

Réparateur de produits électroniques nomades

RNCP41732 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	255
Formacode(s)	24340, 24336
Code(s) ROME	I1401, I1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/11/2025
Date d'échéance	27/11/2028

Certificateur(s)

GSM MASTER · SIRET : 44978889200031

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de réparateur de produits électroniques nomades, qui jusqu'à présent était le fait d'une majorité d'autodidactes, s'inscrit depuis le début des années 2020 au cœur des enjeux environnementaux et économiques liés au développement du réemploi et de l'économie circulaire. Porté par une demande croissante et soutenue par les politiques publiques telles que la loi AGECE ou les dispositifs de l'ADEME, le marché de la réparation et du reconditionnement est en plein essor mais connaît une forte tension en raison d'un manque de main-d'œuvre qualifiée dans ce secteur, ce qui entraîne une hausse significative des besoins en recrutement de réparateurs qualifiés sur l'ensemble du territoire français.

Dans ce contexte, la certification de « Réparateur de produits électroniques nomades » vise à professionnaliser la filière en instaurant une méthodologie de travail conforme aux exigences des constructeurs, garantissant sécurité, qualité et traçabilité des produits réparés, reconditionnés et réemployés.

ACTIVITÉS VISÉES

Accueil client

Renseignements, découverte des besoins et analyse de la demande client

Présentation des prestations et services

Informations sur la démarche développement durable (réglementation, durabilité des produits, ...) et sur l'indice de durabilité et sur la démarche de valorisation des produits (démarche RSE)

Gestion de situations litigieuses

Prise en charge de la demande liée à l'appareil (tous produits nomades : smartphone, tablette, console portable, montre connectée, ...)

Création dossier client (Proposition de prestation/service, présentation des conditions et tarifs de prise en charge du produit, Prise de rendez-vous client, Réponse aux objections client)

Évaluation du niveau de prise en charge

Réalisation de tests sur l'appareil (réalisation d'un premier niveau de tests, reproduction de la panne client)

Commercialisation des prestations et services de réparation de produits nomades (smartphone, tablette, console portable, montre connectée, ...)

Merchandising et organisation d'événements promotionnels/actions commerciales

Établissement d'un état d'entrée de l'appareil, d'un devis

Vente (principale/additionnelle, présentation de la grille tarifaire en vigueur/des CGV, présentation des avantages client (économie de la fonctionnalité), émission d'un devis/d'une facture, encaissement client)

Fidélisation

Promotion de l'engagement qualité du centre de réparation envers la clientèle

Restitution du produit au client

Relation clientèle et actions de fidélisation

Installation du poste de travail

Mise en place des outils pour le diagnostic, le démontage, le remontage

Maintenance des outils

Prévention de la SST (Règles de sécurité/Port d'EPI/Installation d'équipements de mise en sécurité de l'environnement de travail)

Gestion des stocks

Organisation de l'espace de stockage dans le respect des normes de sécurité, d'hygiène

Vérification des stocks/ de la disponibilité des matériels

Commande de matériels et vérification des bons de livraison

Organisation de l'activité de réparation

Estimation et organisation du temps de travail (réparation)

Planification et priorisation des réparations

Politique Qualité, Sécurité-Santé, Environnement (QS-SE) de l'activité de réparation de produits nomades

Veille sectorielle, légale et réglementaire (SST, CNIL/RGPD, RSE, Développement Durable : Loi AGEC, indice de réparabilité durabilité, étiquette énergie)

Collecte et valorisation de produits nomades (Système de tri des déchets, Sensibilisation aux gestes écoresponsables)

Diagnostic de l'appareil (smartphone, tablette, console portable, montre connectée, ...)

Analyse des symptômes

Pré-diagnostic

Test croisé, Test complet du produit

Localisation et confirmation du dysfonctionnement

Recherche de solution

Réparation matérielle ou logicielle du produit (smartphone, tablette, console portable, montre connectée, ...)

