

Manager commercial de la distribution automobile

RNCP35548 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	252w
Formacode(s)	34517
Code(s) ROME	M1705, H1102, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/04/2021
Date d'échéance	19/04/2023

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE · SIRET : 18720092800013

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE	18720092800120	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification de "Manager Commercial de la Distribution Automobile" a été créée en 1985 pour répondre aux besoins de la profession face à l'évolution de la réglementation et de l'organisation de la distribution automobile. Depuis cette date, les constructeurs se sont structurés, les groupes de distribution automobile sont apparus et les uns comme les autres ont plus que jamais besoin de collaborateurs capables de piloter le déploiement de leur politique et de leurs standards de distribution.

Le "Manager commercial de la distribution automobile" exerce sa fonction au sein d'une entreprise (Constructeur, Groupe de distribution), pour laquelle il pilote une zone géographique comprenant un réseau pouvant être composé de dix à vingt distributeurs, appelés encore concessionnaires.

Situé à l'interface de la direction générale de l'entreprise et de la direction opérationnelle de chaque distributeur, il élabore la stratégie commerciale et marketing déclinant les orientations politiques définies par le groupe ou le constructeur, et pilote sa mise en œuvre sur son territoire. Représentant son entreprise auprès des distributeurs, il est garant – vis-à-vis d'elle – des performances des distributeurs dont il a la responsabilité, tant au niveau qualitatif que quantitatif.

Le "Manager commercial de la distribution automobile" a toute responsabilité et autonomie dans le pilotage de la stratégie sur son territoire, dans la mesure où celle-ci est en cohérence avec la politique de son entreprise. Il en est le représentant auprès des distributeurs – et incarne en ce sens une forme d'autorité – en même temps qu'il est, pour ces derniers, un facilitateur d'affaires. Le réseau qu'il accompagne génère un chiffre d'affaires important, dont il est garant de croissance et d'atteinte des objectifs vis-à-vis de son entreprise.

La fonction de veille socio-économique et stratégique qu'il exerce sur son territoire contribue à alimenter les orientations stratégiques du groupe ou du constructeur, de même qu'elle lui permet de définir le plan des actions marketing à mener avec les distributeurs sur leur zone.

Le "Manager commercial de la distribution automobile" a un rôle stratégique à jouer auprès des distributeurs qui sont

des entités autonomes et privées. Il doit créer des relations de proximité avec son réseau tout en négociant les objectifs que ceux-ci doivent atteindre et il doit être capable de leur faire respecter les standards de la marque et/ou du groupe ainsi que les engagements pris.

Il assure une fonction de conseil auprès des directions à destination desquelles il peut produire des recommandations, afin de les aider à développer leur performance financière.

Il contribue à la constitution et anime le réseau des distributeurs et les accompagne à optimiser la gestion de leur relation clients.

ACTIVITÉS VISÉES

Le "Manager commercial de la distribution automobile" exerce dans les domaines d'activités suivants :

1. Pilotage et exploitation d'une veille stratégique et socio-économique sur les évolutions du secteur et des marchés de l'automobile
2. Conception et pilotage de la stratégie marketing et commerciale d'un réseau de distributeurs automobiles
3. Elaboration et pilotage de la stratégie d'accompagnement des membres d'un réseau de distributeurs automobiles
4. Audit et conseil en organisation des membres d'un réseau de distributeurs automobiles
5. Développement et animation d'un réseau de distributeurs automobiles
6. Elaboration et pilotage de la mise en œuvre de la stratégie de gestion de la relation clients d'un réseau de distributeurs automobiles

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Assurer une veille stratégique visant à ajuster le positionnement de sa marque.

Concevoir et mettre en œuvre la stratégie marketing adaptée au territoire.

Élaborer et piloter un plan d'accompagnement des distributeurs.

Réaliser l'audit de fonctionnement en vue d'optimiser le résultat financier des entreprises du réseau.

Contribuer au développement et à l'animation de son réseau de distributeurs afin d'assurer la continuité et la qualité du service à la clientèle

Elaborer, piloter et mettre en œuvre la stratégie opérationnelle de fidélisation de la clientèle sur sa zone.

