

Étalagiste décorateur marchandiseur

RNCP39359 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312v
Formacode(s)	34597, 34519
Code(s) ROME	D1506, B1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2024
Date d'échéance	19/07/2027

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

L'objectif de la certification est de former des professionnels capables de marier les aspects du marketing et de la vente, avec un sens artistique affirmé. Un Étalagiste décorateur marchandiser doit être à la fois un artiste créatif, un fin stratège commercial et un professionnel aguerri. Son objectif est de créer une expérience d'achat attrayante et satisfaisante pour les clients, qui contribuera au succès du magasin.

ACTIVITÉS VISÉES

Scénarisation et proposition de concepts :

Traitement complet des demandes clients en freelance ou au sein du département merchandising, depuis la réception du cahier des charges jusqu'à la coordination du projet.

Assurer une veille constante des tendances pour garantir la pertinence des choix de couleur, de matériaux, et d'ambiance.

Expertise dans la scénarisation visuelle de concepts pour magasins, enseignes ou événements.

Prise en compte des spécificités et contraintes du client, avec une construction de réponse intégrant des aspects techniques, choix des matériaux, et respect du budget.

Illustration de propositions à l'aide de projections graphiques telles que croquis, maquettes, et projections 3D.

Évaluation des coûts de revient du projet (matières premières, accessoires, main d'œuvre) et construction de budgets ou devis adaptés.

Présentation et argumentation des propositions dans un objectif de commercialisation ou d'adoption.

Conception et réalisation d'agencements d'espaces commerciaux :

Analyse approfondie des comportements des consommateurs et de l'impact du placement produit sur l'acte d'achat.

Adaptation des mises en scène aux normes de sécurité et aux attentes d'accueil du client.

Intégration constante de la visée commerciale dans les décisions, en agissant sur les motivations d'achat et en favorisant les achats d'impulsion.

Veille continue des tendances et de la mode dans le merchandising et le marketing au niveau national et international.

Conseil autonome à une clientèle exigeante, avec la capacité d'assurer des ventes de manière autonome.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser la cible client afin de construire une proposition adaptée et contextualisée.

Rechercher des idées ou concepts créatifs en respectant le cahier des charges.

Illustrer le projet de mise en scène par la réalisation d'une maquette en volume.

Assurer une veille pour garantir la cohérence des choix de couleurs, matières et ambiances, en l'illustrant par le dessin, la production assistée par ordinateur.

Choisir judicieusement les techniques, matériaux et accessoires appropriés.

Évaluer et gérer les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet, incluant la budgétisation et la production de devis.

Intégrer les normes de sécurité liées à l'accueil du public dans la proposition.

Présenter de manière persuasive le projet à un client interne ou externe en vue de sa vente ou de son adoption.

Assurer la planification et la coordination.

Définir une stratégie d'identification de la cible clients et interpréter les indicateurs pour personnaliser l'offre.

Transcrire des objectifs marketing en concepts d'implantation.

Argumenter une offre produit imposée afin de répondre aux besoins du client en tenant compte de l'usage souhaité et du budget.

Proposer et argumenter un projet d'implantation et une signalétique à partir d'un contexte.

Réaliser un plan de masse des espaces avec indicateurs, circulation client et propositions d'implantations.

Implanter une vitrine et valoriser des produits de manière esthétique.

Suivre les indicateurs de vente afin de mesurer l'atteinte des objectifs commerciaux et/ou l'impact de l'implantation.

Blocs de compétences

RNCP39359BC01 — Scénariser et présenter de manière créative le concept d'une implantation, d'un magasin, d'une enseigne ou d'un événement

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser la cible client afin de construire une proposition adaptée et contextualisée.

Rechercher des idées ou concepts créatifs en respectant le cahier des charges.

Illustrer le projet de mise en scène par la réalisation d'une maquette en volume.

Assurer une veille pour garantir la cohérence des choix de couleurs, matières et ambiances, en l'illustrant par le dessin, la production assistée par ordinateur.

Choisir judicieusement les techniques, matériaux et accessoires appropriés.

Évaluer et gérer les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet, incluant la budgétisation et la production de devis.

Intégrer les normes de sécurité liées à l'accueil du public dans la proposition.

Présenter de manière persuasive le projet à un client interne ou externe en vue de sa vente ou de son adoption.

Assurer la planification et la coordination.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Réalisation d'un dossier de recherche, d'un Design Board, d'une maquette et soutenance orale.

RNCP39359BC02 — Concevoir et réaliser des agencements d'espaces commerciaux alignés sur des objectifs marketing déterminés

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir une stratégie d'identification de la cible clients et interpréter les indicateurs pour personnaliser l'offre.

Transcrire des objectifs marketing en concepts d'implantation.

Argumenter une offre produit imposée afin de répondre aux besoins du client en tenant compte de l'usage souhaité et du budget.

Proposer et argumenter un projet d'implantation et une signalétique à partir d'un contexte.

Réaliser un plan de masse des espaces avec indicateurs, circulation client et propositions d'implantations.

Implanter une vitrine et valoriser des produits de manière esthétique.

Suivre les indicateurs de vente afin de mesurer l'atteinte des objectifs commerciaux et/ou l'impact de l'implantation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Réalisation d'un dossier technique, d'un présentoir et soutenance orale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Étalagiste décorateur marchandiseur exerce essentiellement dans le secteur du commerce et de la distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Visuel Merchandiser / Marchandiseur visuel

Décorateur étalagiste marchandiseur

Agenceur d'intérieur de magasin

Scénographe styliste

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 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 904 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) 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 R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir obtenu son baccalauréat ou justifier de 3 ans minimum d'expérience dans le commerce.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Justifier de 12 semaines de stage en entreprise ou d'une durée équivalente en contrat d'alternance.

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

Le jury de certification est supervisé par 1 président de jury et est composé de 2 jurés évaluateurs.

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	19/07/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2027
Date de dernière délivrance possible	19/07/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	11	0	80 %	—
2022	18	1	81 %	—
2021	29	0	70 %	61 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34341

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.merchandising-design-school.com/bac-2-titre-visual-merchandiser>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39359/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	1
Régions couvertes	1

Prix indicatif	3 927 € – 7 735 €
Durée	826 – 829 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

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 06/2027

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	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2025 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	11 449 €
Coût moyen par dossier	5 725 €
Durée moyenne	919 h
Période	09/2025 – 06/2026
France compétences	55 %
Reste à charge titulaire	23 %
France Travail	22 %

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