Sélection et utilisation d'outils et de matériels de démontage en sécurité

Démontage en conformité avec les attentes du constructeur et en sécurité pour le client, l'appareil et le réparateur en respectant l'ordre prévu par la maintenance

Choix des éléments nécessaires au traitement en fonction du produit à réparer selon les catégories suivantes :

Smartphone; Tablette; Console portable; Montre connecté

Remplacement du sous-ensemble défectueux

Désoxydation d'un produit ayant été en contact avec un liquide

Remise à niveau logicielle

Réinstallation du système de l'appareil

Mise en place des fonctionnalités d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Remontage et test de sortie

Remontage dans le respect des procédures constructeur

Utilisation de pièces neuves ou réemployées ou reconditionnées

Valorisation des pièces défectueuses, dysfonctionnelles (collecte et Tri des déchets)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir le client, physiquement ou par téléphone, en véhiculant une image positive et professionnelle, en adaptant son comportement aux règles et codes de communication en vigueur dans les échanges professionnels, le cas échéant en veillant à la prise en compte d'une situation de handicap, afin d'instaurer un cadre de confiance avec le client et susciter son intérêt

Découvrir les besoins du client, en écoutant activement sa demande, en le questionnant sur la situation, l'événement ayant engendré le besoin de services, puis sur ses attentes et ses besoins, et ce, particulièrement lors d'une situation litigieuse, puis en les analysant et en les reformulant, afin d'identifier clairement sa demande

Renseigner le client, en lui présentant les prestations, les services et leurs caractéristiques et techniques utilisées, en recourant aux informations présentes sur les plaquettes de promotion de l'activité, en l'informant sur la démarche de développement durable (réglementation, durabilité des produits, étiquette énergie, ...), sur l'indice de durabilité réparabilité et sur la démarche de valorisation des produits (démarche RSE) engagée au sein du centre de

réparation, en faisant la promotion de la qualité des services (action de réparation, location, ...) proposés par le centre de réparation, afin de répondre à ses questions

Créer le dossier client, en y indiquant les données de contact puis les éléments nécessaires à la traçabilité du produit et de l'intervention en l'enregistrant dans le logiciel de gestion client du centre de réparation, afin d'assurer son suivi au sein du centre de réparation

Réaliser un premier niveau de tests, au regard de la panne décrite par le client en la reproduisant (uniquement dans le cas où il n'est pas nécessaire de procéder à un remplacement de pièces) et/ou en testant l'état de fonctionnement de l'appareil, afin d'évaluer le niveau de prise en charge de l'appareil

Rendre compte au client des interventions à réaliser, en faisant prendre conscience, au client, de l'origine de la panne, du dysfonctionnement, en argumentant la décision de prise en charge du produit, en lui présentant les conditions de prise en charge de son produit, et lui proposant un délai d'intervention (fixation d'un rendez-vous), en démontrant l'adaptation de la solution préconisée (soit la vente d'une prestation soit la proposition d'un correctif concernant l'utilisation du produit) aux souhaits et conditions du client, en l'informant du tarif de la prestation envisagée, tout en répondant aux objections éventuelles du client, puis en l'informant des possibles risques encourus et de la perte possible de la garantie constructeur, en vue de lui confirmer la qualité du conseil apporté et de la solution proposée satisfaire le client, et susciter son acte d'achat

Animer le point de vente, en aménageant l'espace de vente/la vitrine, en répartissant les volumes et en adaptant la décoration, en mettant en valeur les produits et prestations à la vente (facing) et en les étiquetant, puis en réalisant des actions de communication/commerciales, événements promotionnels, afin de dynamiser les ventes de la structure et attirer la clientèle

Établir l'état d'entrée de l'appareil en réalisant une inspection mécanique visuelle de l'appareil, en indiquant au client l'état du fonctionnement de l'appareil suite aux tests réalisés précédemment, en recueillant les « données » du produit, en restituant les accessoires au client, afin de lui proposer une solution commerciale adaptée et obtenir son accord pour la prise en charge

Commercialiser l'offre de produits/prestations auprès de clients, et ce notamment via de nouveaux canaux de commercialisation facilitant l'acte d'achat de la clientèle, en valorisant les bénéfices des services et produits proposés par le centre de réparation, en réalisant un acte de vente principal, voire également une vente additionnelle et/ou prestations, notamment en favorisant notamment l'économie de la fonctionnalité dans le cas où le motif d'achat serait récurrent pour certains clients, en présentant la grille tarifaire et les CGV en vigueur, en émettant un devis et/ou une facture et en procédant aux encaissements à l'aide d'outils bureautiques adaptés à l'activité de la structure et en tenant la caisse, pour confirmer le rôle de conseil du centre de réparation et assurer son bon fonctionnement et sa rentabilité