Blocs de compétences

RNCP35548BC01 — Pilotage et exploitation d'une veille stratégique et socio-économique sur les évolutions du secteur et des marchés de l'automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

En s'appuyant sur l'analyse du secteur et du positionnement et des résultats des unités commerciales concernées, élaborer et piloter la stratégie d'accompagnement et de développement de la performance des membres d'un réseau de distributeurs automobiles, en définissant les actions et les modalités de suivi adaptées à chacun d'eux, afin d'optimiser leur efficience sur le plan commercial et de garantir l'atteinte des objectifs fixés en accord avec sa direction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Production évaluée : A partir d'une étude de cas, les candidats doivent élaborer et présenter une étude de marché portant sur le secteur automobile pour un constructeur et/ou son réseau de distribution.

Modalités d'organisation : L'évaluation se déroule en centre de formation. Les candidats travaillent individuellement et produisent un travail écrit (durée 3,5 heures) permettant d'évaluer leur aptitude à utiliser les outils de traitement des données et leur capacité à identifier des axes d'orientation stratégique pour un constructeur et son réseau de distribution

Composition du jury d'évaluation : 1 formateur de l'ISCAM ; 1 professionnel exerçant dans une fonction Marketing chez un constructeur automobile ou dans un groupe de distribution.

RNCP35548BC02 — Conception et pilotage de la stratégie marketing et commerciale d'un réseau de distributeurs automobiles

LISTE DE COMPÉTENCES

En veillant à son adéquation avec la politique commerciale du constructeur et en s'appuyant sur le diagnostic de son positionnement et de l'évolution de son marché, concevoir et piloter la stratégie marketing et commerciale d'un réseau de distributeurs automobiles, en définissant les axes de développement à privilégier et en organisant leur déclinaison dans la mise en œuvre du mix marketing adapté aux caractéristiques du marché et du territoire concerné.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Production évaluée : A partir d'une étude de cas, les candidats doivent élaborer et présenter une proposition de stratégie marketing et commerciale d'un réseau de distribution automobile et sa traduction dans un plan de marketing mix, en prenant en compte la réglementation internationale en matière de commerce.

Modalités d'organisation : L'évaluation se déroule en centre de formation. Les candidats sont répartis en groupe, et ils doivent traiter un cas balayant toutes les composantes du Marketing Mix (exemple lancement d'un nouveau véhicule, nouvelle marque automobile, ...). Ils réalisent un document écrit et présentent le plan marketing à l'oral, en français et en anglais, devant le jury d'évaluation.

Composition du jury d'évaluation : 1 formateur de l'ISCAM ; 1 professionnel exerçant dans une fonction Marketing chez un constructeur automobile ou dans un groupe de distribution ; 1 représentant de l'ISCAM.

RNCP35548BC03 — Élaboration et pilotage de la stratégie d'accompagnement des membres d'un réseau de distributeurs automobiles

LISTE DE COMPÉTENCES

En s'appuyant sur l'analyse du secteur et du positionnement et des résultats des unités commerciales concernées, élaborer et piloter la stratégie d'accompagnement et de développement de la performance des membres d'un réseau de distributeurs automobiles, en définissant les actions et les modalités de suivi adaptées à chacun d'eux, afin d'optimiser leur efficience sur le plan commercial et de garantir l'atteinte des objectifs fixés en accord avec sa direction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Production évaluée : Dans le cadre d'un jeu d'entreprise, les candidats élaborent et formalisent une stratégie de développement, comprenant les choix d'investissement et de commercialisation.

Modalités d'organisation : L'évaluation se déroule en centre de formation. Les candidats sont répartis en groupes constituant une entreprise et où chacun tient un rôle bien défini (DG, Directeur financier, ...). Ils doivent prendre des décisions d'investissements, de commercialisation à échéance régulière qui peuvent s'avérer capitales pour la vie de leur entreprise.

Chaque groupe restitue son travail devant le jury, en présentant les comptes de bilan et résultat des 3 années écoulées ; cette présentation orale reproduit les conditions d'une présentation devant l'Assemblée générale des actionnaires.

