

Manager de la distribution et des services automobiles (BADGE)

RNCP36896 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34517, 32154, 32094, 32025, 34052
Code(s) ROME	D1406, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/09/2022
Date d'échéance	29/09/2025

Certificateur(s)

ESSCA · SIRET : 78611672300010

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPEMENT NATIONAL FORMATION AUTOMOBILE	39977792900528	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les besoins de recrutement et de formation dans le secteur de la distribution automobile sont en croissance en termes de compétences en management, en gestion et aide à la décision. La présente certification s'attache à répondre à ces besoins. La certification est conçue pour permettre d'intégrer et/ou d'évoluer vers le métier de manager au sein des entreprises de distribution et de services automobiles. Ces entreprises peuvent être des filiales de constructeurs et d'équipementiers automobiles mais également des entreprises indépendantes sous contrat avec les marques automobiles. Les activités de distribution et de services automobiles renvoient aux cinq grandes activités de la filière aval du secteur : commerce de véhicules neufs

(VN), commerce de véhicules d'occasion (VO), entretien et réparation de véhicules, services de financement et de location et commerce des pièces de rechange.

ACTIVITÉS VISÉES

1. Mettre en oeuvre une stratégie d'entreprise
2. Manager les équipes de collaborateurs
3. Piloter et gérer les finances d'un établissement
4. Mettre en place un plan d'action marketing
5. Développer l'activité commerciale
6. Recueillir et analyser des données d'environnement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

En lien avec les 6 activités visées, les compétences attestées sont:

- BC1.1. Mettre en place une veille concurrentielle pour comparer les positions des différents acteurs du marché et

anticiper les évolutions sectorielles

- BC1.2. Réaliser un diagnostic externe du secteur visé pour identifier les risques et les opportunités dans un environnement complexe et incertain
- BC1.3. Identifier les principaux axes et indicateurs d'analyse pour établir un diagnostic des forces et faiblesses de l'entité gérée
- BC1.4. Etablir un diagnostic complet de l'entité gérée pour proposer des orientations stratégiques pertinentes et innovantes
- BC1.5. Elaborer un plan d'action pour opérationnaliser les axes et objectifs stratégiques
- BC1.6. Concevoir et mettre en place des indicateurs et outils de suivi pour monitorer la performance d'un plan d'action opérationnel
- BC2.1. Exercer son leadership pour conduire les changements organisationnels induits par la stratégie de l'entreprise
- BC2.2. Mettre en place une organisation pour répartir et coordonner les activités des collaborateurs
- BC2.3. Développer le dialogue social avec les représentants du personnel pour mieux prévenir et gérer les conflits
- BC2.4. Décliner les choix stratégiques pour définir les objectifs à atteindre et planifier les activités des collaborateurs
- BC2.5. Définir et mettre en oeuvre une politique de rémunération pour fédérer et motiver les équipes
- BC2.6. Construire une carte des métiers et des compétences pour favoriser la gestion des carrières et identifier les postes clés
- BC2.7. Identifier les besoins en compétences pour organiser les recrutements, la formation et le développement des ressources humaines
- BC2.8. Mobiliser des connaissances en droit du travail, conventions spécifiques et réglementation HSCT pour optimiser l'apport de l'employeur dans les instances
- BC3.1. Construire des tableaux de bord économiques et financiers pour établir un reporting et monitorer l'activité
- BC3.2. Interpréter un bilan et un compte de résultat pour évaluer la santé financière de l'entité gérée
- BC3.3. Construire des budgets pluriannuels pour mettre en oeuvre un plan d'affaires
- BC3.4. Définir des indicateurs de suivi de gestion pour mesurer les écarts et conduire des actions correctives
- BC3.5. Analyser les principaux indicateurs économiques et ratios financiers pour évaluer les risques et élaborer des scénarios prévisionnels d'activités
- BC3.6. Mobiliser des connaissances mathématiques pour évaluer la rentabilité d'un projet ou monitorer des flux de trésorerie
- BC4.1. Mettre en place des indicateurs pour monitorer l'évolution des parts de marché par segment-client
- BC4.2. Elaborer les points essentiels d'un « brief de communication » pour mettre en oeuvre un plan de communication incluant les réseaux sociaux et le site internet
- BC4.3. Mobiliser les outils du marketing numérique pour communiquer avec efficacité dans le secteur de la distribution automobile
- BC4.4. Mobiliser des connaissances en droit de la consommation pour mener des campagnes marketing et communication
- BC4.5. Prendre en compte les objectifs de la marque constructeur pour développer l'actif de marque distributeur
- BC4.6. Renforcer les relations avec l'amont de la filière pour mettre en oeuvre un plan d'action marketing multi-canal et son budget associé
- BC5.1. Prendre en compte les caractéristiques de la zone de chalandise et les offres concurrentes pour concevoir et proposer une offre adaptée
- BC5.2. Intégrer les objectifs stratégiques de la marque ou du constructeur pour définir les objectifs commerciaux
- BC5.3. Imaginer et proposer des produits ou services innovants pour tirer parti des nouveaux usages automobiles, décarbonés et connectés
- BC5.4. Identifier les principaux acteurs - importateurs ou constructeurs - pour sécuriser la chaîne d'approvisionnement en véhicules
- BC5.5. Définir et mettre en oeuvre des indicateurs pour monitorer la qualité perçue des services proposés
- BC5.6. Adapter l'approche commerciale pour vendre et négocier avec différents types de clientèle : particuliers, affaires, ...
- BC5.7. Mobiliser un outil de gestion de la relation client (CRM) pour fidéliser les acheteurs et gagner de nouveaux prospects
- BC6.1. Collecter et analyser des données sectorielles ou concurrentielles pour développer une vision de l'entreprise dans son environnement futur