Restituer le produit au client en accompagnant le client dans la réalisation, par lui-même, du testing produit/composant du produit, en validant avec lui le bon fonctionnement du produit et la qualité des réparations opérées, en lui faisant contresigner le document de prise en charge préalablement rédigé, puis en faisant débiter la durée de garantie produit ou le cas échéant en établissant les éventuels éléments restant à améliorer afin d'obtenir sa satisfaction et d'assurer l'engagement qualité du centre de réparation

Fidéliser la clientèle, en instaurant une relation client « avant la vente » et « après la vente », en réalisant des enquêtes de satisfaction, en informant le client des actions de fidélisation opérées par le centre de réparation, en créant des outils de fidélisation, puis en réalisant des mailings ciblés par thématique et/ou profil client, ainsi que des campagnes de ventes événementielles qui leur sont dédiées afin de prolonger la satisfaction clientèle et pérenniser l'activité du centre de réparation

Aménager son espace de travail conformément aux exigences des constructeurs, en sélectionnant et préparant les outils, composants et consommables nécessaires à son activité, puis en s'assurant de l'opérabilité et de la disponibilité d'un environnement informatique essentiel au (re)paramétrage logiciel du produit à réparer, le cas échéant en réalisant la maintenance de ses outils le tout en adaptant en sécurité l'environnement de réparation notamment dans le cas de situations de handicap pour garantir les meilleures conditions de réalisation de l'activité

Se mettre en sécurité, en s'équipant des EPI adéquats, en installant dans son environnement de travail les équipements nécessaires à la préservation de sa santé et sécurité au travail pour se prémunir de toute catégorie d'incident/accident

Organiser les stocks, après avoir réceptionné les commandes et vérifier leur conformité d'après le bon de livraison, par catégorie de produits et de matériels, pour faciliter leur accès lors de la réalisation de l'activité

Alerter son supérieur hiérarchique quant aux besoins en approvisionnement du centre de réparation, en réalisant un inventaire des produits/matériels en stock, en estimant les stocks de produits/matériels nécessaires à la réalisation de l'activité, en préparant les commandes de matériels, afin d'anticiper les risques de rupture de stocks et de garantir la

disponibilité des produits et consommables pour l'activité

Vérifier la disponibilité en stock des matériels nécessaires à la réalisation de la prestation, notamment à l'aide d'un progiciel de gestion intégrée de suivi des stocks,

afin de confirmer au client la faisabilité, ou le cas échéant l'impact sur le délai, de la prestation

Estimer le temps nécessaire au bon déroulement des actions de réparation du produit, en répertoriant les durées de remise à niveau du logiciel, de réparation des matériels, les temps de séchage d'adhésif ou de colle, le temps de chauffe pour ramollir un adhésif, de nettoyage du châssis, le temps de prise sous presse,

afin de déterminer des routines servant à l'organisation de l'activité du réparateur de produits nomades

Planifier la prestation de réparations, dans le respect des engagements commerciaux et en fonction du cahier de réservation des prestations clients et des disponibilités des espaces de travail, en priorisant les actions à mener de manière simultanée et selon le temps nécessaire à leur bon déroulement, en notifiant les prestations à réaliser sur le planning d'activité du centre, le tout le cas échéant à l'aide d'outils/logiciels de gestion d'activité, pour optimiser les délais à annoncer au client, le temps de travail du réparateur, fluidifier la réalisation de l'activité et rentabiliser la prestation

Exercer une veille sectorielle, technique, réglementaire, légale, en identifiant les sources d'informations propres au secteur de la réparation, du réemploi et de l'économie circulaire, sa réglementation et législation (française, européenne et internationale), en s'informant sur les différents labels (qualité) en vigueur, mais aussi au niveau de la protection des données clients (CNIL, RGPD), puis en les analysant au regard de l'activité, des prestations et de la cible visée, pour adapter continuellement l'activité du centre de réparation aux évolutions du secteur, appliquer les bonnes pratiques et répondre à ses obligations

