

# Etalagiste Décorateur Marchandiseur

RNCP34341 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                   |
| Code(s) NSF             | 312v                       |
| Formacode(s)            | 34519, 34597               |
| Code(s) ROME            | B1301, D1506               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 16/12/2019                 |
| Date d'échéance         | 16/12/2024                 |

## Certificateur(s)

C N P H DU VAL DE LOIRE · SIRET : 78611740800025

## Partenaires habilités

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

| Organisme                              | SIRET          | Habilitation                     |
|----------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| LYCEE TECHNOLOGIQUE-ECOLE NAT COMMERCE | 19750707200027 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification a été créée en vue de répondre au besoin croissant en compétences des enseignes commerciales, leur permettant de se démarquer par l'attractivité du point de vente. En effet, dans les années 2000, la standardisation globalisée de l'offre de biens de consommation a vu exploser les innovations en matière de « marketing du point de vente ».

La distribution prend conscience qu'en combinant éclairage, musique, théâtralisation des produits, on parvient à faire voyager le client, lui permettant de se projeter et de se réinventer au travers de son parcours en magasin. On se rend vite compte qu'en agissant ainsi sur la dimension hédonique de l'expérience d'achat, l'impact sur les ventes est significatif, donnant toute son importance à l'ambiance en magasin et à son impact sur la consommation globale.

Cette tendance est fortement accentuée à la fin des années 2000 par l'essor des nouveaux concepts de magasins et centres commerciaux à thème, magasins éphémères, et par l'avènement des showrooms.

Les vendeurs doivent s'inventer décorateurs et merchandisers pour répondre aux nouvelles exigences des enseignes, un pari rarement réussi compte tenu de la technicité du métier.

Le métier d'étalagiste, alors confidentiel et quasi exclusif dans le réseau des grands magasins qui en ont fait une marque de fabrique, devient incontournable dans l'ensemble des réseaux de distribution. Il s'agit là d'un métier spécifique du champ du « commerce », exigeant des connaissances et compétences spécifiques qu'on ne retrouve pas par ailleurs dans les fonctions de « conseiller vendeur », de « responsable de secteur » ou de « responsable de magasin ».

La plupart des enseignes ont décidé d'internaliser cette compétence et doivent pouvoir rencontrer un personnel qualifié, à mi-chemin entre le marketing et l'acte de vente, à la fois ancré dans la réalité commerciale et doué d'un sens artistique avéré. Ces compétences très spécifiques doivent pouvoir faire l'objet d'une certification dédiée permettant de s'insérer facilement et durablement dans les métiers du commerce. C'est dans ce contexte que la certification a été créée et proposée par CNPH-Piverdière en 2008.

Plusieurs études indiquent qu'à l'heure du numérique et du e-commerce, le lieu d'exposition physique, principal lieu de rencontre entre la marque et son consommateur, va devenir un enjeu majeur des enseignes, nécessitant des mises en scène et des expériences clients toujours plus audacieuses et créatives (\*source 2018: salon POPAI – association des professionnels du marketing au point de vente). Ainsi, l'expérience d'achat de demain sera un mix entre visite physique d'un lieu d'exposition et achat en ligne. La visite en magasin devient synonyme d'expérience de marque, en redirigeant ensuite l'achat sur les canaux digitaux, et inversement. Témoins et accélérateurs de la stratégie omnicanal, le showroom s'affirme. Les clients plébiscitent la surprise, la découverte et prônent l'amusement lors du shopping : créer des espaces de vie, d'émotions et d'ambiance, telle est la mission du point de vente physique aujourd'hui. De quoi donner de belles perspectives au métier d'étalagiste décorateur marchandiseur.

#### ACTIVITÉS VISÉES

Scénariser et

proposer le concept d'un magasin, d'une enseigne ou d'un événement En « freelance » ou au département marketing d'une entreprise, le titulaire du bloc traite la demande du client, qu'il soit interne ou externe, de la réception du cahier des charges à la coordination du projet, en passant par la proposition commerciale. Véritable expert de l'image de marque, il est capable de scénariser le concept visuel d'une enseigne ou d'un magasin.

Il prend en compte les spécificités et

contraintes de son client dans la construction de sa réponse (techniques, matériaux, choix des produits, budget) et illustre sa proposition d'une projection graphique (croquis, maquette, projection 3D). Il évalue le coût de revient du projet (matières premières, accessoires, main d'œuvre) et construit un budget ou un devis en conséquence. Il présente et argumente sa proposition dans le but de la commercialiser ou de la faire adopter. Il planifie la phase de réalisation du projet et en coordonne la mise en œuvre dans le respect des normes réglementaires.

Concevoir et réaliser des agencements d'espaces commerciaux répondant à des objectifs de marketing spécifiques Avant tout professionnel de la vente, le titulaire du bloc de compétences sait analyser les comportements des consommateurs et l'impact du placement produit sur le déclenchement de l'acte d'achat. Il analyse les besoins de la boutique ou du réseau et imagine les éléments à mettre en place. Il adapte sa mise en scène pour qu'elle réponde aux normes de sécurité et aux attentes de l'accueil du client.

