

# Chargé d'affaires BTP

RNCP38141 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                          |
| Code(s) NSF             | 230w, 312t, 232w                  |
| Formacode(s)            | 22257, 22259, 22232, 22374, 34085 |
| Code(s) ROME            | F1201, F1103, F1106, F1108        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'enregistrement   | 18/10/2023                        |
| Date d'échéance         | 18/10/2028                        |

## Certificateur(s)

CESI · SIRET : 77572257201109

<http://www.cesi.fr>

## Partenaires habilités

58 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 58 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme             | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------------------|----------------|----------------------------------|
| BATIMENT CFA BRETAGNE | 77750927400091 | Former et organiser l'évaluation |
| C E SI                | 77572257200366 | 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 |
| C E SI                | 77572257200978 | Former et organiser l'évaluation |
| C E SI                | 77572257201018 | Former et organiser l'évaluation |

Liste complète des 58 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38141-charge-d-affaires-btp/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Véritable chef de projet, le chargé d'affaires BTP prend en charge un projet de construction, de réhabilitation ou de déconstruction, depuis la détection du besoin du client jusqu'à la livraison de l'ouvrage.

Une fois le marché de construction signé, le chargé d'affaires BTP dirige les études techniques, définit les ressources nécessaires et manage les équipes travaux et les entreprises prestataires, en lien avec le conducteur de travaux. Il réalise le suivi du projet et garantit le respect du budget, les délais et la qualité des ouvrages exécutés. Il s'assure de la sécurité de ses collaborateurs et autres parties prenantes du chantier. Il intègre, dans sa mission, la démarche

environnementale de son entreprise. Durant les travaux, le chargé d'affaires BTP maintient un lien privilégié et régulier avec le client qu'il cherche à fidéliser.

Fort de ses expériences commerciales, le chargé d'affaires BTP développe l'activité de son entreprise sur le secteur géographique qui lui est confié en repérant les opportunités du marché. Pour cela, il réalise la prospection commerciale et la gestion de son portefeuille de clients ou de prestataires. Il répond aux appels d'offres et anime la négociation des offres auprès des clients ou des prestataires.

#### ACTIVITÉS VISÉES

Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

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

Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise du BTP

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

Gérer son portefeuille clients ou prestataires BTP au quotidien

Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique, commerciale, administrative et juridique

Appréhender la demande et les besoins du client BTP au préalable de l'étude du projet BTP

Conduire les études techniques de l'offre pour déterminer les solutions adaptées au projet BTP

Chiffrer / budgétiser le projet, élaborer une réponse adaptée à l'appel d'offres de construction

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, satisfaire son client

Manager l'équipe projet BTP

Organiser les équipes BTP pour atteindre les objectifs fixés

Animer et coordonner l'équipe projet BTP

Évaluer la performance de son équipe projet BTP

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Mener une veille technologique et concurrentielle sur son secteur géographique et d'activité pour repérer les menaces et les opportunités sur son marché en utilisant les différents circuits d'information, les publications (techniques, stratégiques, économiques, etc.) et les réseaux professionnels

Réaliser une étude de marché sur son secteur géographique pour identifier les besoins clients ou les opportunités de collaboration du secteur BTP en analysant les données collectées au travers d'outils de recherche d'informations (sondages, interviews, études des organismes professionnels, etc.)

Intégrer les enjeux de la stratégie commerciale de l'entreprise relative à son métier, en vue de développer l'activité de son entreprise de BTP, en élaborant un plan d'action commercial qui tient compte des réalités externes à l'entreprise (Énergie, environnement, réglementation, etc.)

Identifier différents outils de communication (réseaux professionnels, réseaux sociaux, logiciel CRM, salons professionnels, etc.) en les alignant avec les objectifs du plan d'action commercial, pour développer la notoriété de l'entreprise du BTP auprès des acteurs de son marché

Élaborer un argumentaire commercial en prenant connaissance du contexte économique 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 en intégrant les variantes et/ou les innovations (méthodologiques ou techniques) au projet final

Conduire la négociation auprès du client ou du prestataire pour défendre son offre commerciale et répondre aux objections éventuelles en s'appuyant sur l'argumentaire et dans une démarche gagnant – gagnant.

