

Ingénieur d'affaires industrielles

RNCP39576 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	200w, 312
Formacode(s)	34590, 31606
Code(s) ROME	H1102, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/10/2024
Date d'échéance	01/10/2027

Certificateur(s)

HYBRIA · SIRET : 81380286500028

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
FORMA SUP ARL	43903961100025	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Au sein d'entreprises industrielles ou de sociétés de services, l'Ingénieur d'affaires est en relation quotidienne avec ses clients et différents services et intervenants comme des bureaux d'études, de production, des commerciaux, les achats, les fournisseurs et divers prestataires de services. C'est lui qui réalise le montage, le pilotage et le suivi d'une affaire à forte valeur technique et financière comme des produits, des équipements, des installations, des prestations et des solutions. Dans les faits, il effectue l'interface entre le client et les services de l'entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers. Il peut superviser une équipe d'ingénieurs, de chargés d'affaires industrielles ou d'une équipe projet.

Il peut exercer son activité dans de très nombreux secteurs. En effet, son domaine d'activité peut s'étendre de l'aéronautique à l'alimentaire en passant par l'automobile, l'habillement, les transports, les sports ou encore l'optique. À noter que la pratique de l'anglais est requise pour tous ces secteurs. C'est à lui que revient la tâche d'analyser les besoins du client, du prospect et ce en termes de faisabilité et de rentabilité. C'est lui aussi qui conçoit et élabore des solutions techniques et financières dans des cahiers des charges, des avant-projets, des propositions d'offres et des devis.

ACTIVITÉS VISÉES

Elaboration d'une stratégie commerciale et marketing spécifique aux PME PMI du secteur de l'industrie, intégrant les nouveaux enjeux du numérique et de l'éco-responsabilité

Développement d'affaires complexes créant de la valeur ajoutée pour l'entreprise sur le marché de l'industrie

Négociation éthique et responsable et gestion de la relation client dans un objectif de performance globale pour les PME PMI travaillant dans le domaine industriel

Suivi technique, administratif et financier du projet industriel en collaboration avec les équipes parties prenantes du projet

Suivi de la performance commerciale de son activité et animation d'une petite équipe pluridisciplinaire dans le respect

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser, avec les équipes, une veille sur les évolutions de son environnement, écosystème, marché et innovations industrielles en ciblant les bases de données, sites et plateformes numériques en lien avec l'entreprise et son activité pour anticiper les transformations et innovations du secteur en matière de produits, de process, etc. afin d'alimenter la réflexion stratégique

Interpréter les résultats de la veille en analysant quantitativement et qualitativement l'évolution de l'offre et de la demande du marché pour déterminer les opportunités de croissance au regard des spécificités du secteur et de l'entreprise

Réaliser un diagnostic stratégique de l'entreprise sur le ou les domaines d'activité à potentiel identifiés par la veille en mobilisant les outils d'analyse stratégique pour optimiser le positionnement global de l'entreprise et son engagement responsable

Fixer, les objectifs de chiffre d'affaires à court, moyen et long terme ainsi que les moyens à mobiliser en intégrant les enjeux de la

responsabilité d'entreprise (environnementale, collaboration éthique et équitable...) pour définir la stratégie commerciale afin de développer et pérenniser l'activité

Concrétiser la stratégie commerciale au sein d'un plan marketing omnicanal en s'appuyant sur une analyse du comportement d'achat clients pour établir une feuille de route permettant d'atteindre les objectifs fixés dans le respect des réglementations et de la démarche RSE de l'entreprise

Etablir le budget des actions commerciales et marketing détaillées au sein de la feuille de route en respectant les objectifs commerciaux et la politique tarifaire pour valider et/ou ajuster avec le comité de direction les actions définies précédemment

Mettre en place une stratégie de prospection en utilisant des logiciels de prospection en mode SaaS et des outils traditionnels adaptés aux marchés industriels publics (BOAMP, JOCE) et privés (base de données, inbound et outbound marketing, pôles de compétitivité, clusters...) pour identifier et qualifier des prospects en termes de faisabilité technique et de rentabilité

Animer un portefeuille clients sur son périmètre en mettant en place des actions de communication régulières adaptées à tous les publics (handicap, diversité culturelle, géographique...) pour optimiser et pérenniser la relation client dans le respect des réglementations afin de détecter des opportunités commerciales liées à la gestion de son portefeuille de produits/solutions industriels.