Transmettre des comportements écoresponsables aux clients, en les informant sur les indices de durabilité, l'étiquette énergie propres à leur appareil, en les sensibilisant au développement durable, à l'économie circulaire, en leur expliquant la manière de modifier leurs habitudes favorisant les économies d'énergie et la sécurisation de leurs données, le tout en considérant leurs éventuelles situations de handicap, pour limiter l'impact environnemental et optimiser le réemploi notamment par la collecte des produits nomades

Préparer la collecte du produit à valoriser, en prenant contact avec les entreprises partenaires dédiées, en définissant les conditions de son ramassage, en classifiant le produit en fonction des catégories (à réemployer, à reconditionner, à recycler), en respectant les conditions de colisage favorables à son ramassage, puis en se conformant aux conditions réglementaires de transport, pour permettre son enlèvement de la zone de stockage en sécurité

Valoriser des produits dysfonctionnels collectés, en instaurant un système de tri des pièces, en adaptant les modalités de stockage des produits pièces cassés mais fonctionnels, afin de ne pas détériorer davantage les produits permettant de s'assurer de leur valeur de revente et garantir à terme leur réemploi ou leur reconditionnement

Réaliser un pré-diagnostic, en formulant un ensemble d'hypothèses sans nécessairement agir directement sur le produit, en procédant si nécessaire au démontage partiel du produit, le tout en veillant à ne pas le détériorer davantage en

l'utilisant démonté, pour orienter ses recherches et recueillir des informations précises sur l'intervention à mener

Réaliser un test complet du produit, conformément aux exigences du constructeur, en réalisant une inspection mécanique visuelle, en réalisant un test croisé, afin d'identifier la panne, son origine

et

ses conséquences et dommages sur l'appareil

Poser un diagnostic confirmant la localisation du dysfonctionnement, en analysant les symptômes à l'aide des outils et méthodes adéquats, en réalisant des comparaisons avec un produit fonctionnant conformément aux attentes du constructeur le cas échéant, en recueillant des informations à partir de toutes ressources externes fiables et en les croisant, afin de rechercher la solution à une problématique technique et définir l'intervention à réaliser en vue de procéder au remplacement de la pièce défectueuse ou cassée

Démonter le produit, sans l'altérer, en récupérant les pièces à réutiliser, en retirant les consommables et utilisant les outils adéquats en démontant le produit au regard de la documentation mise à disposition par le constructeur, afin de ne pas altérer d'autres éléments de l'appareil au cours de la réparation

Appliquer la méthode de désoxydation appropriée sur les composants affectés à traiter, en utilisant les outils et produits adaptés et en respectant les temps impartis, pour nettoyer l'oxydation et corriger le fonctionnement de l'appareil

Sélectionner et remplacer le sous-ensemble, en fonction de la panne diagnostiquée, en se conformant aux procédures du constructeur, en utilisant les méthodes, outils et pièces, nécessaires

pour assurer la maintenance requise au bon fonctionnement du produit

Réinstaller ou mettre à jour l'appareil, en utilisant un ordinateur et un logiciel ou en utilisant une fonctionnalité interne

ou un outil annexe, soit fourni par le constructeur, soit présentant des caractéristiques identiques, en s'assurant du déblocage du produit, en assurant un effacement des données / une remise à zéro ou une remise à niveau logiciel, le cas échéant, en paramétrant l'accessibilité visant l'utilisation des fonctionnalités présentes sur l'appareil pour permettre l'utilisation d'un produit nomade (smartphone, tablette, ...) par une personne en situation de handicap, pour permettre le fonctionnement optimal de ce dernier après intervention

Remonter le produit, en respectant la procédure du constructeur en utilisant, le cas échéant, des pièces reconditionnées ou réemployées, en choisissant la pertinence entre une pièce neuve nécessitant l'utilisation de plastique et l'extraction de matériaux non renouvelables, et une pièce reconditionnée ou réemployée, le cas échéant, permettant l'étanchéité de l'appareil ainsi que son intégrité, afin de clôturer la prestation