Élaborer les démarches commerciales (supports de communication, visites, conférences, rendez-vous clients, etc.) liées à son activité pour développer son portefeuille clients ou prestataires en corrélation avec la stratégie commerciale de l'entreprise

Créer et entretenir une relation de la qualité avec son client ou le prestataire afin de le fidéliser en utilisant un outil de gestion adapté et accessible (CRM ou autre)

Veiller à la bonne réalisation du projet conformément au contrat (travaux, facturation, délais, etc.) afin d'assurer la satisfaction du client et le fidéliser

Analyser le dossier technique d'appel d'offres dans sa globalité et dans le respect des réglementations en vigueur, pour identifier la demande et les besoins du client et les enjeux du projet BTP

Traduire les besoins du client en solutions techniques en tenant compte du contexte du projet de construction et des

réalités de l'entreprise de BTP pour vérifier sa faisabilité technique et financière minimisant les risques

Étudier des variantes techniques possibles pour optimiser son offre, en s'appuyant sur les expériences techniques de l'entreprise et les actualités du marché

Dimensionner le projet BTP en respectant les règles de calcul pour optimiser les propositions techniques et la performance énergétique du résultat en utilisant des outils numériques (Modélisation de la performance énergétique, mesure de l'empreinte carbone, élaboration de la maquette numérique (BIM), etc.)

Optimiser l'offre en comparant ses solutions techniques à celles proposées par le marché (matériaux innovants, matériaux bio-sourcés, énergie verte, etc.) pour obtenir une solution plus durable qui respecte les règles de l'art

Rédiger le mémoire technique et organisationnel de l'appel d'offres en tenant compte des modalités d'évaluation pour décrire la solution retenue

Élaborer le chiffrage en tenant compte du contexte (acteurs, décideurs, cadre fiscal et local, enjeux politiques et environnementaux, règles de construction, destination du bâtiment, etc.) pour préparer la réponse à l'appel d'offres

Consulter les fournisseurs et sous-traitants pour identifier les meilleurs partenaires en maintenant les objectifs de qualité, coûts et délais

Déterminer le juste prix de vente avec sa direction pour finaliser l'offre, tout en intégrant les aléas (bénéfices, risques)

Identifier les documents contractuels exigés dans le cadre de l'appel d'offres pour constituer le dossier de réponse en s'assurant de sa complétude et de sa validation par la direction

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

Assurer la transmission du dossier de réponse entre l'équipe études et l'équipe travaux de l'entreprise en ouvrant le dossier de chantier et en organisant une réunion de passation pour garantir la continuité de l'affaire

Étudier les enjeux et les objectifs du projet de construction pour optimiser les moyens et les ressources, en prenant en compte les dimensions techniques, humaines, organisationnelles et économiques

Consulter les différentes entreprises et prestataires (fournisseurs et sous-traitants) en déterminant les critères de sélection adaptés pour les intégrer dans le projet de construction BTP

Concevoir les outils numériques de gestion du chantier (Tableaux de bord, planning, le BIM, etc.), en collaboration avec le conducteur de travaux, afin de contrôler l'avancement des travaux et la situation financière du chantier

Élaborer un plan QHSE pour satisfaire les exigences des parties prenantes dans le respect de la réglementation en vigueur (Réglementation environnementale RE2020, norme ISO 26000, etc.)

Suivre et optimiser la gestion opérationnelle (organisation de l'équipe, livraison, etc.), financière (facturation, recouvrement, etc.) et juridique (pilotage du contrat négocié) du projet, en utilisant le système de surveillance défini en phase de préparation, afin de remplir les objectifs du projet de construction

Garantir la mise en œuvre du plan QHSE par toute l'équipe dans le contexte de la co-activité du chantier et dans le respect de la réglementation en vigueur, du cahier des charges et du planning pour éviter tout écart avec les objectifs du chantier

Garantir la qualité finale et la conformité des ouvrages réalisés, en les contrôlant, avant la réception des travaux, lors de visites de chantier régulières, pour anticiper les éventuelles réserves et assurer la satisfaction client

Participer à la réception des travaux (avec le MOE et la MOA), en présentant le DOE et le DGD et en suivant la levée des éventuelles réserves pour une satisfaction complète du client

Réaliser le bilan d'une affaire en analysant le dossier de chantier afin d'améliorer la performance (technique et économique) de l'entreprise dans la conduite de chantier

Identifier les tâches à exécuter et les compétences des collaborateurs pour distribuer les travaux aux équipes en s'appuyant sur le dossier de chantier et en favorisant l'inclusion

Définir les règles de fonctionnement accessibles et les rôles et responsabilités (délégation) de chacun au début du projet, pour favoriser le travail collaboratif et la cohésion de l'équipe BTP, en impliquant les différents acteurs dans leur diversité

Contrôler le déroulement du projet en ajustant les ressources si nécessaire pour garantir l'atteinte des objectifs fixés

Communiquer des objectifs clairs pour l'équipe afin d'éviter les erreurs, risques, omissions ou malentendus du point de vue QHSE, en s'appuyant sur l'analyse du dossier de chantier et les enjeux de l'opération