Conduire une analyse du besoin du client, en menant un entretien d'avant-projet faisant appel à la maîtrise technique du produit ou de la solution (découverte du besoin, de l'environnement, des contraintes et limites, des valeurs promues...) en adaptant le questionnement à la situation et au contexte du client ou de l'entreprise pour clarifier le périmètre de l'affaire au sein d'une grille MEDDIC

Analyser avec les parties prenantes le cahier des charges remis par le client en réalisant un prédimensionnement (éléments nécessaires et caractéristiques) pour déterminer collaborativement une réponse technico-économique optimale aux contraintes et besoins quant à la réalisation du projet

Elaborer l'offre technique et commerciale complexe en collaboration avec le responsable de site, les responsables R&D, Production et Qualité en veillant à la rentabilité et au respect des objectifs QCD (Qualité, Coûts, Délais) du projet (choix des matières premières, innovation, disponibilités de ressources, besoin d'investissement...) pour soumettre au client des dossiers de propositions techniques et commerciales conformes au cahier des charges

Répondre, en concertation avec les équipes impliquées, aux appels d'offres qualifiés en respectant les critères et les obligations de la procédure d'émission (négociée, MAPA, procédure formalisée) pour remporter le marché dans le respect de l'éthique des affaires et élargir le portefeuille clients

Définir la stratégie de négociation à mettre en œuvre en mobilisant les outils d'aide à la négociation (argumentaire, carte d'influence, tableau d'objectifs de négociation, matrice de concessions/contreparties), permettant d'identifier ses propres intérêts et ceux des interlocuteurs pour concentrer la négociation sur les arguments qui satisfont l'ensemble des parties prenantes

Mener, en français et en anglais, une négociation technique et commerciale complexe par des processus d'interaction vertueux mobilisant une méthode et une argumentation adaptées à son ou ses interlocuteurs et au contexte pour défendre la position de l'entreprise et emporter l'affaire dans le respect des réglementations et de l'éthique des affaires

Contractualiser la commande avec l'aide du service juridique en fixant les droits et les obligations de chacune des parties en accord avec les codes des marchés concernés pour sécuriser l'accord et anticiper les risques pour

l'entreprise

Vérifier le respect des exigences de la commande et des critères QCD en particulier au moyen d'outils collaboratifs et d'indicateurs de performance (OTD, OQD, FTR...) pour informer le client rapidement des ajustements éventuels à apporter (modification du délai, augmentation du tarif des matières premières, modification obligatoire du cahier des charges...) afin de garder sa confiance et préserver la réputation de l'entreprise

Solutionner les situations conflictuelles avec les clients et les équipes pluridisciplinaires en utilisant les méthodes adaptées (T.E.C.R.E.P, D.E.S.C...) pour trouver des solutions consensuelles respectant la situation de chacune des parties concernées par le dysfonctionnement afin de pérenniser les relations externes directes et transverses (client, fournisseurs produits, prestataires...)

Elaborer un processus de mesure de l'expérience client en mettant en place des outils mesurant la satisfaction client sur l'ensemble des départements de l'entreprise qui ont été partie prenante dans la réalisation de la commande (commercial, juridique, qualité production, achat...) pour identifier les améliorations à mettre en place afin de fidéliser, encourager la recommandation et optimiser la valeur client

Coordonner, avec les équipes internes, la réalisation des études nécessaires à la mise en production de la commande client en mettant en place des outils de communication fédérateurs pour ajuster si besoin la faisabilité afin de rechercher le meilleur compromis entre le budget disponible, la techniques et les exigences du planning, du service qualité...

Organiser le prototypage avec le bureau d'études et la production en utilisant un logiciel de CAO et/ou l'impression 3D pour vérifier en conditions réelles, tous les aspects, propriétés et caractéristiques d'une pièce ou d'un produit afin de valider le modèle final

Mettre en place une stratégie de sourcing durable en effectuant des consultations et des appels d'offres aux partenaires nécessaires à la réalisation du projet (fournisseurs, sous-traitants) pour répondre aux besoins identifiés dans les pré-études en vue de la bonne exécution du projet

Produire une documentation technique inclusive du projet (modes opératoires, normes, nomenclatures...) en utilisant un logiciel approprié permettant de rédiger un guide, d'ajouter des éléments interactifs ou visuels, de créer des tutoriels pour accompagner les équipes en charge de la production

Planifier le déroulement du projet à l'aide d'un logiciel adapté (GANTT Project, MS Project...) en recensant, avec les parties prenantes, l'ensemble des obligations techniques, commerciales, administratives et financières à respecter pour organiser le suivi du travail des équipes concernées et fixer les différentes échéances afin d'anticiper au maximum les retards et imprévus possibles

