

CQP Responsable d'unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite

RNCP39740 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	311u, 312m, 333p
Formacode(s)	31895
Code(s) ROME	K2110
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/10/2024
Date d'échéance	31/10/2029

Certificateur(s)

ASS NATIONALE FORMATION AUTOMOBILE · SIRET : 78467149700385

CNPE des services de l'automobile

<https://www.services-automobile.fr/>

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CENTR'EUROPE DE FORMATION ROUTIERE	3822174200076	Former et organiser l'évaluation
C.F.E. - CENTRE DE FORMATION ET D'EDUCATION	8949625540016	Former et organiser l'évaluation
DAVANTAGES INFORMATIQUE & FORMATION	3822380120050	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE CONDUITE FRANCAISE COOPERATIVE D'EDUCATION ROUTIERE CENTRE ATLANTIQUE- E.C.F. CERCA	31237926601411	Former et organiser l'évaluation
FEU VERT	3235896140037	Former et organiser l'évaluation
GEYSER GPT EXPERTS EN SECURITE EDUCATION	4487135450037	Former et organiser l'évaluation
LYRE FORMATION	5041269960041	Former et organiser l'évaluation
NANCY SECURITE ROUTIERE	45006319300020	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le CQP « Responsable d'Unité(s) d'Enseignement de la Sécurité Routière et de la Conduite » a été créé par la

Commission paritaire nationale des services de l'automobile de janvier 2014.

Le Responsable d'Unité(s) d'Enseignement de la Sécurité Routière et de la Conduite est positionné à l'échelon Cadre, niveau I, de la Convention collective des services de l'automobile N°3034.

Le décret n° 2015-1537 du 25 novembre 2015

portant diverses dispositions relatives à la formation à la conduite et à la sécurité routière a modifié l'article R. 213-2 du code de la route

pour reconnaître le certificat de qualification professionnelle RUESRC comme voie d'accès à la profession d'exploitant d'une école de conduite. La certification RUESRC est requise par l'arrêté du 12 avril 2016

pour obtenir l'agrément d'un centre assurant la formation des candidats aux titres ou diplômes exigés pour l'exercice de la profession d'enseignant de la conduite automobile et de la sécurité routière.

Le Responsable d'Unité(s) d'Enseignement de la Sécurité Routière et de la Conduite supervise l'ensemble des activités d'organisation, de gestion et d'encadrement d'une ou plusieurs unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite.

A ce titre, il est amené à réaliser le pilotage commercial et financier d'une ou plusieurs structures dans un souci de développement commercial de l'activité et d'assurer sa rentabilité. Il construit ainsi son plan d'action commercial en tenant compte de l'organisation pédagogique de sa structure et s'assure de la rentabilité pédagogique des actions menées en analysant les données issues d'un terrain compétitif.

En parallèle, en tant que responsable d'une ou plusieurs unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite, il est amené à superviser l'activité de plusieurs collaborateurs : auxiliaire de gestion d'une école de conduite, enseignant de la conduite et de la sécurité routière, formateurs d'enseignants, etc. Il accompagne ainsi ses équipes et individuellement chacun de ses collaborateurs dans le souci de créer un parcours professionnel pérenne au sein de l'entreprise.

Il intervient également en tant que garant du respect de la réglementation en vigueur en lien avec les exigences du secteur et de l'application des normes qualités. Enfin, il pilote la conduite du changement au sein de sa structure dans un contexte de mutations structurelles et technologiques.

Le Responsable d'Unité(s) d'Enseignement de la Sécurité Routière et de la Conduite peut exercer au sein des différentes structures de l'enseignement de la conduite automobile. Plus concrètement, il est amené à travailler au sein d'une école de conduite ou au sein d'un centre de formation de moniteurs. Il peut travailler au sein de structures indépendantes, au sein d'un réseau associatif ou encore d'une franchise.

ACTIVITÉS VISÉES

Activités relatives au management d'une ou plusieurs unité(s) d'enseignement

Encadrement des collaborateurs

- Recrutement des collaborateurs
- Définition et suivi de l'activité des collaborateurs (entretiens annuels et professionnels...)
- Suivi du plan de développement des compétences des collaborateurs
- Traitement des situations conflictuelles

Appui aux collaborateurs pour la réalisation de leurs activités

Détermination et suivi des objectifs individuels et collectifs

Planification et mise en œuvre d'un projet de conduite du changement

Le responsable d'unité(s) d'enseignement s'assure de l'application de la législation et de la réglementation en matière d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite, de droit du travail, d'hygiène et de sécurité.

Activités relatives à la gestion et à l'organisation d'une ou plusieurs unité(s) d'enseignement

Pilotage et suivi de l'activité : élaboration, analyse et suivi des tableaux de bord / détermination d'actions correctives

Elaboration et suivi du budget

Établissement et suivi des relations avec les fournisseurs

Gestion des relations avec les différents prescripteurs / financeurs...

