

CQP Chargé d'affaires entreprises

RNCP41488 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1206, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3161 — Personnel des banques
Date d'enregistrement	27/10/2025
Date d'échéance	27/10/2028

Certificateur(s)

CONFEDERATION NATIONALE CREDIT MUTUEL · SIRET : 78464668900041

CPNE DE LA BRANCHE DU CREDIT MUTUEL

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
CAP COMPETENCES - ACTIVATEUR DE TALENTS	41988381400024	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le chargé d'affaires entreprises a pour missions de développer, gérer et fidéliser un portefeuille d'entreprises clientes, allant des PME/PMI aux grands groupes, en veillant à maîtriser les risques et optimiser la rentabilité. Il a vocation à répondre à l'ensemble des besoins et problématiques de ses clients (fonctionnement des comptes, gestion des moyens de paiement, épargne, financements) et à développer le volume d'affaires, en vendant les produits et services financiers auprès de la clientèle existante et potentielle.

ACTIVITÉS VISÉES

Gestion d'un portefeuille de clients entreprises
Préparation et conduite des entretiens avec les clients entreprises
Gestion de la relation client
Contribution au développement de l'entreprise
Gestion des risques

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser le diagnostic de son portefeuille, de son environnement, de sa pérennité et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener.
Définir et programmer son action commerciale en cohérence avec ses objectifs et en s'appuyant sur le plan d'action commerciale de l'entreprise, afin d'assurer l'efficacité de celle-ci dans la durée.
Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients entreprises dans une approche globale.

Évaluer ses résultats en utilisant les outils préconisés par l'entreprise en vue d'identifier les causes des écarts par rapport aux objectifs.

Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi afin de la préserver et la renforcer notamment par la saisie de données issues des entretiens.

Situer le cadre de l'entretien en s'adaptant au client et à sa situation afin d'avoir une démarche proactive et d'établir un climat de confiance.

Exploiter les données socio-commerciales, économiques, financières et extra-financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci.

Découvrir les besoins bancaires et assurantiels du client en pratiquant un questionnement efficace, en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention du spécialiste.

Proposer des produits et services bancaires et assurantiels correspondant aux besoins dans une approche multicanale, en vue d'optimiser la satisfaction client et d'assurer la pérennité de la relation.

Souscrire des produits et services bancaires et assurantiels adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties en vue d'assurer la fidélisation du client sur la durée.

Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements afin de renforcer la confiance des clients.

Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection.

Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement.

Promouvoir la prescription par une démarche rationnelle et organisée, de façon à favoriser l'acquisition de nouveaux clients.

Représenter son entreprise en externe lors de manifestations ou d'animations de réunion.

Analyser les documents d'une entreprise ou d'un groupe, conduire une analyse financière et argumenter les dossiers de financement, afin d'identifier les différents types de risques inhérents à leur situation.

Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations.

Adapter les offres au profil risque du client tel qu'il ressort de l'analyse financière et extra-financière afin de prévenir les dégradations potentielles.

Assurer un partage de risque et/ou de financement des dossiers de crédit en suivant les préconisations internes de façon à prémunir les deux parties des incidents susceptibles d'affecter la relation contractuelle.

Entretenir son expertise par une veille active visant à intégrer les modifications, les évolutions réglementaires et législatives du marché entreprises afin d'anticiper l'évolution des risques liés.

Blocs de compétences

RNCP41488BC01 — Piloter un portefeuille de clients entreprises dans une relation omnicanale

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser le diagnostic de son portefeuille, de son environnement, de sa pérennité et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener.

Définir et programmer son action commerciale en cohérence avec ses objectifs et en s'appuyant sur le plan d'action commerciale de l'entreprise, afin d'assurer l'efficacité de celle-ci dans la durée.

Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients entreprises dans une approche globale.

Évaluer ses résultats en utilisant les outils préconisés par l'entreprise en vue d'identifier les causes des écarts par rapport aux objectifs.

Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi afin de la préserver et la renforcer notamment par la saisie de données issues des entretiens.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Rendu de livrables professionnels

Soutenance orale devant jury

RNCP41488BC02 — Préparer et conduire des entretiens avec des clients entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

Situer le cadre de l'entretien en s'adaptant au client et à sa situation afin d'avoir une démarche proactive et d'établir un climat de confiance.

Exploiter les données socio-commerciales, économiques, financières et extra-financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci.

Découvrir les besoins bancaires et assurantiels du client en pratiquant un questionnement efficace, en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention du spécialiste.

Proposer des produits et services bancaires et assurantiels correspondant aux besoins dans une approche multicanale, en vue d'optimiser la satisfaction client et d'assurer la pérennité de la relation.

Souscrire des produits et services bancaires et assurantiels adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties en vue d'assurer la fidélisation du client sur la durée.

Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements afin de renforcer la confiance des clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Rendu de livrables professionnels

Soutenance orale devant jury

Questionnaire thématique

RNCP41488BC03 — Mener la conquête de nouveaux clients entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection.

Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement.

Promouvoir la prescription par une démarche rationnelle et organisée, de façon à favoriser l'acquisition de nouveaux clients.

Représenter son entreprise en externe lors de manifestations ou d'animations de réunion.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Rendu de livrables professionnels

Soutenance orale devant jury

RNCP41488BC04 — Piloter la gestion des risques

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les documents d'une entreprise ou d'un groupe, conduire une analyse financière et argumenter les dossiers de financement, afin d'identifier les différents types de risques inhérents à leur situation.

Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations.

Adapter les offres au profil risque du client tel qu'il ressort de l'analyse financière et extra-financière afin de prévenir les dégradations potentielles.

Assurer un partage de risque et/ou de financement des dossiers de crédit en suivant les préconisations internes de façon à prémunir les deux parties des incidents susceptibles d'affecter la relation contractuelle.

Entretenir son expertise par une veille active visant à intégrer les modifications, les évolutions réglementaires et législatives du marché entreprises afin d'anticiper l'évolution des risques liés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Rendu de livrables professionnels

Soutenance orale devant jury

Questionnaire thématique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le cadre d'exercice est le secteur bancaire, notamment le Groupe Crédit Mutuel (87105 collaborateurs).
Le groupe compte notamment 18 fédérations régionales, 1911 caisses locales de crédit mutuel et 4952 points de vente (voir la présentation du groupe jointe à la présente demande).
Le chargé d'affaires entreprises exerce au sein du réseau bancaire qui comprend environ 6800 implantations locales.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le chargé d'affaires entreprises peut occuper les fonctions suivantes :

Chargé d'affaires entreprises
Conseiller commercial entreprises
Chargé d'affaires grands comptes
Conseiller investissements et placements
Analyste risques

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La profession n'est pas réglementée. Cependant, les candidats à la certification doivent être titulaires des deux certifications techniques suivantes :

Certification AMF (Articles 313-7-1 à 313-7-3 et article 313-39 du livre III du règlement général de l'AMF) ;
Capacité d'intermédiation en assurance (articles R.512-8 et s. du code des assurances).

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Ces professionnels sont essentiellement recrutés par promotion ou parcours interne (sous conditions) ou à l'issue d'un Master ou d'une école de commerce.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Certification AMF (Articles 313-7-1 à 313-7-3 et article 313-39 du livre III du règlement général de l'AMF) ;
Capacité d'intermédiation en assurance (articles R.512-8 et s. du code des assurances).

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

Le Jury est composé de 3 professionnels métier.

Base légale

Date de décision	27/10/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/10/2028
Date de dernière délivrance possible	26/10/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	77	0	100 %	—
2023	79	0	100 %	95 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37094

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35913, RNCP37094

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.creditmutuel.com.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41488/>