

# Chargé(e) d'affaires du bâtiment

Partie descriptive

## Nom(s) du métier

Chargé d'affaires de la construction / TCE (Tous Corps d'État), Directeur(trice) de clientèle, Ingénieur(e) commercial(e), Responsable d'affaires

## Codes

- **RNCP** : RNCP35503 - TP - Chargé d'affaires du bâtiment
- **ROME** : F1106 - Ingénierie et études du BTP / F1108 - Métré de la construction / F1201 - Conduite de travaux du BTP et de travaux paysagers
- **NSF** : 230p - Coordination de chantiers tous corps d'état / 230n - Etudes et projets d'architecture et de décors
- **FORMACODE** : 22254 - BTP conception organisation / 22354 - Bâtiment gros œuvre

## Niveau(x) d'étude

Le métier est accessible à partir d'un **niveau 5 (Bac+2)**, mais peut aller jusqu'à un **niveau 7 (Bac+5)**. Les formations typiques incluent :

- Titre Professionnel Chargé d'affaires du bâtiment (Niveau 5)
- BTS Bâtiment ou Management économique de la construction
- BUT Génie civil - construction durable
- Licence professionnelle métiers du BTP
- Master en génie civil ou diplôme d'ingénieur

## Indicateur de tension : forte

Le diagnostic de phase 1 indique que le métier de **Chargé d'affaires** est en **forte tension** dans les Bouches-du-Rhône, avec des difficultés de recrutement importantes.

## Difficulté(s) : attractivité / recrutement et développement des compétences

Les principales difficultés rencontrées sont :

- **Attractivité / Recrutement** : Un manque général de main d'œuvre qualifiée est constaté. L'attractivité du secteur du bâtiment est globalement faible, même si les métiers verdissants suscitent un certain intérêt.
- **Développement des compétences** : Les répondants de l'enquête dans le 13 soulignent un manque de formations adaptées, notamment en gestion d'équipe, et de formations universitaires spécifiques. Les nouvelles recrues, bien que compétentes techniquement, manquent parfois de savoir-être et de motivation.

## Description du métier

### Mission

Le/la chargé(e) d'affaires du bâtiment est un **professionnel polyvalent**, véritable **pivot de la relation client** au sein des TPE/PME du bâtiment. Sa mission principale est de **démarcher et d'accompagner la clientèle** dans la réalisation des travaux, de la prospection à la réception de l'ouvrage.

### Ses activités principales sont les suivantes :

- **Développer l'activité commerciale** : Prospecter et fidéliser une clientèle, assurer une veille sur les appels d'offres, et entretenir le réseau relationnel.
- **Concevoir et proposer un projet de construction** : Analyser les besoins du client, réaliser des diagnostics (notamment pour la rénovation), et concevoir une offre technique et financière adaptée.
- **Élaborer l'offre commerciale** : Coordonner les études techniques et de prix, chiffrer le projet, rédiger la proposition commerciale et le contrat.

- **Négocier et conclure le contrat** : Argumenter l'offre pour convaincre le client et les partenaires.
- **Assurer le suivi du projet** : Une fois le contrat signé, il reste l'interlocuteur privilégié du client. Dans les TPE/PME, il peut être responsable de l'organisation technique, du suivi administratif et financier des travaux, du management des équipes et de la coordination des intervenants jusqu'à la réception de l'ouvrage.

## Compétences métier

### Connaissances (savoirs)

- **Connaissances techniques du bâtiment Tous Corps d'État (TCE)**, incluant la structure, l'enveloppe, les équipements et les finitions.
- **Connaissances approfondies en économie de la construction.**
- **Culture économique, juridique et réglementaire** de la construction (normes, DTU, assurances, droit du travail et de la construction).
- **Maîtrise des réglementations environnementales (RE2020)**, des problématiques de performance énergétique et de l'Analyse de Cycle de Vie (ACV).