Composition du jury d'évaluation : 1 formateur de l'ISCAM ; 1 professionnel exerçant dans une fonction Finance chez un constructeur automobile ou dans un groupe de distribution ; 1 représentant de l'ISCAM.

RNCP35548BC04 — Audit et conseil en organisation des membres d'un réseau de distributeurs automobiles

LISTE DE COMPÉTENCES

En s'appuyant sur l'analyse de leur fonctionnement et de leur performance, conduire des audits organisationnels et financiers des membres d'un réseau de distributeurs automobiles, afin de repérer les écarts au regard des contrats passés avec le constructeur et d'apporter son conseil en vue de l'optimisation de leurs pratiques et résultats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Production évaluée :

Dans le cadre d'une étude de cas, les candidats produisent l'analyse des tableaux de bord d'un site de distribution automobile. Ils doivent présenter la méthodologie d'analyse des ratios et proposer des axes d'amélioration des résultats financiers et de l'organisation interne du site.

Modalités d'organisation : L'évaluation se déroule en centre de formation. Les candidats travaillent individuellement et produisent un travail écrit permettant d'évaluer leur aptitude à utiliser les outils de gestion financière, de règles comptables et fiscales et de politique RH des constructeurs et des réseaux.

Composition du jury d'évaluation : l'évaluation du dossier écrit est opérée par un formateur de l'ISCAM (professionnel en activité)

RNCP35548BC05 — Développement et animation d'un réseau de distributeurs automobiles

LISTE DE COMPÉTENCES

En assurant le suivi des membres à part entière et en conduisant les actions de prospection permettant d'en identifier de nouveaux, développer et animer un réseau de distributeurs automobiles, afin d'assurer la continuité et la qualité de service auprès de la clientèle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Développement Réseaux - Production évaluée : Dans le cadre d'une étude de cas portant sur un petit groupe multimarques multisite racheté par un grand groupe déjà bien implanté, les candidats élaborent et formalisent une proposition de réorganisation du réseau.

Développement Réseaux - Modalités d'organisation : L'évaluation se déroule en centre de formation. Les candidats sont répartis en groupes de travail et présentent oralement leur proposition. Celle-ci intègre notamment les dimensions de géomarketing et de GRH (gestion des ressources humaines).

Composition du jury d'évaluation : 1 formateur professionnel, 1 professionnel spécialiste du développement de réseau chez un constructeur automobile, 1 représentant de l'ISCAM.

Animation Réseaux - Production évaluée : Dans le cadre d'une étude de cas aboutissant à une mise en situation, les candidats élaborent et formalisent une proposition, base de négociation face au distributeur automobile. Ils fondent leur proposition sur l'analyse des résultats antérieurs, l'évaluation des indices de satisfaction et de performance et définissent les objectifs pour la période à venir. La définition des objectifs fait l'objet d'une négociation, cadre de la mise en situation.

Animation Réseaux - Modalités d'organisation : L'évaluation (épreuve orale) se déroule en centre de formation. Les candidats travaillent individuellement et présentent oralement leur proposition. Celle-ci fait l'objet d'une mise en situation reproduisant les conditions de négociation d'une proposition d'animation de réseau.

Composition du jury d'évaluation : 1 formateur ; 1 professionnel, généralement Chef de Région chez un constructeur automobile.

RNCP35548BC06 — Elaboration et pilotage de la mise en œuvre de la stratégie de gestion de la relation clients d'un réseau de distributeurs automobiles

LISTE DE COMPÉTENCES

En déclinant la politique du constructeur, élaborer et piloter la mise en œuvre de la stratégie de fidélisation de la clientèle sur sa zone, en conduisant la mise en place d'un système d'écoute de la satisfaction clients et en veillant à la réalisation des actions sur les différents points de contact physiques et digitaux contribuant à la satisfaction des clients et à leur fidélisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Production évaluée : Dans le cadre d'une étude de cas, les candidats produisent une proposition d'actions de fidélisation, comprenant la définition des objectifs, l'évaluation des indices de satisfaction clientèle et les actions de fidélisation à mettre en œuvre.