Réaliser le bilan de clôture du projet en analysant les indicateurs de la performance quantitatifs, qualitatifs, environnementaux et sociaux en mobilisant des outils adaptés au contexte (questionnaire, entretien physique ou à distance...) pour identifier les pratiques les plus efficaces et proposer des axes d'amélioration

Créer les tableaux de bord de suivi de sa performance commerciale en déterminant les KPIs adaptés à l'activité au regard des objectifs définis avec la direction générale pour mettre en exergue les écarts et identifier les axes d'amélioration en termes quantitatifs (objectifs CA, marges, taux de transformation client...) et qualitatifs (fidélisation clients et partenaires, compétences manquantes...)

Rendre compte de la performance de son activité en analysant et synthétisant les résultats des tableaux de bord au sein d'un rapport pour informer la direction générale et les parties prenantes concernées et proposer des actions correctives si nécessaire

Identifier les besoins en compétences nécessaires à la réalisation d'un projet industriel en réalisant un mapping inclusif pour déterminer, avec le service RH et la direction générale, les nécessités et possibilités de formation, de recrutement ou de sous-traitance des compétences manquantes

Organiser le travail des équipes internes et externes en s'appuyant sur le lean management dans le respect de la réglementation, des contraintes de l'entreprise et du projet, et des intérêts de chacune des parties prenantes pour faire avancer la réalisation des commandes industrielles dans un climat serein et atteindre plus facilement les objectifs fixés

Communiquer régulièrement avec les différentes parties prenantes, (équipe interne, fournisseurs, clients, utilisateurs finaux, maître d'ouvrage...) grâce aux outils collaboratifs et à son sens du relationnel pour développer la cohésion du groupe et anticiper les problèmes inhérents à la réalisation des commandes avec l'aval des spécialistes

Blocs de compétences

RNCP39576BC01 — Elaborer une stratégie commerciale et marketing spécifique aux PME PMI du secteur de l'industrie

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser, avec les équipes, une veille sur les évolutions de son environnement, écosystème, marché et innovations industrielles en ciblant les bases de données, sites et plateformes numériques en lien avec l'entreprise et son activité pour anticiper les transformations et innovations du secteur en matière de produits, de process, etc. afin d'alimenter la réflexion stratégique

Interpréter les résultats de la veille en analysant quantitativement et qualitativement l'évolution de l'offre et de la demande du marché pour déterminer les opportunités de croissance au regard des spécificités du secteur et de l'entreprise

Réaliser un diagnostic stratégique de l'entreprise sur le ou les domaines d'activité à potentiel identifiés par la veille en mobilisant les outils d'analyse stratégique pour optimiser le positionnement global de l'entreprise et son engagement responsable

Fixer, les objectifs de chiffre d'affaires à court, moyen et long terme ainsi que les moyens à mobiliser en intégrant les enjeux de la responsabilité d'entreprise (environnementale, collaboration éthique et équitable...) pour définir la stratégie commerciale afin de développer et pérenniser l'activité

Concrétiser la stratégie commerciale au sein d'un plan marketing omnicanal en s'appuyant sur une analyse du comportement d'achat clients pour établir une feuille de route permettant d'atteindre les objectifs fixés dans le respect des réglementations et de la démarche RSE de l'entreprise

Etablir le budget des actions commerciales et marketing détaillées au sein de la feuille de route en respectant les objectifs commerciaux et la politique tarifaire pour valider et/ou ajuster avec le comité de direction les actions définies précédemment

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle

RNCP39576BC02 — Développer des affaires complexes dans un contexte industriel

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place une stratégie de prospection en utilisant des logiciels de prospection en mode SaaS et des outils traditionnels adaptés aux marchés industriels publics (BOAMP, JOCE) et privés (base de données, inbound et outbound marketing, pôles de compétitivité, clusters...) pour identifier et qualifier des prospects en termes de faisabilité technique et de rentabilité

Animer un portefeuille clients sur son périmètre en mettant en place des actions de communication régulières adaptées à tous les publics (handicap, diversité culturelle, géographique...) pour optimiser et pérenniser la relation client dans le respect des réglementations afin de détecter des opportunités commerciales liées à la gestion de son portefeuille de produits/solutions industriels

Conduire une analyse du besoin du client, en menant un entretien d'avant-projet faisant appel à la maîtrise technique du produit ou de la solution (découverte du besoin, de l'environnement, des contraintes et limites, des valeurs promues...) en adaptant le questionnement à la situation et au contexte du client ou de l'entreprise pour clarifier le périmètre de l'affaire au sein d'une grille MEDDIC

