

Développeur d'enseigne de la distribution

RNCP14512 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/04/2017

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) - NOVANCIA

<http://www.novancia.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le développeur d'enseigne de la distribution est un chef de projet responsable de toutes les étapes d'un projet d'implantation d'une enseigne, de sa création à sa mise en œuvre.

Rattaché à la direction du développement ou à la direction générale d'une entreprise, il participe à la conception et à la mise en œuvre de la stratégie globale d'expansion et de dynamisation d'un réseau de points de vente sur un territoire donné.

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

4 grands domaines d'activités constituent le cadre de la certification :

Bloc A : Développer des projets d'implantation d'enseigne

- Réaliser un diagnostic interne / externe de son enseigne avec une traduction de la stratégie marketing
- Traduire les objectifs de développement de l'enseigne en pistes de recherche de sites potentiels
- Réaliser une étude de marché théorique et potentielle d'un futur emplacement (détermination de son Chiffre d'Affaires prévisionnel)

Bloc B : Rechercher des emplacements en relation avec les acteurs concernés

- Elaborer un plan de prospection
- Sélectionner et évaluer économiquement les bons emplacements

Bloc C : Négocier et défendre un projet d'implantation commerciale

- Construire une proposition commerciale
- Négocier un emplacement
- Suivre et contrôler son activité commerciale pour atteindre ses objectifs de développement

Bloc D : Piloter un projet de développement d'enseigne

- Apporter les caractéristiques techniques et juridiques du nouvel emplacement
- Estimer la valeur locative d'un nouvel emplacement
- Défendre son dossier d'implantation devant un comité de direction
- Mener son dossier à terme en mode conduite de projet avec les acteurs internes et externes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées

- Préconiser la stratégie marketing de l'enseigne et traduire sa stratégie de développement
- Réaliser un plan d'actions commerciales pour atteindre les objectifs de développement
- Assurer une étude de marché théorique d'étude d'un nouvel emplacement

- Présenter un plan de prospection
- Définir et argumenter la valeur locative d'un emplacement stratégique pour l'enseigne
- Etablir un plan de négociation d'un emplacement : stratégies économique et juridique
- Présenter un dossier d'implantation complet
- Organiser et coordonner la réalisation d'un nouveau dossier dans le respect des délais, des budgets et des objectifs à atteindre.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La certification développeur d'enseigne de la distribution ouvre à toutes les entreprises du secteur du commerce de détail quelle que soit leur activité. Toute enseigne ayant un parc magasin possède un service développement susceptible de recruter un développeur d'enseigne de la distribution

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Développeur d'enseigne /chargé d'expansion
- Chargé de développement :
- Chargé d'affaires
- Chargé de commercialisation de biens immobiliers
- Prospecteur immobilier
- Responsable immobilier

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Codes des fiches ROME les plus proches :

D 1406 – Management en force de vente

C 1503 – Management de projet immobilier

C 1504 – Transaction immobilière

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- Le jury qui se compose un minimum de 4 personnes qualifiées est - Le jury qui se compose un minimum de 4 personnes qualifiées est habilité à statuer de façon souveraine :
- Le président de jury
- Un représentant des salariés
- Un représentant des employeurs
- Un représentant de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION idem contrat d'apprentissage

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury qui se compose un minimum de 4 personnes qualifiées est habilité à statuer de façon souveraine :

- Le président de jury
- Un représentant des salariés
- Un représentant des employeurs
- Un représentant de l'organisme de formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/04/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP4927

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.negocia.fr
mdeparis@advancia-negocia.fr (formation initiale)
lmuller@advancia-negocia.fr (validation V.A.E)
<http://www.negocia.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14512/>