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.) par l'observation et l'écoute active

Animer les réunions (réunions internes et réunions de chantier) pour optimiser le déroulement du projet de construction, en utilisant des outils de reporting

Arbitrer les situations conflictuelles pour éviter de ralentir le projet, en ajustant sa posture et en trouvant des solutions adaptées

Conduire un entretien avec un collaborateur (évaluation, recadrage, félicitations, etc.) en valorisant son travail dans

une démarche d'écoute et de conseil pour l'accompagner dans son évolution et le développement de ses capacités  
Définir les formations individuelles et collectives à proposer à ses collaborateurs en favorisant l'appropriation des outils numériques (outils BIM notamment) pour les préparer aux évolutions des méthodes de travail

## Blocs de compétences

### RNCP38141BC01 — Gérer la relation commerciale dans le secteur du BTP

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Mener une veille technologique et concurrentielle sur son secteur géographique et d'activité pour repérer les menaces et les opportunités sur son marché en utilisant les différents circuits d'information, les publications (techniques, stratégiques, économiques, etc.) et les réseaux professionnels

Réaliser une étude de marché sur son secteur géographique pour identifier les besoins clients ou les opportunités de collaboration du secteur BTP en analysant les données collectées au travers d'outils de recherche d'informations (sondages, interviews, études des organismes professionnels, etc.)

Intégrer les enjeux de la stratégie commerciale de l'entreprise relative à son métier, en vue de développer l'activité de son entreprise de BTP, en élaborant un plan d'action commercial qui tient compte des réalités externes à l'entreprise (Énergie, environnement, réglementation, etc.)

Identifier différents outils de communication (réseaux professionnels, réseaux sociaux, logiciel CRM, salons professionnels, etc.) en les alignant avec les objectifs du plan d'action commercial, pour développer la notoriété de l'entreprise du BTP auprès des acteurs de son marché

Élaborer un argumentaire commercial en prenant connaissance du contexte économique 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 en intégrant les variantes et/ou les innovations (méthodologiques ou techniques) au projet final

Conduire la négociation auprès du client ou du prestataire pour défendre son offre commerciale et répondre aux objections éventuelles en s'appuyant sur l'argumentaire et dans une démarche gagnant – gagnant.

Élaborer les démarches commerciales (supports de communication, visites, conférences, rendez-vous clients, etc.) liées à son activité pour développer son portefeuille clients ou prestataires en corrélation avec la stratégie commerciale de l'entreprise

Créer et entretenir une relation de la qualité avec son client ou le prestataire afin de le fidéliser en utilisant un outil de gestion adapté et accessible (CRM ou autre)

Veiller à la bonne réalisation du projet conformément au contrat (travaux, facturation, délais, etc.) afin d'assurer la satisfaction du client et le fidéliser

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Application professionnelle (réelle ou simulée) sur la base d'un dossier de consultation des entreprises donnant lieu à la création d'un support de présentation et à sa soutenance orale

### RNCP38141BC02 — Conduire l'avant-projet de travaux : élaborer une offre technique, commerciale, administrative et juridique

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le dossier technique d'appel d'offres dans sa globalité et dans le respect des réglementations en vigueur, pour identifier la demande et les besoins du client et les enjeux du projet BTP

Traduire les besoins du client en solutions techniques en tenant compte du contexte du projet de construction et des réalités de l'entreprise de BTP pour vérifier sa faisabilité technique et financière minimisant les risques

Étudier des variantes techniques possibles pour optimiser son offre, en s'appuyant sur les expériences techniques de l'entreprise et les actualités du marché

Dimensionner le projet BTP en respectant les règles de calcul pour optimiser les propositions techniques et la performance énergétique du résultat en utilisant des outils numériques (Modélisation de la performance énergétique, mesure de l'empreinte carbone, élaboration de la maquette numérique (BIM), etc.)

Optimiser l'offre en comparant ses solutions techniques à celles proposées par le marché (matériaux innovants, matériaux bio-sourcés, énergie verte, etc.) pour obtenir une solution plus durable qui respecte les règles de l'art

Rédiger le mémoire technique et organisationnel de l'appel d'offres en tenant compte des modalités d'évaluation pour décrire la solution retenue

Élaborer le chiffrage en tenant compte du contexte (acteurs, décideurs, cadre fiscal et local, enjeux politiques et

environnementaux, règles de construction, destination du bâtiment, etc.) pour préparer la réponse à l'appel d'offres  
Consulter les fournisseurs et sous-traitants pour identifier les meilleurs partenaires en maintenant les objectifs de qualité, coûts et délais