Modalités d'organisation : L'évaluation se déroule en centre de formation. Les candidats travaillent individuellement et produisent un travail écrit permettant d'évaluer leur aptitude à utiliser les outils d'évaluation de satisfaction et de gestion client.

Composition du jury d'évaluation : l'évaluation du dossier écrit est opérée par un formateur de l'ISCAM (professionnel en activité)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Constructeurs d'automobiles français ou filiales françaises de constructeurs étrangers (appelées parfois importateurs) : Il s'agit d'entreprises commerciales de distribution et non de sites de production industrielle. Bien qu'appartenant aux constructeurs, ces structures ont plutôt une organisation du type « PME », leur taille variant de 50 à 500 personnes.

Groupes de distribution automobile : également entreprises commerciales de distribution, en contrat avec les constructeurs, ces groupes, connus ou inconnus du grand public, sont une véritable « force de frappe », leur taille variant de 50 à plusieurs milliers de personnes.

Sociétés de produits et services (ex : loueurs longues durée, sociétés sous-traitantes des constructeurs automobiles...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Manager Commercial de la Distribution Automobile exerce sa fonction au sein d'une entreprise (Groupe de distribution, constructeur, Equipementier), pour laquelle il pilote une zone géographique comprenant un réseau pouvant être composé de dix à vingt distributeurs, appelés encore concessionnaires. Situé à l'interface de la direction stratégique et de la gestion opérationnelle, il pilote et met en œuvre sur son territoire les orientations politiques définies par le groupe ou le constructeur. Sa fonction étant celle d'un ingénieur d'affaires, il a toute responsabilité et

autonomie dans la gestion de son territoire, dans la mesure où il respecte la politique définie par ceux-ci.

Afin de les rendre plus lisibles, on peut les catégoriser les emplois visés de la façon suivante :

- Le « Chef de Région », appelé aussi « District Manager » ou « Zone Manager », est le professionnel qui assure le relais entre la marque et le réseau de distribution.
- Le « Chef de Projet Marketing » qui initie les campagnes de communication en direction du réseau, cette fonction pouvant s'exercer aussi bien chez le constructeur que dans le réseau.
- Le « Chef de Produit » qui a la charge de définir le positionnement des gammes en fonction de l'analyse du marché, de la concurrence.
- Et l'on peut y ajouter les postes en « Coordination des ventes – Méthodes Commerciales » dont l'objectif est de concevoir et diffuser les outils d'aide à la vente à destination du réseau.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pas de réglementation particulière pour ces activités

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Hors VAE, l'accès au dispositif de certification est possible pour les candidats :

- détenteur de toute certification de Niveau 6 avec ou sans expérience professionnelle,
- détenteur de la certification de Niveau 5 « Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisée Automobile » (ESCRA) avec expérience professionnelle de 2 ans minimum en fonction commerciale dans un établissement de distribution automobile.

La sélection des candidats repose sur :

- la réussite à des tests de culture générale et automobile, ainsi que de raisonnement logique et mathématique,
- le passage d'entretien de motivation en français et en anglais.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Le jury de certification est composé de 4 membres :

- 1 représentant de l'ISCAM,
- 3 professionnels qualifiés du secteur de l'automobile.

Le président de jury est choisi parmi les 3 professionnels qualifiés du secteur de l'automobile, c'est une personne ayant de hautes responsabilités chez un constructeur automobile français ou étranger au niveau national ou international.

Les membres du jury extérieurs à l'autorité certificatrice, tous professionnels qualifiés du secteur de l'automobile, représentent 75 % de la composition du jury.

Base légale

Date de décision	19/04/2021
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/04/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	15	0	87 %	87 %
2018	24	0	100 %	83 %
2017	18	1	94 %	94 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP12837

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37631

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35548/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	5
Parcours menés à terme	11
Taux d'achèvement	220 %
Période	05/2022 – 12/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	12
Montant total engagé	62 470 €
Coût moyen par dossier	5 206 €

Durée moyenne	1360 h
Période	06/2021 – 01/2023
Reste à charge titulaire	47 %
France Travail	28 %
France compétences	26 %

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