

Entrepreneur du bâtiment

RNCP40868 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310p, 410
Formacode(s)	22248, 32094
Code(s) ROME	F1106, F1201, F1202, F1203, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/06/2025
Date d'échéance	25/06/2030

Certificateur(s)

INSTITUT TECH FEDERATION FRANC BATIMEN · SIRET : 30165267300015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Fort de ses 1,7 millions d'actifs, de ses 381 000 entreprises dont 365 000 de taille artisanale (sources FFB 2023), le bâtiment demeure un secteur économique majeur, premier employeur du pays qui génère un chiffre d'affaires de 215 milliards d'euros. Mais, à l'image de la population française et des autres secteurs professionnels, il doit faire face au vieillissement de ses effectifs et notamment de ses dirigeants. Les études réalisées par la Fédération Française du Bâtiment confirment toujours cette tendance avec une proportion croissante (plus de 50%) de dirigeants âgés de plus de 45/50 ans. En effet cette phase de transition et de préparation à la reprise est souvent délicate. Elle doit être anticipée, progressive et accompagnée d'un véritable dispositif de formation du repreneur potentiel.

De plus, l'alternance de phases de croissance puis de crises économiques favorise une augmentation du nombre de TPE. Les enjeux de pérennité et notamment en termes d'emplois sont donc considérables. Le constat a été fait que près de 50 % des entreprises créées ou reprises disparaissaient dans les trois ans, faute de préparation du dirigeant ; de même on estime que 10 % des dépôts de bilan sont liés à une transmission mal préparée. Tout cela entraîne une cascade de conséquences en termes d'emploi, d'impayés auprès des fournisseurs, de gaspillage des aides publiques et une dévalorisation globale de l'image du secteur d'activité.

La certification Entrepreneur du Bâtiment correspond donc ainsi à une demande unanime de la branche professionnelle qui souhaite :

- Constituer une génération d'entrepreneurs et d'équipes dirigeantes ouvertes sur l'environnement et mieux armée face aux changements,
- Assurer la pérennité des entreprises et préserver le tissu économique local,
- Préparer des dirigeants à développer leur activité ou se diversifier dans le cadre des nouveaux marchés (environnement, économies d'énergies, nouveaux matériaux),
- Renforcer la qualité et la compétitivité des entreprises françaises de bâtiment dans le cadre d'un marché ouvert.

ACTIVITÉS VISÉES

Conception d'une stratégie (notamment commerciale) pour son entreprise

Gestion comptable et financière

Gestion administrative et réglementation

Organisation et management des ressources humaines

Elaboration d'un projet (dans une perspective de reprise ou de développement d'activité)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Recenser et synthétiser les données et informations historiques et actuelles de l'entreprise (CA, résultats nets, statut juridique, événements clés, notoriété, réputation, etc.) afin d'appréhender sa structure générale

Evaluer les ressources internes de l'entreprise (humaines, matérielles, techniques, commerciales) afin de mesurer son potentiel

Identifier les signes distinctifs de qualité pour satisfaire et fidéliser les clients

Analyser son marché et l'offre de la concurrence pour positionner son entreprise

Identifier ses facteurs clés de succès et ses points faibles pour optimiser l'organisation

Identifier le réseau relationnel et l'ensemble des partenaires (clients, fournisseurs, banque) pour définir son offre commerciale

Construire des outils d'analyse et de suivi de son portefeuille clients pour avoir une vision chiffrée de son activité et déterminer les actions d'accompagnement nécessaires

Mettre en place une politique d'écoute et de satisfaction du client pour améliorer son offre

Identifier son identité commerciale afin de décliner les outils print et digitaux à mettre en place

Mesurer l'impact de ces outils afin d'adapter sa communication

Développer des techniques de vente (écoute, négociation, argumentation, conseil) afin d'adapter son offre aux besoins de ses clients et d'atteindre ses objectifs commerciaux

Négocier avec ses différents partenaires (maître d'oeuvre et maître d'ouvrage, fournisseurs, autres entreprises) afin d'offrir à sa clientèle un rapport qualité / prix optimal

Déterminer les coûts de revient de chaque activité afin d'en faire une lecture analytique

Analyser les situations périodiques des chantiers afin de suivre l'évolution de l'activité

