

Manager opérationnel de business unit

RNCP34333 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Formacode(s)	32024
Code(s) ROME	M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/11/2019
Date d'échéance	18/11/2024

Certificateur(s)

TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS · SIRET : 34959731000086

Partenaires habilités

34 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 34 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFC ALTERNANCE FORMATION COMMUNICATION	41885869200043	Former et organiser l'évaluation
AKOR ALTERNANCE	35176305700061	Former et organiser l'évaluation
ARTEMYS	48879238300025	Former et organiser l'évaluation
ARTEMYS	48879238300082	Former et organiser l'évaluation
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600063	Former et organiser l'évaluation
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600097	Former et organiser l'évaluation
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600105	Former et organiser l'évaluation
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600113	Former et organiser l'évaluation
CFP ECOLE NANTAISE DE COMMERCE-ENC	44229373400020	Former et organiser l'évaluation
COMPETENTIS	94953886200010	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 34 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34333-manager-operationnel-de-business-unit/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La formation « Manager opérationnel(le) de Business Unit » fut à l'origine une réponse à un besoin d'emploi de professionnels qualifiés, identifié au sein même des entreprises, des organisations et unions patronales. Organisées en "Business Units", de plus en plus d'entreprises sont aujourd'hui à la recherche de responsables de centres de profit. La moitié des emplois se trouve dans les TPE/PME (moins de 250 salariés) contrairement à certaines idées reçues. Il y a un nombre très important de ces petites structures ; pour diriger toutes ces plus petites structures ainsi que les services ou département des grosses structures, il faut donc préparer au mieux et en nombre certain des

managers autonomes et pluridisciplinaires.

Le/la Manager opérationnel(le) de Business unit est :

- Un(e) « performeur/euse » : son objectif premier est toujours de maximiser le chiffre d'affaires de sa BU. Très axé(e) business, il/elle a, « sans être expert, un socle important de compétences en gestion et en management (analyse financière, conduite du changement, gestion de projets) ».
- Un(e) opérationnel(le) : s'il/elle peut être expert(e) dans un domaine clé (vente, finance, marketing, ...), il/elle est extrêmement polyvalent(e), disponible, agile et empathique. « Ce n'est pas un stratège mais c'est lui qui décline, fait vivre et adapte la stratégie de son Groupe aux réalités de sa BU ». Il est doté d'une réelle liberté de moyens pour atteindre ses objectifs.
- Un(e) ambassadeur/rice : il/elle remplit ce rôle dans et hors de sa BU en assurant la visibilité auprès des gros clients mais aussi des partenaires commerciaux et de la DG.
- Un(e) entrepreneur(e) : entité économique autonome mais pas indépendante, la BU est une entreprise à échelle réduite. A ce titre, son/sa manager s'inscrit dans une logique intrapreneuriale de plus en plus appréciée des entreprises
- Un(e) dirigeant(e) effectif(ve) ou potentiel(le) : « Le manager de BU et le DG ont beaucoup de qualités en commun : commencer dans une BU permet de tester ses aptitudes de top manager sur un périmètre plus réduit et donc moins risqué ».

ACTIVITÉS VISÉES

Ayant une parfaite connaissance de son secteur, des produits et/ou des prestations délivrées par son unité, ses actions sont centrées sur le développement de ceux-ci, d'un point de vue stratégique et financier.

En fonction de la politique définie par la direction générale, il/elle organise le fonctionnement de son entité, définit la stratégie de développement opérationnel et le plan d'actions commercial à mener, pilote les dimensions liées au marketing et à la communication, et gère la politique de vente, d'achat et de gestion des stocks.

Responsable juridiquement, il/elle veille au respect des réglementations en vigueur dans la gestion de toutes ses activités et le management du personnel. Il/elle assure la gestion budgétaire, financière et administrative de sa structure, met en œuvre les actions correctrices nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés et rend compte de son activité et des résultats atteints à la direction générale. Le/la Manager opérationnel(le) de Business Unit a une vision globale sur l'ensemble des activités qu'il/elle supervise, aidé/e par une équipe pouvant être constituée de quelques collaborateurs à plusieurs dizaines de salariés.

Il/elle constitue et développe un portefeuille clients, et veille au maintien d'un réseau de partenaires, de fournisseurs, de sous-traitants ou d'intermédiaires, qui contribuent de façon directe ou indirecte au développement de son activité. Au regard des objectifs commerciaux qu'il/elle doit atteindre, il/elle fidélise ses cibles afin de sécuriser son chiffre d'affaires. Attentif/ve au marché et aux évolutions impactant sur ses prestations et sur les comportements des publics, il/elle peut être amené/e à concevoir et commercialiser de nouvelles offres.

Il/elle développe et pérennise une relation de confiance avec ses clients, auprès de qui il/elle se positionne en tant que conseil afin de leur proposer des solutions adaptées à leurs besoins.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Elaborer une stratégie et un plan d'action favorables au développement du centre de profit, en accord avec la politique de l'entreprise
- Déployer des actions à mettre en œuvre, l'attribution des moyens, la planification, le suivi et l'ajustement des actions
- Gérer budgétairement, financièrement et administrativement les actions à mener en cas d'écarts entre les objectifs et les résultats
- Constituer un réseau de partenaires fiables et de qualité pouvant soutenir le développement de l'activité
- Organiser une veille attentive sur le secteur, la concurrence, les tendances du marché favorables au développement de l'activité
- Encadrer et animer l'équipe et organiser ses missions, en fonction des projets à conduire et en contrôlant la bonne réalisation