Analyser avec les parties prenantes le cahier des charges remis par le client en réalisant un prédimensionnement (éléments nécessaires et caractéristiques) pour déterminer collaborativement une réponse technico-économique optimale aux contraintes et besoins quant à la réalisation du projet

Elaborer l'offre technique et commerciale complexe en collaboration avec le responsable de site, les responsables R&D, Production et Qualité en veillant à la rentabilité et au respect des objectifs QCD (Qualité, Coûts, Délais) du projet (choix des matières premières, innovation, disponibilités de ressources, besoin d'investissement...) pour soumettre au client des dossiers de propositions techniques et commerciales conformes au cahier des charges

Répondre, en concertation avec les équipes impliquées, aux appels d'offres qualifiés en respectant les critères et les obligations de la procédure d'émission (négociée, MAPA, procédure formalisée) pour remporter le marché dans le respect de l'éthique des affaires et élargir le portefeuille clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite en groupe

A partir d'un cas d'entreprise fictive, le groupe analyse, synthétise, rédige et argumente au sein d'un dossier comprenant 3 parties distinctes :

Partie 1 - Développement et animation du portefeuille client

Partie 2 - Analyse et synthèse du cahier des charges

Partie 3 - Eléments de réponse à l'appel d'offre

Jeu de rôle

RNCP39576BC03 — Négociier et gérer la relation client dans le secteur industriel

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir la stratégie de négociation à mettre en œuvre en mobilisant les outils d'aide à la négociation (argumentaire, carte d'influence, tableau d'objectifs de négociation, matrice de concessions/contreparties), permettant d'identifier ses propres intérêts et ceux des interlocuteurs pour concentrer la négociation sur les arguments qui satisfont l'ensemble des parties prenantes

Mener, en français et en anglais, une négociation technique et commerciale complexe par des processus d'interaction vertueux mobilisant une méthode et une argumentation adaptées à son ou ses interlocuteurs et au contexte pour défendre la position de l'entreprise et emporter l'affaire dans le respect des réglementations et de l'éthique des affaires

Contractualiser la commande avec l'aide du service juridique en fixant les droits et les obligations de chacune des parties en accord avec les codes des marchés concernés pour sécuriser l'accord et anticiper les risques pour l'entreprise

Vérifier le respect des exigences de la commande et des critères QCD en particulier au moyen d'outils collaboratifs et d'indicateurs de performance (OTD, OQD, FTR...) pour informer le client rapidement des ajustements éventuels à apporter (modification du délai, augmentation du tarif des matières premières, modification obligatoire du cahier des charges...) afin de garder sa confiance et préserver la réputation de l'entreprise

Solutionner les situations conflictuelles avec les clients et les équipes pluridisciplinaires en utilisant les méthodes adaptées (T.E.C.R.E.P, D.E.S.C...) pour trouver des solutions consensuelles respectant la situation de chacune des parties concernées par le dysfonctionnement afin de pérenniser les relations externes directes et transverses (client, fournisseurs produits, prestataires...)

Elaborer un processus de mesure de l'expérience client en mettant en place des outils mesurant la satisfaction client sur l'ensemble des départements de l'entreprise qui ont été partie prenante dans la réalisation de la commande (commercial, juridique, qualité production, achat...) pour identifier les améliorations à mettre en place afin de fidéliser, encourager la recommandation et optimiser la valeur client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle

En amont de l'épreuve orale, à partir d'un cas d'entreprise fictive comprenant une note d'opportunité et la solution technique validée par le client, le, la candidat élabore un dossier.

Ce dossier est évalué avant la mise en situation. Le candidat s'appuie sur son dossier pour réaliser sa négociation.

Jeux de rôle

Mise en situation professionnelle écrite en groupe

RNCP39576BC04 — Assurer le suivi technique, administratif et financier d'un projet industriel en lien avec l'ensemble des parties prenantes

LISTE DE COMPÉTENCES

Coordonner, avec les équipes internes, la réalisation des études nécessaires à la mise en production de la commande client en mettant en place des outils de communication fédérateurs pour ajuster si besoin la faisabilité afin de rechercher le meilleur compromis entre le budget disponible, la techniques et les exigences du planning, du service qualité...

