

Ingénieur d'affaires

RNCP38913 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34590, 32135, 32145, 34085
Code(s) ROME	H1102, M1707, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/04/2024
Date d'échéance	26/04/2028

Certificateur(s)

ECOLE D INGENIEURS (EIGSI) · SIRET : 35340877600022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'ingénieur d'affaires analyse les besoins du client. Après une phase de négociation puis de contractualisation, il propose une offre technique et commerciale adaptée. Il est responsable de la bonne exécution du projet et est l'interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

Assurer une veille stratégique, légale, technique, économique et concurrentielle

Analyser les opportunités de développement de l'entreprise

Elaborer une stratégie en cohérence avec la stratégie d'entreprise

Etudier et déterminer les affaires à développer

Répondre à des appels d'offres ou à une demande spécifique

Préparer et animer la négociation d'affaires, en distanciel ou présentiel

Contractualiser l'affaire

Constituer les équipes et planifier le projet

Sélectionner les ressources (fournisseurs, équipes, équipements) et calculer les impacts budgétaires

Définir et élaborer les indicateurs de suivi de projet et de contrôle de gestion

Manager une équipe

Faire le bilan de l'affaire menée

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Afin d'exploiter les tendances du marché défini et les évolutions techniques, conduire des recherches qualitatives et quantitatives à l'aide d'études existantes ou menées

Il doit actualiser de façon permanente ses connaissances légales et réglementaires de façon à déceler les impacts qu'auront la prise en compte du handicap, de l'accessibilité et de la conception universelle sur les projets

Afin de mettre en œuvre le pilotage du dispositif de veille, la concurrence nationale et/ou internationale sera analysée

Afin d'analyser les résultats de la veille (activité 1), restituer les opportunités et les secteurs sources de valeurs

Suite à la restitution des opportunités, identifier les plus avantageuses pour l'entreprise et les axes de développement

Dans un souci de prise en compte du monde qui l'entoure dans sa globalité mais aussi de facteurs clefs de succès, travailler les facteurs différenciants tels que mixité, taux de sous-traitance, réemploi, économie circulaire...

Suite aux différents diagnostics de veille et à l'analyse/identification des opportunités, concevoir une stratégie d'entreprise

Pour décider des opportunités à saisir, défendre avec la direction la stratégie d'entreprise à suivre : industrielle, marketing, commerciale et les objectifs qui en découlent

A partir de sa propre prospection, de l'expression de besoin d'un client ou d'un cahier des charges défini, détecter les affaires créatrices de valeurs pour l'entreprise et faire un premier chiffrage

Si nécessaire, appliquer les méthodes d'innovation en mesurant les risques associés

Pour mettre en œuvre les actions de développement, déterminer si l'entreprise a la capacité à pouvoir répondre aux besoins : savoir-faire, volume d'activité, prix...

Pour positionner le produit ou le service sur le marché, et suite à l'analyse de la faisabilité, chiffrer les impacts financiers de la stratégie commerciale, de l'étude marketing en collaboration avec les différents services de l'entreprise

En prenant en compte le degré d'importance de l'affaire et du client, défendre le plan d'affaires auprès de la direction. La décision de répondre à l'appel d'offre, ou pas, est prise

A partir du plan d'affaires, constituer une offre sur mesure, correspondant aux attentes du client et aux obligations légales (handicap, accessibilité, conception universelle). Cette offre prend en compte les attentes économiques, environnementales, humaines, industrielles et matérielles du client

Pour répondre à l'appel d'offre ou à la demande spécifique et à l'aide du cahier des charges client, rédiger les différents éléments constitutifs d'une réponse à Appel d'Offre : dossier technique et offre de prix

Afin de préparer la négociation d'affaires, analyser les informations relatives au projet et aux besoins clients : stratégie entreprise, produits, fournisseurs, concurrents,...

