÉS, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière, CPNEFP des jardineries et graineteries
7 290 €	CPNE de l'immobilier
7 193 €	CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération

Base légale

Date de décision	31/05/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/05/2026
Date de dernière délivrance possible	31/05/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	141	5	94 %	86 %
2020	95	3	93 %	67 %
2019	37	0	96 %	80 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35776

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41735

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35776, RNCP35957, RNCP36073, RNCP36662

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.isifaplustvalues.com/chargee-daffaires-immobilieres>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37641/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Formations à distance	1
Sessions	de 01/2026 à 12/2026

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	550
Parcours menés à terme	248
Taux d'achèvement	45 %
Période	10/2023 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	618
Montant total engagé	1 212 460 €
Coût moyen par dossier	1 962 €
Durée moyenne	68 h
Période	10/2023 – 05/2026

France compétences	94 %
Reste à charge titulaire	4 %
OPCO	1 %
France Travail	1 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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