Il a constamment à l'esprit la visée commerciale et les retombées de son action sur les résultats de l'enseigne. Il utilise ses compétences en décoration pour booster une vente, pour attirer les clients et agir sur les motivations d'achat du client en suscitant l'achat d'impulsion. Pour exercer son métier, il lui est indispensable de se tenir continuellement informé de l'évolution des tendances et de la mode. Il mène une veille professionnelle continue auprès des acteurs nationaux et internationaux du merchandising et du marketing. Il est en mesure de conseiller une clientèle de plus en plus exigeante et d'assurer une vente en toute autonomie.

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Assurer une veille des tendances afin de garantir la cohérence des choix de couleur, matières et ambiances proposés
2. Analyser la demande du client afin de construire une proposition adaptée et contextualisée
3. Rechercher une idée ou un concept créatif dans le respect du cahier des charges
4. Choisir les techniques, matériaux et accessoires adéquats
5. Représenter visuellement le projet de mise en scène par le dessin, la production assistée par ordinateur et la réalisation d'une maquette
6. Prendre en compte les normes de sécurité concernant l'accueil des publics dans la construction de la réponse
7. Evaluer et gérer les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet afin de le budgétiser et de produire un devis
8. Présenter son projet à un client interne ou externe dans le but de le vendre ou de le faire adopter
9. Assurer la planification et la coordination d'un projet d'aménagement afin d'en garantir la mise en œuvre opérationnelle
10. Traduire des objectifs marketing en concepts d'implantation
11. Définir une stratégie d'identification de sa cible clients et interpréter les indicateurs pour personnaliser son offre
12. Réaliser un plan de masse des espaces avec indicateurs et circulation client et propositions d'implantations

13. Proposer et argumenter un projet d'implantation et une signalétique à partir d'un contexte
14. Planter une vitrine et valoriser des produits de manière esthétique
15. Concevoir et analyser une ambiance lumineuse, le type d'éclairage et l'orientation en fonction de l'effet désiré
16. Proposer et argumenter une offre produit répondant aux besoins du client en tenant compte de l'usage souhaité et de son budget

## Blocs de compétences

### **RNCP34341BC01 — Scénariser et proposer le concept d'un magasin, d'une enseigne ou d'un événement**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

1. Assurer une veille des tendances afin de garantir la cohérence des choix de couleur, matières et ambiances proposés
2. Analyser la demande du client afin de construire une proposition adaptée et contextualisée
3. Rechercher une idée ou un concept créatif dans le respect du cahier des charges
4. Choisir les techniques, matériaux et accessoires adéquats
5. Représenter visuellement le projet de mise en scène par le dessin, la production assistée par ordinateur et la réalisation d'une maquette
6. Prendre en compte les normes de sécurité concernant l'accueil des publics dans la construction de la réponse
7. Evaluer et gérer les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet afin de le budgétiser et de produire un devis
8. Présenter son projet à un client interne ou externe dans le but de le vendre ou de le faire adopter
9. Assurer la planification et la coordination d'un projet d'aménagement afin d'en garantir la mise en œuvre opérationnelle

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle finale

Sur la base d'une commande client remise aux candidats 1 mois avant le passage devant le jury.

L'évaluation est réalisée sur la base d'un oral de 45 min présentant de manière argumentée

un dossier de recherche composé de :

La proposition commerciale Reformulation de la demande client, Présentation rédigée argumentée du concept

La proposition artistique :Boards de tendances et planches matières, dessin d'avant projet, esquisse colorée, conception du projet d'aménagement à l'aide d'outils de PAO 3D, maquette du projet.

La proposition financière: Devis détaillé

L'organisation opérationnelle du projetRétroplanning, fiche technique

Une partie des compétences et des travaux complémentaires seront appréciés en contrôle continue

la rédaction d'une fiche synthétique présentant un projet en anglais professionnel

une mise en situation d'organisation et de coordination dans le cadre d'un projet pédagogique

La certification repose sur l'évaluation de fin de formation évaluée à l'aide de grilles de capacité.

Les évaluations en cours de formation seront remises au jury pour accompagner la décision de au moment de la certification.