Préparer l'entretien de négociation en analysant les points potentiels de négociation, l'actualité de l'entreprise et en respectant les étapes du processus de vente

Une fois cet entretien préparé, animer la négociation d'affaires en utilisant la reformulation, l'argumentation, l'écoute et la réponse aux objections

En tenant compte des principes généraux du droit des contrats (nationaux et internationaux), déterminer les clauses du contrat

Suite à la détermination des caractéristiques, rédiger un contrat intégrant les responsabilités, obligations et les garanties pour chacune des parties. La non justification des textes doit pouvoir être mise à disposition afin d'en faciliter la lecture

Afin de contractualiser l'affaire, soumettre le contrat au client pour valider le projet

Communiquer en interne sur la contractualisation de l'affaire afin d'informer du lancement du projet

Définir les ressources humaines nécessaires et les jalons du projet

En prenant compte des risques potentiels déjà identifiés et les palliatifs envisagés, analyser les macros tâches du projet

Pour mettre en œuvre le projet, planifier les étapes en utilisant les outils et méthodes de management de projet

Afin de mettre en évidence les points essentiels au bon déroulement du projet, établir une grille d'évaluation pondérée (qualité, coûts, délais) et définir tous les indicateurs tels que mixité, taux de sous-traitance, réemploi, économie circulaire,...

Pour répondre aux besoins en ressources et satisfaire le type d'organisation interne retenu, définir les compétences humaines nécessaires

En fonction des profils et des disponibilités des personnes compétentes, constituer une équipe projet

Afin de déterminer les fournisseurs du projet, sélectionner des prestataires répondant à la grille d'évaluation pondérée

Dans un souci d'un bon partage d'informations et de décisions relatives au projet, mettre en place des instances de pilotage ; avec le client (COPIL / Comité de Pilotage) et en interne (COPRO, Comité de projet)

Afin de contrôler les coûts du projet, construire les tableaux de pilotage relatifs au suivi de projet (budget, marge, etc.)

Pour suivre les tableaux de bord relatifs à la gestion de projet, élaborer les indicateurs, les outils et les procédures d'évaluation

Afin de valider les éléments financiers, défendre le budget auprès de la direction

Dans une démarche Qualité, Coûts, Délais, mesurer les écarts en analysant les causes des dysfonctionnements

Après avoir analysé les causes, corriger les écarts par la mise en place d'actions correctives

Afin de garantir la qualité de la relation client, proposer et animer des comités de pilotage afin de régler les dossiers particuliers (litiges, réclamations) en gérant les relations avec les parties prenantes (salariés, fournisseurs clients, direction d'entreprise)

En fonction du type de management de l'entreprise, coordonner les différents membres de l'équipe (salariés, intérimaires, consultants etc.)

Afin d'aboutir à la réalisation du projet, définir des objectifs opérationnels individuels et collectifs au travers

d'entretiens

Pour impliquer les membres de l'équipe, prendre en compte les propositions de chacun pour la réalisation du projet dans le respect de la qualité de vie au travail

En cas de tension dans l'équipe, résoudre la situation en mettant en œuvre des techniques de gestion de conflits en faisant preuve d'impartialité

Afin d'améliorer la gestion d'affaire, faire évaluer la prestation par le client

Suite au retour du client, établir le bilan du projet (aspects budgétaires, atteinte des résultats et gestion de l'équipe projet)

A partir du bilan du projet, argumenter la perspective de poursuite d'affaire avec le client et la direction générale

Suite au retour d'expérience réalisé avec les équipes et la Direction, identifier les axes d'amélioration et les formations éventuellement nécessaires à de nouveaux projets

Blocs de compétences

RNCP38913BC01 — Développer une action commerciale stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

Afin d'exploiter les tendances du marché défini et les évolutions techniques, conduire des recherches qualitatives et quantitatives à l'aide d'études existantes ou menées

Il doit actualiser de façon permanente ses connaissances légales et réglementaires de façon à déceler les impacts qu'auront la prise en compte du handicap, de l'accessibilité et de la conception universelle sur les projets

Afin de mettre en œuvre le pilotage du dispositif de veille, la concurrence nationale et/ou internationale sera analysée

Afin d'analyser les résultats de la veille (activité 1), restituer les opportunités et les secteurs sources de valeurs

Suite à la restitution des opportunités, identifier les plus avantageuses pour l'entreprise et les axes de développement

Dans un souci de prise en compte du monde qui l'entoure dans sa globalité mais aussi de facteurs clefs de succès, travailler les facteurs différenciants tels que mixité, taux de sous-traitance, réemploi, économie circulaire...