Collecter la pièce défectueuse (cassée ou non fonctionnelle), en la déposant dans le bac inhérent à la catégorie de déchets à laquelle elle appartient et en fonction de son état, afin de gérer les déchets du centre, occasionnés par les réparations opérées, en vue de leur valorisation

Réaliser le test de sortie, en ayant déterminé si les éléments manquants à la conformité du produit ont été ajoutés ou corrigés, afin d'effectuer la remise de ce dernier et s'assurer de son bon fonctionnement

Blocs de compétences

RNCP41732BC01 — Conseiller à la vente de prestations/services pour produits électroniques nomades (smartphone, tablette, montre connectée, console portable, ...)

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir le client, physiquement ou par téléphone, en véhiculant une image positive et professionnelle, en adaptant son comportement aux règles et codes de communication en vigueur dans les échanges professionnels, le cas échéant en veillant à la prise en compte d'une situation de handicap, afin d'instaurer un cadre de confiance avec le client et susciter son intérêt

Découvrir les besoins du client, en écoutant activement sa demande, en le questionnant sur la situation, l'événement ayant engendré le besoin de services, puis sur ses attentes et ses besoins, et ce, particulièrement lors d'une situation litigieuse, puis en les analysant et en les reformulant, afin d'identifier clairement sa demande

Renseigner le client, en lui présentant les prestations, les services et leurs caractéristiques et techniques utilisées, en recourant aux informations présentes sur les plaquettes de promotion de l'activité, en l'informant sur la démarche de développement durable (réglementation, durabilité des produits, étiquette énergie, ...), sur l'indice de durabilité réparabilité et sur la démarche de valorisation des produits (démarche RSE) engagée au sein du centre de réparation, en faisant la promotion de la qualité des services (action de réparation, location, ...) proposés par le centre de réparation, afin de répondre à ses questions

Créer le dossier client, en y indiquant les données de contact puis les éléments nécessaires à la traçabilité du produit et de l'intervention en l'enregistrant dans le logiciel de gestion client du centre de réparation, afin d'assurer son suivi au sein du centre de réparation

Réaliser un premier niveau de tests, au regard de la panne décrite par le client en la reproduisant (uniquement dans le cas où il n'est pas nécessaire de procéder à un remplacement de pièces) et/ou en testant l'état de fonctionnement de l'appareil, afin d'évaluer le niveau de prise en charge de l'appareil

Rendre compte au client des interventions à réaliser, en faisant prendre conscience, au client, de l'origine de la panne, du dysfonctionnement, en argumentant la décision de prise en charge du produit, en lui présentant les conditions de prise en charge de son produit, et lui proposant un délai d'intervention (fixation d'un rendez-vous), en démontrant l'adaptation de la solution préconisée (soit la vente d'une prestation soit la proposition d'un correctif concernant l'utilisation du produit) aux souhaits et conditions du client, en l'informant du tarif de la prestation envisagée, tout en répondant aux objections éventuelles du client, puis en l'informant des possibles risques encourus et de la perte possible de la garantie constructeur, en vue de lui confirmer la qualité du conseil apporté et de la solution proposée satisfaire le client, et susciter son acte d'achat

Animer le point de vente, en aménageant l'espace de vente/la vitrine, en répartissant les volumes et en adaptant la décoration, en mettant en valeur les produits et prestations à la vente (facing) et en les étiquetant, puis en réalisant des actions de communication/commerciales, événements promotionnels, afin de dynamiser les ventes de la structure et attirer la clientèle

Établir l'état d'entrée de l'appareil en réalisant une inspection mécanique visuelle de l'appareil, en indiquant au client l'état du fonctionnement de l'appareil suite aux tests réalisés précédemment, en recueillant les « données » du produit, en restituant les accessoires au client, afin de lui proposer une solution commerciale adaptée et obtenir son

accord pour la prise en charge

Commercialiser l'offre de produits/prestations auprès de clients, et ce notamment via de nouveaux canaux de commercialisation facilitant l'acte d'achat de la clientèle, en valorisant les bénéfices des services et produits proposés par le centre de réparation, en réalisant un acte de vente principal, voire également une vente additionnelle et/ou prestations, notamment en favorisant notamment l'économie de la fonctionnalité dans le cas où le motif d'achat serait récurrent pour certains clients, en présentant la grille tarifaire et les CGV en vigueur, en émettant un devis et/ou une facture et en procédant aux encaissements à l'aide d'outils bureautiques adaptés à l'activité de la structure et en tenant la caisse, pour confirmer le rôle de conseil du centre de réparation et assurer son bon fonctionnement et sa rentabilité