### Compétences techniques (savoir-faire)

- **Prospection et fidélisation** d'une clientèle.
- **Analyse des besoins** du client et des dossiers d'appel d'offres.
- **Chiffrage et élaboration de propositions commerciales.**
- **Négociation commerciale et technique** avec les clients, fournisseurs et sous-traitants.
- **Coordination des études techniques** et rédaction des pièces contractuelles.
- **Pilotage de la réalisation du chantier** (OPC, gestion administrative et financière, management des équipes).
- **Maîtrise des outils informatiques**, logiciels de CAO/DAO et du processus BIM.

### Compétences comportementales (savoir-être)

- **Sens de l'écoute et de la communication.**
- **Force de proposition et de conviction**, aptitudes commerciales.
- **Capacité d'observation, d'analyse** et de synthèse.
- **Organisation, rigueur**, et polyvalence.
- **Esprit d'équipe**, coopération et intelligence relationnelle.

### Compétences transversales

- **Gestion de projet** : Travailler en mode projet, planifier, coordonner et contrôler.
- **Utilisation du numérique** : Maîtrise des outils bureautiques et des logiciels métier (BIM, CAO/DAO).
- **Communication en milieu professionnel** : Rendre compte, exprimer des incompréhensions, et interagir avec divers interlocuteurs.

## Organismes de formation à ce métier (dans le 13)

RNCP35503 - TP Chargé d'affaires du bâtiment

AFFA - Marseille, Istres

Compagnons du Tour de France - Marseille

## Conditions de travail et rémunération

### Conditions d'exercice du métier

- **Environnement de travail** : L'activité se partage entre le **bureau** (études, chiffrage, gestion), les **chantiers** et les **déplacements** pour rencontrer les clients, prospects et partenaires.
- **Conditions physiques et contraintes** : Le métier implique de nombreux déplacements et des horaires variables. Bien que principalement un poste d'encadrement, les visites de chantier peuvent exposer aux conditions extérieures.

- **Rémunération** : Le salaire d'un(e) chargé(e) d'affaires en rénovation énergétique débute entre 30 000 et 40 000 euros bruts par an. Avec l'expérience, il peut atteindre entre 40 000 et 60 000 euros. Les niveaux de rémunération dans le BTP ont fortement augmenté ces dernières années.
- **Avantages** : Le secteur du bâtiment propose divers avantages comme des indemnités repas, une protection sociale complémentaire de qualité, des aides au logement et au financement du permis de conduire pour les apprentis.
- **Parcours professionnels** : Un(e) chargé(e) d'affaires peut évoluer vers des postes de **directeur de département**, se spécialiser dans des domaines techniques spécifiques, ou devenir **chef d'entreprise**.

## Partie prospective

### Enjeux d'attractivité et de recrutement

- **Image du métier** : Le secteur du BTP souffre d'un déficit d'image et d'un manque d'attractivité, souvent perçu comme pénible et peu rémunérateur. Cependant, les métiers verdissants et l'intégration des nouvelles technologies (BIM, numérique) peuvent améliorer cette image auprès des jeunes générations.
- **Motivations principales** : Les candidats sont attirés par la possibilité de jouer un rôle clé dans la réalisation d'un projet, la variété des chantiers, le contact avec de nombreux interlocuteurs et les responsabilités exercées.
- **Freins récurrents** : Les principaux freins sont le **manque de main-d'œuvre qualifiée**, une pyramide des âges vieillissante, et des difficultés pour les structures (notamment de l'ESS) à offrir des salaires compétitifs.

### Enjeux de fidélisation

- **Causes de départ** : Bien que moins central que le recrutement, le sujet de la fidélisation existe. Le manque d'accompagnement à l'intégration des nouveaux salariés peut être une cause de départ prématuré. Les conditions de travail difficiles dans le secteur peuvent également entraîner des fins de carrière anticipées.
- **Bonnes pratiques de fidélisation** : La possibilité d'évoluer rapidement en interne est un atout majeur du secteur. Un bon accompagnement à l'intégration et la création d'un environnement de travail où les salariés se sentent épanouis sont des facteurs clés de fidélisation.