Suite aux différents diagnostics de veille et à l'analyse/identification des opportunités, concevoir une stratégie d'entreprise

Pour décider des opportunités à saisir, défendre avec la direction la stratégie d'entreprise à suivre : industrielle, marketing, commerciale et les objectifs qui en découlent

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation de productions écrites

Mise en situation professionnelle reconstituée

Les évaluations sont individuelles ou collectives/individuelles

RNCP38913BC02 — Développer un portefeuille d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

A partir de sa propre prospection, de l'expression de besoin d'un client ou d'un cahier des charges défini, détecter les affaires créatrices de valeurs pour l'entreprise et faire un premier chiffrage

Si nécessaire, appliquer les méthodes d'innovation en mesurant les risques associés

Pour mettre en œuvre les actions de développement, déterminer si l'entreprise a la capacité à pouvoir répondre aux besoins : savoir-faire, volume d'activité, prix...

Pour positionner le produit ou le service sur le marché, et suite à l'analyse de la faisabilité, chiffrer les impacts financiers de la stratégie commerciale, de l'étude marketing en collaboration avec les différents services de l'entreprise

En prenant en compte le degré d'importance de l'affaire et du client, défendre le plan d'affaires auprès de la direction. La décision de répondre à l'appel d'offre, ou pas, est prise

A partir du plan d'affaires, constituer une offre sur mesure, correspondant aux attentes du client et aux obligations légales (handicap, accessibilité, conception universelle). Cette offre prend en compte les attentes économiques, environnementales, humaines, industrielles et matérielles du client

Pour répondre à l'appel d'offre ou à la demande spécifique et à l'aide du cahier des charges client, rédiger les différents éléments constitutifs d'une réponse à Appel d'Offre : dossier technique et offre de prix

Afin de préparer la négociation d'affaires, analyser les informations relatives au projet et aux besoins clients : stratégie entreprise, produits, fournisseurs, concurrents,...

Préparer l'entretien de négociation en analysant les points potentiels de négociation, l'actualité de l'entreprise et en

respectant les étapes du processus de vente

Une fois cet entretien préparé, animer la négociation d'affaires en utilisant la reformulation, l'argumentation, l'écoute et la réponse aux objections

En tenant compte des principes généraux du droit des contrats (nationaux et internationaux), déterminer les clauses du contrat

Suite à la détermination des caractéristiques, rédiger un contrat intégrant les responsabilités, obligations et les garanties pour chacune des parties. La non justification des textes doit pouvoir être mise à disposition afin d'en faciliter la lecture

Afin de contractualiser l'affaire, soumettre le contrat au client pour valider le projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation de productions écrites

Mise en situation professionnelle reconstituée

Les évaluations sont individuelles

RNCP38913BC03 — Mettre en œuvre l'affaire et en assurer le suivi

LISTE DE COMPÉTENCES

Communiquer en interne sur la contractualisation de l'affaire afin d'informer du lancement du projet

Définir les ressources humaines nécessaires et les jalons du projet

En prenant compte des risques potentiels déjà identifiés et les palliatifs envisagés, analyser les macros tâches du projet

Pour mettre en œuvre le projet, planifier les étapes en utilisant les outils et méthodes de management de projet

Afin de mettre en évidence les points essentiels au bon déroulement du projet, établir une grille d'évaluation pondérée (qualité, coûts, délais) et définir tous les indicateurs tels que mixité, taux de sous-traitance, réemploi, économie circulaire,...

Pour répondre aux besoins en ressources et satisfaire le type d'organisation interne retenu, définir les compétences humaines nécessaires

En fonction des profils et des disponibilités des personnes compétentes, constituer une équipe projet

Afin de déterminer les fournisseurs du projet, sélectionner des prestataires répondant à la grille d'évaluation pondérée

Dans un souci d'un bon partage d'informations et de décisions relatives au projet, mettre en place des instances de pilotage ; avec le client (COPI / Comité de Pilotage) et en interne (COPRO, Comité de projet)

Afin de contrôler les coûts du projet, construire les tableaux de pilotage relatifs au suivi de projet (budget, marge, etc.)