Restituer le produit au client en accompagnant le client dans la réalisation, par lui-même, du testing produit/composant du produit, en validant avec lui le bon fonctionnement du produit et la qualité des réparations opérées, en lui faisant contresigner le document de prise en charge préalablement rédigé, puis en faisant débiter la durée de garantie produit ou le cas échéant en établissant les éventuels éléments restant à améliorer afin d'obtenir sa satisfaction et d'assurer l'engagement qualité du centre de réparation

Fidéliser la clientèle, en instaurant une relation client « avant la vente » et « après la vente », en réalisant des enquêtes de satisfaction, en informant le client des actions de fidélisation opérées par le centre de réparation, en créant des outils de fidélisation, puis en réalisant des mailings ciblés par thématique et/ou profil client, ainsi que des campagnes de ventes événementielles qui leur sont dédiées afin de prolonger la satisfaction clientèle et pérenniser l'activité du centre de réparation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire de connaissances

Simulation de relation client

Étude de cas

RNCP41732BC02 — Préparer l'activité de réparation de produits électroniques nomades (smartphone, tablette, montre connectée, console portable, ...) en sécurité et en conformité

LISTE DE COMPÉTENCES

Aménager son espace de travail conformément aux exigences des constructeurs, en sélectionnant et préparant les outils, composants et consommables nécessaires à son activité, puis en s'assurant de l'opérabilité et de la disponibilité d'un environnement informatique essentiel au (re)paramétrage logiciel du produit à réparer, le cas échéant en réalisant la maintenance de ses outils le tout en adaptant en sécurité l'environnement de réparation notamment dans le cas de situations de handicap pour garantir les meilleures conditions de réalisation de l'activité

Se mettre en sécurité, en s'équipant des EPI adéquats, en installant dans son environnement de travail les équipements nécessaires à la préservation de sa santé et sécurité au travail pour se prémunir de toute catégorie d'incident/accident

Organiser les stocks, après avoir réceptionné les commandes et vérifier leur conformité d'après le bon de livraison, par catégorie de produits et de matériels, pour faciliter leur accès lors de la réalisation de l'activité

Alerter son supérieur hiérarchique quant aux besoins en approvisionnement du centre de réparation, en réalisant un inventaire des produits/matériels en stock, en estimant les stocks de produits/matériels nécessaires à la réalisation de l'activité, en préparant les commandes de matériels, afin d'anticiper les risques de rupture de stocks et de garantir la disponibilité des produits et consommables pour l'activité

Vérifier la disponibilité en stock des matériels nécessaires à la réalisation de la prestation, notamment à l'aide d'un progiciel de gestion intégrée de suivi des stocks,

afin de confirmer au client la faisabilité, ou le cas échéant l'impact sur le délai, de la prestation

Estimer le temps nécessaire au bon déroulement des actions de réparation du produit, en répertoriant les durées de remise à niveau du logiciel, de réparation des matériels, les temps de séchage d'adhésif ou de colle, le temps de chauffe pour ramollir un adhésif, de nettoyage du châssis, le temps de prise sous presse, afin de déterminer des routines servant à l'organisation de l'activité du réparateur de produits nomades

Planifier la prestation de réparations, dans le respect des engagements commerciaux et en fonction du cahier de réservation des prestations clients et des disponibilités des espaces de travail, en priorisant les actions à mener de manière simultanée et selon le temps nécessaire à leur bon déroulement, en notifiant les prestations à réaliser sur le planning d'activité du centre, le tout le cas échéant à l'aide d'outils/logiciels de gestion d'activité, pour optimiser les délais à annoncer au client, le temps de travail du réparateur, fluidifier la réalisation de l'activité et rentabiliser la prestation