### **RNCP34341BC02 — Concevoir et réaliser des agencements d'espaces commerciaux répondant à des objectifs de marketing spécifique**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

1. Traduire des objectifs marketing en concepts d'implantation
2. Définir une stratégie d'identification de sa cible clients et interpréter les indicateurs pour personnaliser son offre
3. Réaliser un plan de masse des espaces avec indicateurs et circulation client et propositions d'implantations
4. Proposer et argumenter un projet d'implantation et une signalétique à partir d'un contexte
5. Planter une vitrine et valoriser des produits de manière esthétique
6. Concevoir et analyser une ambiance lumineuse, le type d'éclairage et l'orientation en fonction de l'effet désiré
7. Proposer et argumenter une offre produit répondant aux besoins du client en tenant compte de l'usage souhaité et de son budget

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle finale

Sur la base d'une situation commerciale contextualisée remise aux candidats 1 mois avant le passage devant le jury. L'évaluation est réalisée sur la base d'un oral de 45 min présentant de manière argumentée :

- Un dossier documentaire préparatoire à la réalisation d'une vitrine et d'un décorprésentation du sujet et recherches associées ; contexte marketing (lieu, cible, produit) ; positionnement merchandising du projet ; board et croquis d'inspiration ; facteurs d'ambiance ; présentation du choix de l'ILV-
- Une vitrine(réalisée en amont du jury d'évaluation selon les modalités précisées dans le document qualité)
- Une mise en place complémentaire (podium, corner, tête de gondole, linéaire) au choix du candidat et en lien avec le thème donné

(réalisée en amont du jury d'évaluation selon les modalités précisées dans le document qualité)

Une partie des compétences sera appréciée en contrôle continu :

la proposition et l'argumentation d'un plan de masse (implantation et signalétique) en lien avec un contexte donné la mise en situation au travers d'un sketch de vente.

La certification repose sur l'évaluation de fin de formation évaluée à l'aide de grilles de capacité. Les évaluations en cours de formation seront remises au jury pour accompagner la décision au moment de la certification

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le décorateur étalagiste marchandiseur travaille principalement dans ou pour des entreprises du secteur du commerce et de l'artisanat. Il peut exercer :

- Dans des boutiques (luxe, décoration, vêtement, loisirs, équipement de la maison, etc.)
- Dans des grands centres commerciaux
- Dans des grands magasins
- Dans des salons professionnels
- Dans l'événementiel
- Pour les magazines et sites marchands.

Cependant, ces dernières années, la déclinaison des communications d'enseigne et le soin particulier porté à l'expérience et au parcours client, y compris dans les secteurs non marchands, ont démultiplié les secteurs d'activité dans lesquels le décorateur étalagiste peut intervenir. Ainsi, il peut être amené à travailler pour des musées ou lieux d'exposition, des mutuelles, des services publics etc... et plus généralement tout E.R.P. établissement en capacité de recevoir du public.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Décorateur(trice) étalagiste, Décorateur(trice), Etalagiste, Décorateur(trice) d'espaces de vente, Décorateur(trice) d'espaces commerciaux, Marchandiseur(se), Marchandiseur(se) Visuel, Visual Merchandiser, Décorateur(trice) Etalagiste Marchandiseur(se), Vendeur(se) étalagiste, Vendeur(se) Marchandiseur(se), Scénographe, Décorateur(trice) scénographe, Aménageur(se) d'espaces de vente, E-merchandiseur, Optimisateur de linéaire, Promoteur de linéaires, Responsable de service merchandising, Responsable merchandising.

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.                                                                                                                                                                                      |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 904 €                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle · tension 1/5 (Très faible) |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Projets de recrutement (BMO 2026) | 14 202                                                                                                                                                                                                           |
| Jugés difficiles à recruter       | 29 %                                                                                                                                                                                                             |
| Emplois saisonniers               | 13 %                                                                                                                                                                                                             |
| Familles professionnelles (FAP)   | R3X80 — Maîtrise des magasins<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

1 président de jury + 2 jurés évaluateurs

### COMPOSITION DU JURY — VAE

1 président de jury + 2 jurés évaluateurs  
(50% professionnels)

## 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 | 8 952 €                                                           |
| Selon la branche        | 5 044 € – 9 853 €                                                 |
| Prise en charge         | Branches concernées                                               |
| 8 952 €                 | Valeur par défaut · 207 branches                                  |
| 9 853 €                 | CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire  |
| 9 714 €                 | CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat |
| 8 190 €                 | CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet             |
| 7 857 €                 | CPNEFP du Négoce de l'ameublement                                 |
| 7 454 €                 | CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie             |
| 5 044 €                 | CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire              |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 16/12/2019 |
| Durée de l'enregistrement           | 5 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 16/12/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2018  | 11        | 0        | 90 %             | 80 %         |

|      |   |   |       |      |
|------|---|---|-------|------|
| 2017 | 9 | 0 | 100 % | 44 % |
| 2016 | 9 | 1 | 100 % | 78 % |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP26158

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39359

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=26158>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34341/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 4                 |
| Parcours menés à terme | 5                 |
| Taux d'achèvement      | 125 %             |
| Période                | 06/2022 – 06/2025 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 6                 |
| Montant total engagé     | 17 259 €          |
| Coût moyen par dossier   | 2 877 €           |
| Durée moyenne            | 338 h             |
| Période                  | 11/2020 – 08/2024 |
| France compétences       | 74 %              |
| France Travail           | 22 %              |
| Reste à charge titulaire | 4 %               |

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