Pour suivre les tableaux de bord relatifs à la gestion de projet, élaborer les indicateurs, les outils et les procédures d'évaluation

Afin de valider les éléments financiers, défendre le budget auprès de la direction

Dans une démarche Qualité, Coûts, Délais, mesurer les écarts en analysant les causes des dysfonctionnements

Après avoir analysé les causes, corriger les écarts par la mise en place d'actions correctives

Afin de garantir la qualité de la relation client, proposer et animer des comités de pilotage afin de régler les dossiers particuliers (litiges, réclamations) en gérant les relations avec les parties prenantes (salariés, fournisseurs clients, direction d'entreprise)

En fonction du type de management de l'entreprise, coordonner les différents membres de l'équipe (salariés, intérimaires, consultants etc.)

Afin d'aboutir à la réalisation du projet, définir des objectifs opérationnels individuels et collectifs au travers d'entretiens

Pour impliquer les membres de l'équipe, prendre en compte les propositions de chacun pour la réalisation du projet dans le respect de la qualité de vie au travail

En cas de tension dans l'équipe, résoudre la situation en mettant en œuvre des techniques de gestion de conflits en faisant preuve d'impartialité

Afin d'améliorer la gestion d'affaire, faire évaluer la prestation par le client

Suite au retour du client, établir le bilan du projet (aspects budgétaires, atteinte des résultats et gestion de l'équipe projet)

A partir du bilan du projet, argumenter la perspective de poursuite d'affaire avec le client et la direction générale

Suite au retour d'expérience réalisé avec les équipes et la Direction, identifier les axes d'amélioration et les formations éventuellement nécessaires à de nouveaux projets

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation de productions écrites
Mise en situation professionnelle reconstituée
Etudes de cas
Cas réel
Entretien de clôture
Retour d'expérience
Projet professionnel
Les évaluations sont individuelles

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs sont divers et variés. Les ingénieurs d'affaires travaillent principalement dans le secteur industriel et plus particulièrement dans l'industrie énergétique mais tous les secteurs industriels sont représentés (automobile, aéronautique, navale, ferroviaire, ...). Certains exercent une activité en Cabinet de consulting / Société de conseils. La taille des entreprises varient en fonction des secteurs. Le secteur industriel est plus représenté par des grandes entreprises et le secteur du conseil par des PME-PMI.

Selon la taille de l'entreprise, l'ingénieur d'affaires est différemment positionné dans la hiérarchie d'une entreprise. Dans le cas des très petites entreprises et petites entreprises, il est directement rattaché à la Direction Générale. Il a en charge les équipes techniques et est en lien avec les équipes financières et juridiques. Ses opportunités d'évolution au sein de l'entreprise sont plus rapides que dans les moyennes et grandes entreprises. Il obtient plus facilement un poste de direction. Dans le cas des moyennes et grandes entreprises, il fait partie d'une direction fonctionnelle. Il est rattaché soit au directeur commercial (dans l'optique de répondre à des appels d'offres) soit au directeur achats soit à la direction générale (dans un contexte de fonctionnement par mode projet).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur d'Affaires, Chargé d'affaires, Responsable d'affaires
Business Developer, Business Manager, Responsable développement
Responsable grands comptes, Key account manager
Bid manager
Responsable produit, Responsable de marché
Responsable Achats
Chef de Projet, Ingénieur projet
Ingénieur pilotage

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 926 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)	40 663
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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

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

- Le responsable du Titre ou son représentant
- 3 membres extérieurs à l'établissement certificateur, professionnels du secteur

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	8 700 €
Selon la branche	6 500 € – 9 284 €
Prise en charge	Branches concernées
8 700 €	Valeur par défaut · 200 branches
9 284 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNEFP des commerces de gros
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
9 279 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 000 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites

Base légale

Date de décision	26/04/2024
Durée de l'enregistrement	4 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/04/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	54	1	98 %	—
2021	53	4	100 %	55 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34391

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.eigsi.fr/formation/master-ingenieur-d-affaires-msc/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38913/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	6 500 €

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

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
Sessions	de 09/2025 à 06/2028

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