Exercer une veille sectorielle, technique, réglementaire, légale, en identifiant les sources d'informations propres au

secteur de la réparation, du réemploi et de l'économie circulaire, sa réglementation et législation (française , européenne et internationale), en s'informant sur les différents labels (qualité) en vigueur, mais aussi au niveau de la protection des données clients (CNIL, RGPD), puis en les analysant au regard de l'activité, des prestations et de la cible visée, pour adapter continuellement l'activité du centre de réparation aux évolutions du secteur, appliquer les bonnes pratiques et répondre à ses obligations

Transmettre des comportements écoresponsables aux clients, en les informant sur les indices de durabilité, l'étiquette énergie propres à leur appareil, en les sensibilisant au développement durable, à l'économie circulaire, en leur expliquant la manière de modifier leurs habitudes favorisant les économies d'énergie et la sécurisation de leurs données, le tout en considérant leurs éventuelles situations de handicap, pour limiter l'impact environnemental et optimiser le réemploi notamment par la collecte des produits nomades

Préparer la collecte du produit à valoriser, en prenant contact avec les entreprises partenaires dédiées, en définissant les conditions de son ramassage, en classifiant le produit en fonction des catégories (à réemployer, à reconditionner, à recycler), en respectant les conditions de colisage favorables à son ramassage, puis en se conformant aux conditions réglementaires de transport, pour permettre son enlèvement de la zone de stockage en sécurité

Valoriser des produits dysfonctionnels collectés, en instaurant un système de tri des pièces, en adaptant les modalités de stockage des produits pièces cassés mais fonctionnels, afin de ne pas détériorer davantage les produits permettant de s'assurer de leur valeur de revente et garantir à terme leur réemploi ou leur reconditionnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas

Questionnaires de connaissances

RNCP41732BC03 — Diagnostiquer et réparer en sécurité et en conformité le produit électronique nomade (smartphone, tablette, montre connectée, console portable, ...)

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser un pré-diagnostic, en formulant un ensemble d'hypothèses sans nécessairement agir directement sur le produit, en procédant si nécessaire au démontage partiel du produit, le tout en veillant à ne pas le détériorer davantage en

l'utilisant démonté, pour orienter ses recherches et recueillir des informations précises sur l'intervention à mener

Réaliser un test complet du produit, conformément aux exigences du constructeur, en réalisant une inspection mécanique visuelle, en réalisant un test croisé, afin d'identifier la panne, son origine et

ses conséquences et dommages sur l'appareil

Poser un diagnostic confirmant la localisation du dysfonctionnement, en analysant les symptômes à l'aide des outils et méthodes adéquats, en réalisant des comparaisons avec un produit fonctionnant conformément aux attentes du constructeur le cas échéant, en recueillant des informations à partir de toutes ressources externes fiables et en les croisant, afin de rechercher la solution à une problématique technique et définir l'intervention à réaliser en vue de procéder au remplacement de la pièce défectueuse ou cassée

Démonter le produit, sans l'altérer, en récupérant les pièces à réutiliser, en retirant les consommables et utilisant les outils adéquats en démontant le produit au regard de la documentation mise à disposition par le constructeur, afin de ne pas altérer d'autres éléments de l'appareil au cours de la réparation

Appliquer la méthode de désoxydation appropriée sur les composants affectés à traiter, en utilisant les outils et produits adaptés et en respectant les temps impartis, pour nettoyer l'oxydation et corriger le fonctionnement de l'appareil

Sélectionner et remplacer le sous-ensemble, en fonction de la panne diagnostiquée, en se conformant aux procédures du constructeur, en utilisant les méthodes, outils et pièces, nécessaires pour assurer la maintenance requise au bon fonctionnement du produit

Réinstaller ou mettre à jour l'appareil, en utilisant un ordinateur et un logiciel ou en utilisant une fonctionnalité interne ou un outil annexe, soit fourni par le constructeur, soit présentant des caractéristiques identiques, en s'assurant du déblocage du produit, en assurant un effacement des données / une remise à zéro ou une remise à niveau logiciel, le cas échéant, en paramétrant l'accessibilité visant l'utilisation des fonctionnalités présentes sur l'appareil pour permettre l'utilisation d'un produit nomade (smartphone, tablette, ...) par une personne en situation de handicap, pour permettre le fonctionnement optimal de ce dernier après intervention