Définir et faire respecter le budget dans le cadre d'un prévisionnel afin d'assurer un contrôle a priori

Contrôler la gestion des achats

Renseigner et exploiter les tableaux de bord pour analyser les résultats et effectuer un suivi avec le comptable

Exploiter les bilans, compte de résultats, amortissements, comptes de charges afin d'évaluer la santé financière de l'entreprise en utilisant les outils informatiques adaptés

Assurer le suivi des moyens de recouvrement et le niveau d'endettement de l'entreprise afin de maintenir sa solvabilité

Etablir la relation contractuelle par l'utilisation de documents commerciaux pour être en conformité avec la législation

Contractualiser avec ses partenaires dans le respect de la réglementation en vue de prévenir les litiges

Gérer, dans le respect du droit social, les parcours professionnels des collaborateurs (salaires, promotions, entretiens professionnels, formation ...) afin de répondre aux besoins de l'entreprise et aux attentes des salariés

Faire appliquer la réglementation en matière de sécurité afin de préserver la santé et l'intégrité physique des salariés

Développer la prévention en mettant en place une politique d'amélioration des conditions de travail pour assurer la sécurité des salariés

Planifier l'organisation et la mise en oeuvre du plan d'actions en vue d'atteindre les objectifs dans les délais

Répartir les tâches selon les compétences des collaborateurs afin d'impliquer chacun

Contrôler le processus de réalisation, mesurer les écarts et définir les actions correctives pour garantir l'atteinte des objectifs

Organiser son temps de dirigeant afin d'assurer une veille (RH, technique, marché, ...) pour son entreprise

Planifier l'organisation et la mise en oeuvre du plan d'actions en vue d'atteindre les objectifs dans les délais

Répartir les tâches selon les compétences des collaborateurs afin d'impliquer chacun

Contrôler le processus de réalisation, mesurer les écarts et définir les actions correctives pour garantir l'atteinte des objectifs

Organiser son temps de dirigeant afin d'assurer une veille (RH, technique, marché, ...) pour son entreprise

Animer et fédérer les équipes pour développer le sentiment d'appartenance en tenant compte des styles de management

Créer le dialogue et réguler les échanges, résoudre les conflits afin de maintenir la cohésion des équipes

Mettre en place la délégation pour rendre autonome les équipes

A partir d'un diagnostic cohérent (diagnostic général et analyse financière), concevoir son plan d'action pour identifier les champs d'actions prioritaires (RH, marché, finance ...)

Hiérarchiser l'ensemble des actions à mettre en oeuvre pour élaborer un planning

Qualifier et quantifier les moyens nécessaires (humains, matériels, informatiques, financiers) à l'atteinte des objectifs pour réaliser les plans d'investissement

Rechercher activement de nouveaux marchés (par le biais d'études de marchés, de prospections, de constitution d'un réseau professionnel, ...) afin de conforter et développer ses résultats

Etablir des plans d'actions à court, moyen et long terme et en déduire des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour obtenir de meilleures performances commerciales

Définir des outils de suivi d'activité commerciale en vue d'optimiser le pilotage

Déterminer les valeurs de l'entreprise en prenant en compte son histoire, son environnement, ses choix de dirigeant afin de donner du sens à son action d'entrepreneur

Développer une communication externe sur les atouts de l'entreprise afin de se démarquer en affichant son identité propre

Analyser sa pratique de dirigeant d'entreprise du bâtiment pour dégager des pistes de progrès

Evaluer la valeur de l'entreprise au regard de l'analyse financière pour déterminer ses choix de gestion

Elaborer des scénarii de financement pour préparer une transmission

Effectuer des choix de fiscalité en vue d'optimiser son résultat

Blocs de compétences

RNCP40868BC01 — Conception d'une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic global

LISTE DE COMPÉTENCES

Recenser et synthétiser les données et informations historiques et actuelles de l'entreprise (CA, résultats nets, statut juridique, événements clés, notoriété, réputation, etc.) afin d'appréhender sa structure générale

Evaluer les ressources internes de l'entreprise (humaines, matérielles, techniques, commerciales) afin de mesurer son potentiel

Identifier les signes distinctifs de qualité pour satisfaire et fidéliser les clients

