

Ingénieur d'affaires industrielles

RNCP39650 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	200w, 310, 312
Formacode(s)	34590, 34572, 34091, 34085, 32135
Code(s) ROME	D1402, H1102, M1102, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

ECOLE SUPERIEURE DES TECHNOLOGIES ET DES AFFAIRES (ESTA) · SIRET : 52087537800017

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Selon des études de la DARES sur les métiers 2030, l'évolution décennale (2019-2030) prévoit plus de 100.000 nouveaux postes de cadres commerciaux et technico-commerciaux à l'échelle nationale. Ils font partis des 10 métiers les plus dynamiques (4ème position) dont la croissance de l'emploi est la plus forte. En région Bourgogne Franche-Comté, les métiers de cadres commerciaux et technico-commerciaux afficheraient des déséquilibres positifs les plus élevés (+20%) d'ici 2030 avec des recrutements qui deviendraient potentiellement plus difficiles (secteur en tension car les formations ne couvrent pas tous les besoins).

L'École Supérieure des Technologies et des Affaires (ESTA) se situe à Belfort (90), dans le Nord Franche-Comté, un territoire caractérisé par des atouts d'envergure :

- Une présence de grands groupes industriels de taille mondiale (Stellantis, Alstom, General Electric, Forvia) ainsi que de nombreuses PME-PMI/ETI et entreprises sous-traitantes dans les filières de la mobilité et de l'énergie, qui font du Nord Franche-Comté l'un des territoires les plus industrialisés de France ;
- Une dynamique de recherche par la présence de nombreux laboratoires et instituts de recherche ainsi qu'une coopération entre plusieurs établissements d'enseignement supérieur qui rassemblent 8.000 apprenants ;
- Une proximité transfrontalière qui contribue à développer des partenariats.

L'ESTA a pour vocation de certifier des ingénieurs-managers autour de la double compétence technologique et commerciale, en s'appuyant sur les besoins concrets des industriels et en intégrant les enjeux environnementaux et sociétaux.

ACTIVITÉS VISÉES

- Développement de l'activité commerciale d'une entreprise en B2B 'Business to Business', c'est-à-dire une activité inter-entreprises (par opposition à B2C 'Business to Consumer' qui désigne l'activité commerciale avec le consommateur final).
- Gestion du processus de vente de solutions industrielles.
- Négociation des contrats sur des cycles longs.
- Fidélisation d'un portefeuille client.
- Déploiement de la stratégie marketing B2B d'une entreprise industrielle ou au service de l'industrie.
- Préparation et mise en œuvre de plans d'actions.
- Management d'équipes pluridisciplinaires dans un contexte hybride technologique et commercial.

- Pilotage de projets d'ingénierie d'affaires intégrant les enjeux d'innovation, environnementaux et d'inclusivité.
- Gestion d'une offre de produits techniques à haute valeur ajoutée ou de services dédiés à l'industrie.
- Déploiement de solutions marketing et commerciales innovantes tenant compte des évolutions technologiques.
- Construction d'un appel d'offres et / ou d'un cahier des charges.
- Sélection de fournisseurs nationaux / internationaux dans le cadre d'une politique achat 'responsable'.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales :

- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention
- Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine
- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale
- Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines
- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines
- Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère
- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques :

- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, intégrant le digital, en réponse à un besoin du marché industriel ou à un appel d'offre afin de créer, développer, dynamiser et fidéliser son portefeuille clients.
- Répondre à des besoins fonctionnels et techniques dans le cadre de la gestion globale d'un cycle de vente multipartite et à forts enjeux industriels et réglementaires dans un contexte national et/ou international.
- Identifier et se servir des outils numériques dédiés au développement de nouveaux produits/services/process ainsi qu'à l'aide à la décision (ERP, CRM...) pour gérer efficacement l'activité commerciale BtoB et assurer une démarche d'intelligence économique.
- Préparer, mener et contractualiser des négociations d'affaires ainsi que des opérations à l'export en environnement complexe, et intégrer les risques financiers induits par les transactions internationales.
- Identifier, sélectionner et analyser les critères techniques et financiers pour rendre compte, de façon étayée ou synthétique de la faisabilité et du potentiel d'affaires d'un projet.
- Analyser les données et construire des offres créatrices de valeur ainsi que la stratégie commerciale.
- Orienter et dynamiser la performance commerciale individuelle et collective en intégrant le développement durable.
- Accompagner la stratégie globale d'une entreprise en s'appuyant sur ses facteurs clés de succès (FCS) et son positionnement dans un marché à haute technicité.
- Assurer les fonctions de veille au sein de l'entreprise, anticiper les innovations technico-commerciales potentielles et les évolutions des besoins de l'industrie.
- Élaborer et piloter une stratégie responsable de développement d'entreprise en marketing B2B et à l'international.
- Utiliser l'ensemble des canaux numériques et des techniques du marketing digital pour accélérer la croissance et

renforcer la position concurrentielle de l'entreprise.

- Coordonner et animer l'activité d'une équipe pluridisciplinaire et multiculturelle avec intelligence émotionnelle, leadership et en communiquant avec impact.
- Accompagner la conception de solutions techniques et suivre leur intégration chez le donneur d'ordre.
- Mettre en œuvre une démarche itérative de management globale de la qualité, auprès de toutes les parties prenantes en implémentant les outils dédiés, les référentiels, les normes, les règles légales et fiscales en vigueur.
- Utiliser les outils et les méthodes de pilotage de projet dans toutes les dimensions à la fois techniques, fonctionnelles et internationales.
- Étudier les risques et la rentabilité des activités afin d'anticiper les impacts sur l'entreprise, ses collaborateurs (dimensions de santé et de sécurité au travail) sur l'environnement et sur la sécurité (cybersécurité ...).
- Suivre et contrôler des indicateurs clés de performance multidimensionnelle intégrant les facteurs internes et externes.
- Mobiliser des savoirs approfondis dans le domaine technique concerné et intégrer dans la réflexion les problématiques liées à la transformation industrielle.
- Construire et gérer une offre de produits techniques à haute technicité/haute valeur ajoutée ou des services dédiés à l'industrie en déployant des approches marketing et commerciales innovantes tout en tenant compte des évolutions technologiques, sociales et environnementales.
- Concevoir des solutions innovantes et responsables, répondant aux contraintes industrielles.
- Orienter la politique de propriété industrielle de l'entreprise sur ses différents marchés.
- Accompagner la conduite du changement lié à la transformation technologique, digitale et à l'utilisation de l'IA dans un contexte industriel responsable.
- Assurer la qualité des processus d'achat et de commercialisation dans le cadre d'une politique d'amélioration continue en auditant les parties prenantes, en analysant les risques associés.
- Construire des tableaux de bord de suivi de la performance fournisseur.
- Gérer la base d'informations des fournisseurs référencés et conduire des analyses des marchés fournisseurs (sourcing).
- Concevoir une stratégie de négociation d'achat responsable et ses contrats associés.

Blocs de compétences

RNCP39650BC01 — Mettre en œuvre les usages avancés et spécialisés des outils numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention
- Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC02 — Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale
- Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines
- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines
- Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des

évolutions de la réglementation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC03 — Mettre en œuvre une communication spécialisée pour le transfert de connaissances

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC04 — Contribuer à la transformation en contexte professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC05 — Développer l'activité commerciale d'une entreprise en B2B

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, intégrant le digital, en réponse à un besoin du marché industriel ou à un appel d'offre afin de créer, développer, dynamiser et fidéliser son portefeuille clients.
- Répondre à des besoins fonctionnels et techniques dans le cadre de la gestion globale d'un cycle de vente multipartite et à forts enjeux industriels et réglementaires dans un contexte national et/ou international.
- Identifier et se servir des outils numériques dédiés au développement de nouveaux produits/services/process ainsi qu'à l'aide à la décision (ERP, CRM...) pour gérer efficacement l'activité commerciale BtoB et assurer une démarche d'intelligence économique.?
- Préparer, mener et contractualiser des négociations d'affaires ainsi que des opérations à l'export en environnement complexe, et intégrer les risques financiers induits par les transactions internationales.