Remonter le produit, en respectant la procédure du constructeur en utilisant, le cas échéant, des pièces reconditionnées ou réemployées, en choisissant la pertinence entre une pièce neuve nécessitant l'utilisation de plastique et l'extraction de matériaux non renouvelables, et une pièce reconditionnée ou réemployée, le cas échéant,

permettant l'étanchéité de l'appareil ainsi que son intégrité, afin de clôturer la prestation
Collecter la pièce défectueuse (cassée ou non fonctionnelle), en la déposant dans le bac inhérent à la catégorie de déchets à laquelle elle appartient et en fonction de son état, afin de gérer les déchets du centre, occasionnés par les réparations opérées, en vue de leur valorisation
Réaliser le test de sortie, en ayant déterminé si les éléments manquants à la conformité du produit ont été ajoutés ou corrigés, afin d'effectuer la remise de ce dernier et s'assurer de son bon fonctionnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire de connaissances
Mise en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le réparateur de produits électroniques nomades peut travailler des entreprises de type TPE (1 à 6 personnes), PME (jusqu'à 250 salariés) ou grandes entreprises.
Le réparateur de produits électroniques nomades peut agir en tant que salarié, mais il peut aussi être indépendant et travailler avec une équipe de réparateurs disposant de différents statuts (SA, SAS, EURL, Autoentrepreneur).
Le réparateur de produits électroniques nomades peut être en poste dans :
un service après-vente d'une grande surface généraliste ou spécialisée,
un centre de réparation indépendant,
une station technique agréée (atelier ou centre de réparation de proximité agréé),
un service après-vente de constructeurs,
un fabricant de produits électroniques,
un atelier de reconditionnement/démantèlement,
un atelier de réemploi/valorisation de pièces,
une ressourcerie,
un centre de tri de produits nomades,
un centre logistique de pièces détachées pour produits électroniques,
une entreprise de vente de pièces détachées en gros.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technicien en service après-vente,
Technicien réparateur,
Réparateur de smartphone et tablette,
Réparateur de produits électroniques nomades,
Reconditionneur,
Valoriste de produits électroniques nomades,
Technicien vendeur en réparation,
Vendeur réparateur,
Agent de reconditionnement,
Agent de démantèlement,
Testeur, Diagnostiqueur

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Aucune

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

Intensité d'embauche, Inadéquation géographique

Salaire médian (mensuel)	2 377 €
Familles professionnelles (FAP)	G1X76 — Mainténiciens en biens électrodomestiques · tension 5/5 (Très élevée) M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique · tension 4/5 (Élevée) M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 695
Jugés difficiles à recruter	47 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	G1X76 — Mainténiciens en biens électrodomestiques M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Maîtrise de la langue française (niveau B2).

Maîtrise des quatre opérations de base (addition, soustraction, multiplication et division).

Maîtrise de l'outil informatique (niveau C2i 1).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Être à jour de ses formalités administratives et financières auprès de l'organisme de formation,

Avoir suivi l'ensemble du parcours de formation conduisant à la certification (sauf dans le cas d'une VAE totale),

Justifier de plus de 75% de taux de présence en formation.

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

2 Membres internes à GSM MASTER

3 Membres externes à GSM MASTER : salariés et/ou indépendants (en exercice) œuvrant dans le champ de la réparation de produits nomades

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	8 500 €
Selon la branche	7 200 € – 8 620 €
Prise en charge	Branches concernées
8 500 €	Valeur par défaut · 207 branches
8 620 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 400 €	CPNE des Télécoms
7 700 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	27/11/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/11/2028
Date de dernière délivrance possible	27/11/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	8	1	100 %	—
2024	10	1	56 %	63 %
2023	12	1	75 %	82 %
2022	13	0	75 %	89 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP37416

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP37265, RNCP37416, RNCP38718, RNCP39373

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41732/>

Où se former

Formations référencées	4
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 960 € – 16 880 €
Durée	49 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	1