- BC6.2. Synthétiser des informations pour formuler des recommandations ou structurer une argumentation
- BC6.3. Problématiser une situation complexe ou incertaine pour identifier les enjeux et construire un questionnement de nature stratégique
- BC6.4. Maîtriser le vocabulaire technique et professionnel de la distribution automobile pour étayer des démonstrations et convaincre les sponsors et acteurs internes ou externes
- BC6.5. Mobiliser des publications professionnelles pour identifier les bonnes pratiques et améliorer la qualité de décision managériale

Blocs de compétences

RNCP36896BC01 — Diagnostiquer l'environnement externe et identifier les forces-faiblesses internes pour proposer une stratégie et élaborer un plan d'action opérationnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- BC1.1. Mettre en place une veille concurrentielle pour comparer les positions des différents acteurs du marché et anticiper les évolutions sectorielles
- BC1.2. Réaliser un diagnostic externe du secteur visé pour identifier les risques et les opportunités dans un environnement complexe et incertain
- BC1.3. Identifier les principaux axes et indicateurs d'analyse pour établir un diagnostic des forces et faiblesses de l'entité gérée
- BC1.4. Etablir un diagnostic complet de l'entité gérée pour proposer des orientations stratégiques pertinentes et innovantes
- BC1.5. Elaborer un plan d'action pour opérationnaliser les axes et objectifs stratégiques
- BC1.6. Concevoir et mettre en place des indicateurs et outils de suivi pour monitorer la performance d'un plan d'action opérationnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas certificateur
- Etudes de cas en entreprise

RNCP36896BC02 — Diriger les équipes et conduire le changement pour assurer le développement économique d'un distributeur automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

- BC2.1. Exercer son leadership pour conduire les changements organisationnels induits par la stratégie de l'entreprise
- BC2.2. Mettre en place une organisation pour répartir et coordonner les activités des collaborateurs
- BC2.3. Développer le dialogue social avec les représentants du personnel pour mieux prévenir et gérer les conflits
- BC2.4. Décliner les choix stratégiques pour définir les objectifs à atteindre et planifier les activités des collaborateurs
- BC2.5. Définir et mettre en oeuvre une politique de rémunération pour fédérer et motiver les équipes
- BC2.6. Construire une carte des métiers et des compétences pour favoriser la gestion des carrières et identifier les postes clés
- BC2.7. Identifier les besoins en compétences pour organiser les recrutements, la formation et le développement des ressources humaines
- BC2.8. Mobiliser des connaissances en droit du travail, conventions spécifiques et réglementation HSCT pour optimiser l'apport de l'employeur dans les instances

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeux sérieux
- Etudes de cas-certificateur

RNCP36896BC03 — Optimiser la gestion financière d'une entreprise de distribution automobile pour améliorer sa rentabilité

LISTE DE COMPÉTENCES

- BC3.1. Construire des tableaux de bord économiques et financiers pour établir un reporting et monitorer l'activité
- BC3.2. Interpréter un bilan et un compte de résultat pour évaluer la santé financière de l'entité gérée
- BC3.3. Construire des budgets pluriannuels pour mettre en oeuvre un plan d'affaires

- BC3.4. Définir des indicateurs de suivi de gestion pour mesurer les écarts et conduire des actions correctives
- BC3.5. Analyser les principaux indicateurs économiques et ratios financiers pour évaluer les risques et élaborer des scénarios prévisionnels d'activités
- BC3.6. Mobiliser des connaissances mathématiques pour évaluer la rentabilité d'un projet ou monitorer des flux de trésorerie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas certificateur
- Etudes de cas en entreprise

RNCP36896BC04 — Mettre en oeuvre un plan d' action marketing et communication pour augmenter les parts de marché d'une entreprise de distribution automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