Analyser son marché et l'offre de la concurrence pour positionner son entreprise

Identifier ses facteurs clés de succès et ses points faibles pour optimiser l'organisation

Identifier le réseau relationnel et l'ensemble des partenaires (clients, fournisseurs, banque) pour définir son offre commerciale

Construire des outils d'analyse et de suivi de son portefeuille clients pour avoir une vision chiffrée de son activité et déterminer les actions d'accompagnement nécessaires

Mettre en place une politique d'écoute et de satisfaction du client pour améliorer son offre

Identifier son identité commerciale afin de décliner les outils print et digitaux à mettre en place

Mesurer l'impact de ces outils afin d'adapter sa communication

Développer des techniques de vente (écoute, négociation, argumentation, conseil) afin d'adapter son offre aux besoins de ses clients et d'atteindre ses objectifs commerciaux

Négocier avec ses différents partenaires (maître d'œuvre et maître d'ouvrage, fournisseurs, autres entreprises) afin d'offrir à sa clientèle un rapport qualité / prix optimal

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diagnostic d'une entreprise tierce : Rédaction d'un dossier écrit + présentation orale, sur la base d'une période d'observation en entreprise tierce,

Diagnostic de stratégie commerciale de son entreprise : Rédaction d'un dossier écrit avec analyse du portefeuille client et définition d'objectifs commerciaux

Oral de vente

: Mise en situation

RNCP40868BC02 — Gestion comptable et financière

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer les coûts de revient de chaque activité afin d'en faire une lecture analytique

Analyser les situations périodiques des chantiers afin de suivre l'évolution de l'activité

Définir et faire respecter le budget dans le cadre d'un prévisionnel afin d'assurer un contrôle a priori

Contrôler la gestion des achats (fournisseurs, assureurs, banquiers ...) pour optimiser ses prix de revient

Renseigner et exploiter les tableaux de bord pour analyser les résultats et effectuer un suivi avec le comptable

Exploiter les bilans, compte de résultats, amortissements, comptes de charges afin d'évaluer la santé financière de l'entreprise en utilisant les outils informatiques adaptés

Assurer le suivi des moyens de recouvrement et le niveau d'endettement de l'entreprise afin de maintenir sa solvabilité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

3 études de cas :

Prix de revient et suivi analytique de chantier : écrit individuel

Tableaux de bord et budget prévisionnel : écrit individuel

Analyse financière : écrit + oral individuel

RNCP40868BC03 — Gestion administrative et réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir la relation contractuelle par l'utilisation de documents commerciaux pour être en conformité avec la législation

Contractualiser avec ses partenaires dans le respect de la réglementation en vue de prévenir les litiges

Gérer, dans le respect du droit social, les parcours professionnels des collaborateurs (salaires, promotions, entretiens professionnels, formation ...) afin de répondre aux besoins de l'entreprise et aux attentes des salariés

Faire appliquer la réglementation en matière de sécurité afin de préserver la santé et l'intégrité physique des salariés

Développer la prévention en mettant en place une politique d'amélioration des conditions de travail pour assurer la sécurité des salariés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Revue documentaire des documents administratifs de son entreprise

Production d'au moins 5 documents parmi cette liste : feuille d'heures, PV de réception, document Unique, plan de prévention, règlement intérieur, livret d'accueil, affichage obligatoire, CGV, assurance, CR d'entretien professionnel

Mise en place d'une démarche de validation des documents par des experts appropriés

RNCP40868BC04 — Organisation et management des ressources humaines

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier l'organisation et la mise en œuvre du plan d'actions en vue d'atteindre les objectifs dans les délais

Répartir les tâches selon les compétences des collaborateurs afin d'impliquer chacun

Contrôler le processus de réalisation, mesurer les écarts et définir les actions correctives pour garantir l'atteinte des objectifs

Organiser son temps de dirigeant afin d'assurer une veille (RH, technique, marché, ...) pour son entreprise

Identifier les besoins en compétences afin de réaliser le plan d'activités de l'entreprise

Recruter selon les besoins et fidéliser les salariés afin de pérenniser et développer l'entreprise

Valoriser les entretiens individuels pour gérer ses RH et les parcours de ses collaborateurs