Déterminer le juste prix de vente avec sa direction pour finaliser l'offre, tout en intégrant les aléas (bénéfices, risques)

Identifier les documents contractuels exigés dans le cadre de l'appel d'offres pour constituer le dossier de réponse en s'assurant de sa complétude et de sa validation par la direction

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

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Application professionnelle (réelle ou simulée) de réponse à appel d'offres pour un marché de construction donnant lieu à la création d'un support de présentation et à sa soutenance orale

### **RNCP38141BC03 — Gérer et suivre un projet de travaux**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer la transmission du dossier de réponse entre l'équipe études et l'équipe travaux de l'entreprise en ouvrant le dossier de chantier et en organisant une réunion de passation pour garantir la continuité de l'affaire

Étudier les enjeux et les objectifs du projet de construction pour optimiser les moyens et les ressources, en prenant en compte les dimensions techniques, humaines, organisationnelles et économiques

Consulter les différentes entreprises et prestataires (fournisseurs et sous-traitants) en déterminant les critères de sélection adaptés pour les intégrer dans le projet de construction BTP

Concevoir les outils numériques de gestion du chantier (Tableaux de bord, planning, le BIM, etc.), en collaboration avec le conducteur de travaux, afin de contrôler l'avancement des travaux et la situation financière du chantier

Élaborer un plan QHSE pour satisfaire les exigences des parties prenantes dans le respect de la réglementation en vigueur (Réglementation environnementale RE2020, norme ISO 26000, etc.)

Suivre et optimiser la gestion opérationnelle (organisation de l'équipe, livraison, etc.), financière (facturation, recouvrement, etc.) et juridique (pilotage du contrat négocié) du projet, en utilisant le système de surveillance défini en phase de préparation, afin de remplir les objectifs du projet de construction

Garantir la mise en œuvre du plan QHSE par toute l'équipe dans le contexte de la co-activité du chantier et dans le respect de la réglementation en vigueur, du cahier des charges et du planning pour éviter tout écart avec les objectifs du chantier

Garantir la qualité finale et la conformité des ouvrages réalisés, en les contrôlant, avant la réception des travaux, lors de visites de chantier régulières, pour anticiper les éventuelles réserves et assurer la satisfaction client

Participer à la réception des travaux (avec le MOE et la MOA), en présentant le DOE et le DGD et en suivant la levée des éventuelles réserves pour une satisfaction complète du client.

Réaliser le bilan d'une affaire en analysant le dossier de chantier afin d'améliorer la performance (technique et économique) de l'entreprise dans la conduite de chantier

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Application professionnelle (réelle ou simulée) : dossier technique de préparation de chantier basé sur un marché de construction donnant lieu à la création d'un support de présentation et à sa soutenance orale

### **RNCP38141BC04 — Manager l'équipe projet BTP**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les tâches à exécuter et les compétences des collaborateurs pour distribuer les travaux aux équipes en s'appuyant sur le dossier de chantier et en favorisant l'inclusion

Définir les règles de fonctionnement accessibles et les rôles et responsabilités (délégation) de chacun au début du projet, pour favoriser le travail collaboratif et la cohésion de l'équipe BTP, en impliquant les différents acteurs dans leur diversité

Contrôler le déroulement du projet en ajustant les ressources si nécessaire pour garantir l'atteinte des objectifs fixés

Communiquer des objectifs clairs pour l'équipe afin d'éviter les erreurs, risques, omissions ou malentendus du point de vue QHSE, en s'appuyant sur l'analyse du dossier de chantier et les enjeux de l'opération

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

Animer les réunions (réunions internes et réunions de chantier) pour optimiser le déroulement du projet de construction, en utilisant des outils de reporting

Arbitrer les situations conflictuelles pour éviter de ralentir le projet, en ajustant sa posture et en trouvant des solutions

adaptées

Conduire un entretien avec un collaborateur (évaluation, recadrage, félicitations, etc.) en valorisant son travail dans une démarche d'écoute et de conseil pour l'accompagner dans son évolution et le développement de ses capacités  
Définir les formations individuelles et collectives à proposer à ses collaborateurs en favorisant l'appropriation des outils numériques (outils BIM notamment) pour les préparer aux évolutions des méthodes de travail

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Application professionnelle (réelle ou simulée) d'une situation de management d'une équipe projet BTP donnant lieu à la création d'un support de présentation et à sa soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chargé d'affaires BTP vise tous les secteurs d'activité du BTP :

- dans le bâtiment : construction, rénovation, installation et/ou maintenance
- dans les travaux publics : réalisation de VRD (voiries et réseaux divers) ou d'ouvrages d'art

Il intervient aussi bien :