- BC4.1. Mettre en place des indicateurs pour monitorer l' évolution des parts de marché par segment-client
- BC4.2. Elaborer les points essentiels d'un « brief de communication » pour mettre en oeuvre un plan de communication incluant les réseaux sociaux et le site internet
- BC4.3. Mobiliser les outils du marketing numérique pour communiquer avec efficacité dans le secteur de la distribution automobile
- BC4.4. Mobiliser des connaissances en droit de la consommation pour mener des campagnes marketing et communication
- BC4.5. Prendre en compte les objectifs de la marque constructeur pour développer l' actif de marque distributeur
- BC4.6. Renforcer les relations avec l'amont de la filière pour mettre en oeuvre un plan d'action marketing multi-canal et son budget associé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas certificateur
- Etudes de cas en entreprise

RNCP36896BC05 — Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie commerciale pour développer les ventes d'un distributeur automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

- BC5.1. Prendre en compte les caractéristiques de la zone de chalandise et les offres concurrentes pour concevoir et proposer une offre adaptée
- BC5.2. Intégrer les objectifs stratégiques de la marque ou du constructeur pour définir les objectifs commerciaux
- BC5.3. Imaginer et proposer des produits ou services innovants pour tirer parti des nouveaux usages automobiles, décarbonés et connectés
- BC5.4. Identifier les principaux acteurs - importateurs ou constructeurs - pour sécuriser la chaîne d'approvisionnement en véhicules
- BC5.5. Définir et mettre en oeuvre des indicateurs pour monitorer la qualité perçue des services proposés
- BC5.6. Adapter l'approche commerciale pour vendre et négocier avec différents types de clientèle : particuliers, affaires, ...
- BC5.7. Mobiliser un outil de gestion de la relation client (CRM) pour fidéliser les acheteurs et gagner de nouveaux prospects

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas certificateur
- Etudes de cas en entreprise

RNCP36896BC06 — Recueillir et analyser des données pour documenter ses points de vue et améliorer la prise de décision en environnement complexe et incertain

LISTE DE COMPÉTENCES

- BC6.1. Collecter et analyser des données sectorielles ou concurrentielles pour développer une vision de l'entreprise dans son environnement futur
- BC6.2. Synthétiser des informations pour formuler des recommandations ou structurer une argumentation
- BC6.3. Problématiser une situation complexe ou incertaine pour identifier les enjeux et construire un questionnement de nature stratégique
- BC6.4. Maitriser le vocabulaire technique et professionnel de la distribution automobile pour étayer des démonstrations et convaincre les sponsors et acteurs internes ou externes

BC6.5. Mobiliser des publications professionnelles pour identifier les bonnes pratiques et améliorer la qualité de décision managériale

MODALITÉS D'ÉVALUATION
Mémoire
professionnel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Entreprises de la distribution et des services automobiles, pour certaines en contrat de distribution avec de grandes marques automobiles, ou de grandes franchises. Ces entreprises peuvent être à la fois des filiales des constructeurs et des équipementiers automobiles mais également des entreprises indépendantes sous contrat avec les marques automobiles. Les activités de distribution et de services automobiles renvoient aux cinq grandes activités de la filière aval du secteur : commerce de véhicules neufs (VN), commerce de véhicules d'occasion (VO), entretien et réparation de véhicules, services de financement et de location et commerce des pièces de rechange.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Direction d'entreprises ou de groupements d'entreprises (holdings, groupes multimarques et/ou plurisites) :
• Directeur de concession
• Directeur de site
• Directeur de plaque
Management des activités commerciales de sites commerciaux, d'entités (par marques, par site géographique, ou par activité de la filière aval du secteur automobile) :
• Directeur commercial
• Directeur après-vente
• Directeur des ventes

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 417
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Tout candidat doit satisfaire à l'une des conditions suivantes :

- Etre titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau supérieur ou égal au niveau 6 de qualification en rapport avec la certification professionnelle.
- Etre titulaire d'un titre d'un diplôme de niveau supérieur ou égal au niveau 5 de qualification, et posséder une expérience professionnelle en rapport direct avec la certification professionnelle d'au moins deux années.
- Etre titulaire du baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle significative en rapport direct avec la certification professionnelle d'au moins trois années.
- VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

- Un représentant de l'ESSCA
- Un représentant du GNFA
- Deux praticiens du secteur de la distribution automobile en activité (une représentant les employeurs, l'autre les salariés).

Base légale

Date de décision	29/09/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/09/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	9	0	100 %	—
2019	18	0	100 %	79 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP29066

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41764

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://executive.essca.fr/formations-diplomantes/badge-manager-de-la-distribution-et-des-services-automobiles>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36896/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	9
Parcours menés à terme	8

Taux d'achèvement	89 %
Période	10/2023 – 02/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
Montant total engagé	36 958 €
Coût moyen par dossier	3 696 €
Durée moyenne	134 h
Période	09/2023 – 07/2025
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

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