Animer et fédérer les équipes pour développer le sentiment d'appartenance en tenant compte des styles de management

Créer le dialogue et réguler les échanges, résoudre les conflits afin de maintenir la cohésion des équipes

Mettre en place la délégation pour rendre autonome les équipes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Conduite de projet : Réalisation d'une action collective à vocation solidaire sur 10 mois

Oral + Ecrit + Pratique - Individuel + collectif

Etudes de cas : Rédaction du diagnostic RH de son entreprise, présentation orale sur la base d'un support

Ecrit (support de présentation) + oral

RNCP40868BC05 — Elaboration d'un projet de reprise ou de développement d'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

A partir d'un diagnostic cohérent (diagnostic général et analyse financière), concevoir son plan d'action pour identifier les champs d'actions prioritaires (RH, marché, finance ...)

Hierarchiser l'ensemble des actions à mettre en œuvre pour élaborer un planning

Qualifier et quantifier les moyens nécessaires (humains, matériels, informatiques, financiers) à l'atteinte des objectifs pour réaliser les plans d'investissement

Rechercher activement de nouveaux marchés (par le biais d'études de marchés, de prospections, de constitution d'un réseau professionnel, ...) afin de conforter et développer ses résultats

Établir des plans d'actions à court, moyen et long terme et en déduire des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour obtenir de meilleures performances commerciales

Définir des outils de suivi d'activité commerciale en vue d'optimiser le pilotage

Déterminer les valeurs de l'entreprise en prenant en compte son histoire, son environnement, ses choix de dirigeant afin de donner du sens à son action d'entrepreneur

Développer une communication externe sur les atouts de l'entreprise afin de se démarquer en affichant son identité

propre
Analyser sa pratique de dirigeant d'entreprise du bâtiment pour dégager des pistes de progrès
Evaluer la valeur de l'entreprise au regard de l'analyse financière pour déterminer ses choix de gestion
Élaborer des scenarii de financement pour préparer une transmission
Effectuer des choix de fiscalité en vue d'optimiser son résultat

MODALITÉS D'ÉVALUATION
Epreuve finale : projet professionnel (écrit + oral)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Direction de TPE et PME du BTP

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Dirigeant (associé ou non)
Codirigeant, conjoint collaborateur
Gérant (salarié ou non) d'entreprise du BTP
Directeur de filiale de production
P.D.G de SCOP BTP (société coopérative de production)
Directeur technique
Directeur commercial, chargé d'affaires
Directeur administratif et financier

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) B6X74 — Conducteurs de travaux et chefs de chantier non cadres · tension 5/5 (Très élevée) 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) B7X92 — Ingénieurs du bâtiment et des travaux publics, chefs de chantier et conducteurs de travaux (cadres) · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 794
Jugés difficiles à recruter	64 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP B6X74 — Conducteurs de travaux et chefs de chantier non cadres B7X91 — Cadres des études BTP, des études géologiques, du métré de la construction et du contrôle et diagnostic technique du BTP B7X92 — Ingénieurs du bâtiment et des travaux publics, chefs de chantier et conducteurs de travaux (cadres) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour l'accès à la certification par la voie de la formation, le candidat doit avoir comme projet professionnel, à court ou moyen terme, la reprise, la création, la direction ou codirection d'une entreprise de BTP. Le candidat peut aussi avoir pour vocation de seconder un chef d'entreprise avec l'exercice de responsabilités relevant du champ de la certification.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

2 membres du jury national, de 1 à 2 entrepreneurs locaux mandatés par leur Fédération départementale ou régionale et du directeur de l'école ou de son représentant.

La composition du jury varie donc de 4 à 5 membres, dont 75 à 80% sont des professionnels extérieurs au certificateur.

COMPOSITION DU JURY — VAE

1 entrepreneur du BTP employeur (président du jury)

1 cadre ou entrepreneur du BTP salarié

1 représentant salarié du service Formation de la FFB

Base légale

Date de décision	25/06/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/06/2030
Date de dernière délivrance possible	25/06/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	90	0	100 %	—
2023	48	0	100 %	68 %
2022	98	0	99 %	66 %
2021	67	0	100 %	88 %
2020	45	0	100 %	79 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34477

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40868/>