### Enjeux d'évolution des compétences

Le métier de chargé d'affaires est au cœur des mutations du secteur. Les compétences émergentes sont nombreuses :

- **Transition écologique** : Maîtrise des enjeux de la **rénovation énergétique performante**, des matériaux **bio et géosourcés**, et de l'**économie circulaire** (réemploi, gestion des déchets). Cela inclut des compétences en ACV et en confort d'été.
- **Technologiques et numériques** : La maîtrise du **BIM** (Building Information Modeling) et des outils numériques collaboratifs devient indispensable pour la conception et le suivi de projet.
- **Réglementaires** : Une **veille constante** sur l'évolution des normes (RE2020, loi Climat et Résilience) et des dispositifs d'aide est cruciale pour conseiller les clients.
- **Organisationnelles et comportementales** : Le besoin d'un **meilleur travail collaboratif** sur toute la chaîne de valeur renforce l'importance des **soft skills** : communication, négociation, management d'équipes pluridisciplinaires et coordination de chantier.

## Tendances d'évolution du métier (à 10 ans)

- **Scénario le plus probable** : Le métier de chargé(e) d'affaires va devenir de plus en plus **stratégique et technique**. Il devra intégrer pleinement les dimensions de la **transition écologique et numérique**. Son rôle de conseiller et de coordinateur sera renforcé, notamment dans le cadre de la rénovation énergétique performante où il deviendra un véritable "**ensemblier**" de l'offre de travaux.
- **Évolutions des besoins et caractéristiques** : Les besoins en recrutement pour ce type de poste qualifié vont augmenter, en lien avec la complexification des projets. Le métier exigera une **polyvalence accrue**, combinant des compétences commerciales, techniques (notamment sur le carbone et l'énergie), réglementaires et managériales. La capacité à gérer des projets en mode collaboratif via des plateformes numériques (BIM) deviendra la norme.

## Préconisations, pistes ou idées de solutions

- **Adapter l'offre de formation** : Créer et adapter les formations (initiales et continues) pour intégrer les compétences émergentes (rénovation performante, matériaux biosourcés, BIM, etc.) et renforcer les *soft skills*.
- **Renforcer l'attractivité** : Mener des campagnes de communication valorisant la contribution du métier à la transition écologique et l'intégration des nouvelles technologies pour attirer de nouveaux profils, notamment les jeunes et les femmes.
- **Faciliter la montée en compétences** : Développer des formats de formation continue adaptés aux contraintes des entreprises (courts, multimodaux, en situation de travail comme l'AFEST).
- **Améliorer la collaboration** : Encourager la mise en place de groupements d'entreprises et d'architectes pour répondre de manière globale aux projets de rénovation performante, et former conjointement les différents acteurs d'un projet pour développer une culture commune.

### Sources :

- *Focus territorial sur les besoins en emplois et compétences dans l'ESS des Bouches-du-Rhône – Bâtiment Durable - CRESS PACA – 2025*
- *Diagnostic Bâtiment Durable : diagnostic des besoins en compétences et en formations pour le développement de l'utilisation des matériaux bio et géosourcés et issus du réemploi dans le secteur du bâtiment – Fédération Ecoconstruire - 2023*
- *Transition Écologique du Bâtiment - Diagnostic des besoins en emplois, métiers et compétences jusqu'en 2030 - ADEME & Alliance Villes Emploi - 2023*
- *Devenir chargé d'affaires btp et rénovation énergétique du bâtiment : formation et salaire - FFB - 2025*
- *Fiche métier\_Chargé(e) d'affaires Bâtiment – France Travail - 2025*
- *RNCP35503 - TP - Chargé d'affaires du bâtiment.pdf - France Compétences - 2021*