Organiser le prototypage avec le bureau d'études et la production en utilisant un logiciel de CAO et/ou l'impression 3D pour vérifier en conditions réelles, tous les aspects, propriétés et caractéristiques d'une pièce ou d'un produit afin de valider le modèle final

Mettre en place une stratégie de sourcing durable en effectuant des consultations et des appels d'offres aux partenaires nécessaires à la réalisation du projet (fournisseurs, sous-traitants) pour répondre aux besoins identifiés dans les pré-études en vue de la bonne exécution du projet

Produire une documentation technique inclusive du projet (modes opératoires, normes, nomenclatures...) en utilisant un logiciel approprié permettant de rédiger un guide, d'ajouter des éléments interactifs ou visuels, de créer des tutoriels pour accompagner les équipes en charge de la production

Planifier le déroulement du projet à l'aide d'un logiciel adapté (GANTT Project, MS Project...) en recensant, avec les parties prenantes, l'ensemble des obligations techniques, commerciales, administratives et financières à respecter

pour organiser le suivi du travail des équipes concernées et fixer les différentes échéances afin d'anticiper au maximum les retards et imprévus possibles

Réaliser le bilan de clôture du projet en analysant les indicateurs de la performance quantitatifs, qualitatifs, environnementaux et sociaux en mobilisant des outils adaptés au contexte (questionnaire, entretien physique ou à distance...) pour identifier les pratiques les plus efficaces et proposer des axes d'amélioration

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite réalisée en groupe

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle

RNCP39576BC05 — Manager la performance commerciale d'un projet industriel et animer une équipe pluridisciplinaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer les tableaux de bord de suivi de sa performance commerciale en déterminant les KPIs adaptés à l'activité au regard des objectifs définis avec la direction générale pour mettre en exergue les écarts et identifier les axes d'amélioration en termes quantitatifs (objectifs CA, marges, taux de transformation client...) et qualitatifs (fidélisation clients et partenaires, compétences manquantes...)

Rendre compte de la performance de son activité en analysant et synthétisant les résultats des tableaux de bord au sein d'un rapport pour informer la direction générale et les parties prenantes concernées et proposer des actions correctives si nécessaire

Identifier les besoins en compétences nécessaires à la réalisation d'un projet industriel en réalisant un mapping inclusif pour déterminer, avec le service RH et la direction générale, les nécessités et possibilités de formation, de recrutement ou de sous-traitance des compétences manquantes

Organiser le travail des équipes internes et externes en s'appuyant sur le lean management dans le respect de la réglementation, des contraintes de l'entreprise et du projet, et des intérêts de chacune des parties prenantes pour faire avancer la réalisation des commandes industrielles dans un climat serein et atteindre plus facilement les objectifs fixés

Communiquer régulièrement avec les différentes parties prenantes, (équipe interne, fournisseurs, clients, utilisateurs finaux, maître d'ouvrage...) grâce aux outils collaboratifs et à son sens du relationnel pour développer la cohésion du groupe et anticiper les problèmes inhérents à la réalisation des commandes avec l'aval des spécialistes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi visé s'exerce dans le secteur industriel. L'industrie fait partie du secteur secondaire et intègre des activités très variées. Elle comprend aussi bien l'agroalimentaire, l'automobile, les métiers du bois ou du papier, la plasturgie, le textile, l'aéronautique, l'électronique, les métiers du pétrole ou encore la construction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires

Ingénieur d'affaires industrielles

Chef de projet

Responsable d'affaires

Responsable commercial secteur industriel

Consultant ingénieur d'affaires

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.

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

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour intégrer le dispositif de préparation à la certification, les candidats doivent justifier :

- d'un niveau 6 (EU) ou justifier de 180 crédits ECTS validés dans l'enseignement supérieur
- ou justifiant de 5 années d'expérience professionnelles dans le secteur commercial

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

(Hors VAE) effectuer une période en entreprise d'au minimum 6 mois

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

Le jury de certification est constitué de la liste des membres suivants :

- le chef d'établissement de l'organisme certificateur HYBRIA ou son représentant nommé
- le responsable du titre au sein de l'organisme
- deux représentants du champ professionnel visé, en activité

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	9 460 €
Selon la branche	7 000 € – 9 460 €
Prise en charge	Branches concernées
9 460 €	Valeur par défaut · 205 branches
8 600 €	CPNE des MFR, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEFP Transformation Laitière
9 000 €	CPNE chimie
8 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	01/10/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/10/2027
Date de dernière délivrance possible	01/10/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	75	0	71 %	—
2022	62	0	89 %	81 %
2021	33	0	89 %	76 %

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://hybria.fr/ingenieur-daffaires-en-contexte-industriel/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39576/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Sessions	de 09/2025 à 09/2028

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