- au sein des majors du BTP, dans leurs filiales et agences régionales
- dans les PME, les TPE et les entreprises prestataires de services du BTP
- auprès des négociants en fournitures divers et auprès des fournisseurs de matériels et matériaux, et de systèmes constructifs : en tant que technico-commercial ou comme conseiller technique auprès de la clientèle
- au sein d'entreprises de maîtrise d'œuvre (MOE) : dans les services de conception, d'exécution ou de suivi des travaux (service OPC (ordonnancement, pilotage et coordination))
- auprès des maîtres d'ouvrage (MOA) : entreprises industrielles, bailleurs sociaux, propriétaires fonciers, promoteurs immobiliers, etc., dans les services de montage d'opération, dans les services travaux neufs pour les projets de construction ou l'entretien des bâtiments existants, le SAV (service après-vente) ou la maintenance
- au sein des bureaux de contrôle
- au sein d'entreprises de déconstruction et/ou de désamiantage.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé d'affaires BTP
- Assistant responsable d'affaires BTP
- Conducteur de travaux
- Chargé d'études BTP
- Ingénieur d'études BTP
- Chef de projet BTP
- Chef de projet immobilier

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)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Facteurs principaux                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Salaire médian (mensuel)            | 2 604 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Familles professionnelles (FAP)     | B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP · tension 5/5 (Très élevée)<br>B6X74 — Conducteurs de travaux et chefs de chantier non cadres · tension 5/5 (Très élevée)<br>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)<br>B7X92 — Ingénieurs du bâtiment et des travaux publics, chefs de chantier et conducteurs de travaux (cadres) · tension 5/5 (Très élevée) |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 19 486                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 64 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 2 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP<br>B6X74 — Conducteurs de travaux et chefs de chantier non cadres<br>B7X91 — Cadres des études BTP, des études géologiques, du métré de la construction et du contrôle et diagnostic technique du BTP<br>B7X92 — Ingénieurs du bâtiment et des travaux publics, chefs de chantier et conducteurs de travaux (cadres) |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour intégrer la formation préparant à la certification, le candidat devra être titulaire d'un niveau 5 dans le domaine du BTP. Tout autre profil relève du dérogatoire. La sélection des candidats comprend un dossier de candidature avec CV et lettre de motivation, des tests de positionnement, un entretien individuel de sélection.

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

Le jury est composé de 4 membres professionnels externes dont 50% en activité dans le métier ou qui supervisent des personnes l'exerçant.

## 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).

| <b>Prise en charge usuelle</b> | 6 863 €                                                                                                 |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Selon la branche</b>        | 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                     | 18/10/2023 |
| Durée de l'enregistrement            | 5 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement  | 18/10/2028 |
| Date de dernière délivrance possible | 18/10/2032 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 386       | 1        | 95 %             | 76 %         |
| 2020  | 121       | 0        | 96 %             | 77 %         |
| 2019  | 61        | 0        | 96 %             | 75 %         |

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP35547

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)  
RNCP30141, RNCP31176, RNCP34391, RNCP34994, RNCP35164, RNCP35547, RNCP35760, RNCP36320, RNCP37856, RNCP38466

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
<https://www.cesi.fr/formation/bachelor-charge-e-daffaires-btp-en-alternance-2169026/>  
<https://www.cesi.fr/formation/charge-e-daffaires-btp-2336384/>

Fiche officielle (France Compétences)  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38141/>

## Où se former

|                        |                    |
|------------------------|--------------------|
| Formations référencées | 48                 |
| Organismes             | 24                 |
| Régions couvertes      | 12                 |
| Prix indicatif         | 3 402 € – 13 986 € |
| Durée                  | 16 – 259 h         |

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

## Se former en apprentissage

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| Formations en apprentissage    | 18 |
| Organismes gestionnaires (CFA) | 12 |
| Organismes formateurs          | 18 |
| Régions couvertes              | 11 |

|                               |                      |
|-------------------------------|----------------------|
| Départements couverts         | 18                   |
| Organismes certifiés Qualiopi | 18                   |
| Sessions                      | de 10/2025 à 10/2028 |

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   | 15                |
| Parcours menés à terme | 10                |
| Taux d'achèvement      | 67 %              |
| Période                | 04/2024 – 09/2026 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 16                |
| Montant total engagé     | 87 877 €          |
| Coût moyen par dossier   | 5 492 €           |
| Durée moyenne            | 108 h             |
| Période                  | 03/2024 – 08/2026 |
| France compétences       | 62 %              |
| Entreprise               | 24 %              |
| France Travail           | 13 %              |
| Reste à charge titulaire | 1 %               |

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