Blocs de compétences

RNCP34333BC01 — Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle

LISTE DE COMPÉTENCES

Avoir la capacité d'analyser le marché et la concurrence ; de mettre en œuvre une fonction de veille concurrentielle ; d'identifier les potentialités de son secteur et les facteurs sur lesquels agir, notamment au niveau commercial ; de choisir les projets à conduire et de définir la stratégie à mettre en œuvre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- rapport stratégique à présenter en groupe ; soutenance orale individuelle et collective : l'analyse et le développement de la stratégie doivent permettre de mettre en évidence le positionnement sur zone, les potentialités, la stratégie, l'argumentation du choix et les projets. La veille sur le marché et la concurrence se traduit par : les

modalités de sa mise en œuvre, le repérage d'une évolution, l'analyse de ses conséquences sur son positionnement et les nouvelles offres à proposer.

RNCP34333BC02 — Déployer des plans d'actions

LISTE DE COMPÉTENCES

En cohérence avec la stratégie définie, déployer les actions à mettre en œuvre en organisant leur planning général, en répartissant l'allocation des moyens pour assurer le développement de l'activité de son unité, et en définissant les modalités de suivi et d'ajustement des actions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- étude de cas en équipe sur le déploiement d'une action et de son planning : la définition et le planning des actions à conduire doivent présenter la hiérarchisation des actions et leur planification ; une action opérationnelle doit présenter les objectifs, les moyens, le budget, les modalités de suivi et la gestion d'un problème.

RNCP34333BC03 — Développer son réseau de partenaires

LISTE DE COMPÉTENCES

En constituant un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa zone, développer les relations avec ceux-ci et l'environnement, afin de contribuer au développement de son activité, d'améliorer la qualité de ses prestations et de trouver des solutions partenariales face aux problèmes pouvant survenir.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- établissement d'une cartographie des principaux acteurs, analysant le positionnement de chacun, ses forces et ses limites : le repérage des acteurs positionnés au niveau local présentant les principaux acteurs et leurs activités, leur positionnement, l'aide qu'ils peuvent apporter, les problèmes qu'ils peuvent contribuer à résoudre. Un contrat de prestations doit présenter les différents items du contrat et les clauses et leur analyse critique.

RNCP34333BC04 — Assurer la gestion budgétaire, financière et administrative d'une entité

LISTE DE COMPÉTENCES

En suivant l'activité de son entité, gérer les dimensions budgétaires, financières et administratives en vérifiant la fiabilité des comptes, en effectuant les démarches administratives obligatoires, et en décidant des actions à mener au regard des écarts constatés entre les objectifs prévisionnels et les résultats atteints.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- dossier individuel d'analyse financière de l'activité : l'analyse financière de l'activité doit présenter la vérification des comptes, l'analyse des écarts entre prévisionnel et réalisé, les hypothèses explicatives, les actions correctrices à mettre en œuvre, l'établissement d'un budget prévisionnel. L'analyse d'une réglementation propre à son secteur d'activité doit présenter les obligations à respecter, les conséquences sur l'organisation, les documents à établir.

RNCP34333BC05 — Encadrer son équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

En organisant le travail à produire selon les projets à conduire et en contrôlant la réalisation des activités, encadrer une équipe de travail en favorisant l'implication de chacun et le développement des compétences.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- mise en situation professionnelle collective et individuelle à l'écrit et à l'oral sur les modalités de fonctionnement d'une équipe : les modalités de fonctionnement d'une équipe doivent présenter : la répartition des activités ; les modalités de suivi et de contrôle ; une action de mobilisation ; la gestion d'un problème ; un guide d'entretien d'évaluation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la Manager opérationnel(le) de Business Unit, exerce son activité dans tout type de secteur relevant du secteur marchand, de celui de la production ou de la prestation de services : agence, magasin, centre...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef(fe) d'agence – Responsable de centre de profit – Responsable d'entité - Directeur / Directrice de centre de profit
 - Directeur adjoint / Directrice adjointe de PME/PMI – Directeur /Directrice d'agence - Responsable d'agence
 – Business Manager - Responsable de Petite ou Moyenne Entreprise -PME-

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

sans

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Projets de recrutement (BMO 2026)	308
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	0 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

5 personnes au minimum : 1 président professionnel extérieur à l'établissement, 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement, le responsable pédagogique

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	8 097 €
Selon la branche	6 000 € – 8 328 €
Prise en charge	Branches concernées
8 097 €	Valeur par défaut · 179 branches
8 328 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 322 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE Travail Temporaire, CPNE des Télécoms, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération, CPNEFP de la métallurgie
8 311 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 200 €	CPNE chimie, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 844 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 229 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

8 165 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
8 100 €	CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films
8 010 €	CPNEF de la Publicité
7 650 €	CPNE de l'immobilier
7 560 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
7 344 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 289 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
6 932 €	CPNEFP Commerce à distance
6 750 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 368 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 364 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant

Base légale

Date de décision	18/11/2019
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/11/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	18	0	94 %	—
2017	18	3	94 %	83 %
2016	20	2	90 %	75 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP27025

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41101

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
www.talis-bs.com

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34333/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1

Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 10/2026 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	5
Parcours menés à terme	4
Taux d'achèvement	80 %
Période	06/2022 – 12/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
Montant total engagé	32 588 €
Coût moyen par dossier	3 259 €
Durée moyenne	323 h
Période	08/2020 – 10/2023
France compétences	61 %
Entreprise	39 %
Reste à charge titulaire	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.