- Identifier, sélectionner et analyser les critères techniques et financiers pour rendre compte, de façon étayée ou synthétique de la faisabilité et du potentiel d'affaires d'un projet.
- Analyser les données et construire des offres créatrices de valeur ainsi que la stratégie commerciale.?
- Orienter et dynamiser la performance commerciale individuelle et collective en intégrant le développement durable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle en prospection et digitalisation commerciale avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée
- mise en situation d'une négociation en BtoB en groupe ou en individuel avec une préparation courte ou longue*
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- présentations orales de groupe ou individuelles*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC06 — Déployer la stratégie marketing industriel de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Accompagner la stratégie globale d'une entreprise en s'appuyant sur ses facteurs clés de succès (FCS) et son positionnement dans un marché à haute technicité.
- Assurer les fonctions de veille au sein de l'entreprise, anticiper les innovations technico-commerciales potentielles et les évolutions des besoins de l'industrie.
- Élaborer et piloter une stratégie responsable de développement d'entreprise en marketing B2B et à l'international.
- Utiliser l'ensemble des canaux numériques et des techniques du marketing digital pour accélérer la croissance et renforcer la position concurrentielle de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle en stratégie marketing avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée*
- mise en situation d'entrepreneuriat ou d'intrapreneuriat avec élaboration d'une stratégie marketing associée, en groupe ou en individuel avec une préparation courte ou longue*
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- présentations orales de groupe ou individuelles*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC07 — Manager des équipes techniques et commerciales et piloter des projets d'ingénierie d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Coordonner et animer l'activité d'une équipe pluridisciplinaire et multiculturelle avec intelligence émotionnelle, leadership et en communiquant avec impact.
- Accompagner la conception de solutions techniques et suivre leur intégration chez le donneur d'ordre.
- Mettre en œuvre une démarche itérative de management?globale de la qualité, auprès de toutes les parties prenantes en implémentant les outils dédiés, les référentiels, les normes, les règles légales et fiscales en vigueur.
- Utiliser les outils et les méthodes de pilotage de projet dans toutes les dimensions à la fois techniques,?fonctionnelles et internationales.
- Étudier les risques et la rentabilité des activités afin d'anticiper les impacts sur l'entreprise, ses collaborateurs (dimensions de santé et de sécurité au travail) sur l'environnement et sur la sécurité (cybersécurité...).
- Suivre et contrôler des indicateurs clés de performance multidimensionnelle intégrant les facteurs internes et externes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle en ingénierie d'affaires et/ou à l'international avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée*
- mise en situation d'entrepreneuriat ou d'intrapreneuriat avec gestion d'équipe/du projet, en groupe ou en individuel avec une préparation courte ou longue*

- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- présentations orales de groupe ou individuelles*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC08 — Gérer des produits ou des services à haute technicité/haute valeur ajoutée

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mobiliser des savoirs approfondis dans le domaine technique concerné et intégrer dans la réflexion les problématiques liées à la transformation industrielle.
- Construire et gérer une offre de produits techniques à haute technicité/haute valeur ajoutée ou des services dédiés à l'industrie en déployant des approches marketing et commerciales innovantes tout en tenant compte des évolutions technologiques, sociales et environnementales.
- Concevoir des solutions innovantes et responsables, répondant aux contraintes industrielles.
- Orienter la politique de propriété industrielle de l'entreprise sur ses différents marchés.?
- Accompagner la conduite du changement lié à la transformation technologique, digitale et à l'utilisation de l'IA dans un contexte industriel responsable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle en ingénierie d'affaires et/ou à l'international avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée*
- mise en situation d'entrepreneuriat ou d'intrapreneuriat avec gestion d'un portefeuille produit/service, en groupe ou en individuel avec une préparation courte ou longue*
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- présentations orales de groupe ou individuelles*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

RNCP39650BC09 — Piloter une politique achat

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer la qualité des process d'achat et de commercialisation dans le cadre d'une politique d'amélioration continue en auditant les parties prenantes, en analysant les risques associés.
- Construire des tableaux de bord de suivi de la performance fournisseur.
- Gérer la base d'informations des fournisseurs référencés et conduire des analyses des marchés fournisseurs (sourcing)
- Concevoir une stratégie de négociation d'achat responsable et ses contrats associés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- expérience professionnelle en ingénierie d'affaires et/ou à l'international avec rédaction d'un rapport et d'une soutenance associée*
- jeu sérieux/défi*
- étude de cas*
- rendus de travaux de groupe ou individuels, digitaux ou écrits*
- présentations orales de groupe ou individuelles*
- examens (numérique ou à l'écrit - contrôle continu ou partiel)*
- en français ou en anglais selon le niveau d'acquisition des compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les certifiés exercent majoritairement leur activité dans de grandes entreprises industrielles, commerciales, de services à l'industrie ou des ETI, selon les codes NAF (Nomenclature d'Activités Française) ci-après :

- C : Industrie manufacturière

- G : Commerce

Les contextes de travail dans lesquels les emplois visés sont le plus souvent exercés sont :

- Fabrication de biens d'équipement et industriels : énergie, automobile, aéronautique, naval, ferroviaire, transport et logistique, agroalimentaire, bâtiment, pharmacie, chimie, santé/médical, information / communication, finances...
- Distribution de matériels et de fournitures industriels
- Services et ingénierie informatique
- Conseil en technologie et bureau d'études
- Conseil en stratégie numérique et e-marketing

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de projet
- Chef de produit
- Chargé d'étude
- Responsable commercial
- Responsable marketing et digital
- Ingénieur d'affaires (sales engineer)
- Responsable développement à l'international (international business developer)
- Acheteur
- Responsable export
- Responsable grands comptes

Après 3 à 5 années d'expérience professionnelle, les diplômés pourront accéder à des postes de direction, en particulier de direction commerciale, marketing ou encore achat. Parmi les diplômés, certains pourront accéder aux postes de directeur général.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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)	2 886 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	43 016
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
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, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les prérequis à l'entrée en formation initiale sous statut étudiant, exigent :

- un bac général ou technique pour une entrée post-bac
- un niveau 4, 5, 6 en sciences ou technique pour une entrée respectivement en 2ème, 3ème ou 4ème année (en 4ème année la formation est accessible sous statut d'apprenti)
- un niveau de langue statué à B1 selon le référentiel CECRL c'est-à-dire que l'apprenant est indépendant, comprend et interagit sur les sujets du travail, des loisirs, etc.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Les prérequis à la validation des compétences exigent un niveau de langue statué à B2 selon le référentiel CECRL c'est-à-dire que l'apprenant est à l'aise à l'oral, sait argumenter et comprendre des sujets complexes.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, VAE

- Président et Vice-président appartenant à un corps d'enseignants-chercheurs désignés par le recteur d'académie
- Secrétaire de Jury désigné par le recteur d'académie
- Membres nommés par le recteur d'académie après consultation de l'École :
 - o Directeur général de l'École
 - o Directeurs pédagogiques concernés

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	8 792 €
Selon la branche	6 500 € – 10 744 €
Prise en charge	Branches concernées
8 792 €	Valeur par défaut · 202 branches
9 000 €	CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP des commerces de gros
10 744 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
9 496 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 600 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2029

Date de dernière délivrance possible 31/08/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	82	0	84 %	—
2022	80	1	86 %	94 %
2021	50	1	79 %	100 %
2020	68	0	72 %	94 %
2019	50	0	84 %	96 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34952

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
www.esta-groupe.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39650/>

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 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).