Application de la législation et de la réglementation en matière : d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite, de droit du travail, d'hygiène et de sécurité

Contrôle de conformité des formations du centre

Définition et application des procédures qualité en vigueur dans l'unité

Définition et encadrement de l'ensemble des activités administratives et commerciales de l'unité

Veille et mise à jour de la documentation professionnelle et réglementaire

Activités commerciales

Définition des modalités de développement commercial de l'unité

Adaptation de l'offre de formation au marché de l'unité d'enseignement
Réponse aux appels d'offres issus des marchés publics et privés
Élaboration et mise en œuvre d'actions promotionnelles
Établissement des relations avec la clientèle : accueil, suivi et fidélisation
Elaboration, pilotage et suivi des démarches qualité visant la satisfaction client
Mise en œuvre des contrats : il pilote l'élaboration, présente et négocie une offre de formation, et le cas échéant, conclut en tenant compte d'un cahier des charges et en respectant la réglementation en vigueur
Gestion des réclamations et de litiges éventuels

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Animer une équipe en vue d'entretenir la performance individuelle et collective, à l'aide des techniques de motivation, en appliquant la méthodologie de conduite de réunion, et en tenant compte des situations de handicap éventuelles
Traiter les situations conflictuelles, afin de tendre vers un climat de travail serein, en validant conjointement une solution gagnant-gagnant
Recruter un collaborateur pour répondre aux besoins du plan de charge, en définissant le profil attendu, en conduisant un entretien d'embauche, en respectant la réglementation en vigueur et les règles d'accessibilité
Accompagner un collaborateur pendant sa prise de poste pour pérenniser son embauche, en respectant les étapes du parcours d'intégration et les règles d'accessibilité
Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels dans le respect de la méthodologie définie, de la réglementation en vigueur et des règles d'accessibilité, pour contribuer au développement des compétences du collaborateur
Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises pour coconstruire le plan de développement des compétences des collaborateurs au service d'un projet collectif, en tenant compte des situations de handicap éventuelles
Appliquer les règles du droit du travail dans le cadre de sa fonction, pour informer les collaborateurs sur leurs droits et devoirs relatifs à leur activité et adapter ses actions et décisions aux risques identifiés
Définir une stratégie de conduite du changement, en définissant les objectifs quantitatifs et qualitatifs opérationnels, en identifiant les leviers et résistances, et en planifiant un plan d'action, afin de créer les conditions de réussite du projet
Mettre en œuvre le projet de conduite du changement (à l'interne et à l'externe), en mobilisant les méthodes et outils adaptés aux spécificités du projet, afin de pérenniser les nouvelles pratiques dans l'entreprise
Elaborer le budget prévisionnel d'une ou plusieurs école(s) de conduite en adéquation avec la stratégie commerciale pour optimiser la gestion de l'activité, en appliquant les règles de construction d'un budget
Suivre le budget d'une ou plusieurs école(s) de conduite, pour réajuster l'activité commerciale, en analysant les résultats obtenus, les différents niveaux de marge, les indicateurs et ratios de référence
Etablir les tableaux de bord pour suivre l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite, les prestations et services proposées en exploitant les données d'un logiciel de gestion d'entreprise et en choisissant des indicateurs de performance
Construire un plan d'actions correctives pour suivre l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite, à partir de l'analyse des tableaux de bord et des indicateurs de performance définis
Organiser le travail au sein des équipes d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour répertorier les missions et les tâches, en établissant et en actualisant les fiches de poste, en fixant des objectifs et en tenant compte des situations de handicap éventuelles
Suivre l'activité des collaborateurs pour identifier les écarts entre objectifs réels/fixés, en les accompagnant dans l'atteinte des objectifs, en bâtissant un plan d'action et en suivant ses avancées
Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour pérenniser l'activité commerciale de la structure
Faire appliquer les règles d'hygiène, de sécurité, d'accessibilité et de protection de l'environnement, afin de limiter les risques professionnels liés à l'activité d'une ou plusieurs école(s) de conduite, et de l'inscrire dans une logique éco-responsable, en établissant et en tenant à jour le document unique
Développer une méthode de réponse aux appels d'offres, en tenant compte des règles des marchés publics et privés et de la réglementation en vigueur, pour concevoir des réponses pertinentes et cohérentes au regard des offres diffusées
Adapter l'offre de formation et les prix au marché local, en tenant compte de la rentabilité de l'organisation pédagogique, en considérant les enjeux du territoire et en analysant les opportunités et risques du marché, afin de

proposer une offre attractive, concurrentielle et respectueuse de la réglementation en vigueur

Construire un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour définir les objectifs commerciaux à atteindre, en tenant compte de la stratégie de l'entreprise et de l'analyse du marché (zone de chalandise, marché potentiel, saisonnalité...)

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour développer l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite, en utilisant les techniques commerciales et marketing adaptées

Etablir une relation client pérenne, en hiérarchisant ses besoins et attentes, en élaborant un argumentaire de vente en relation avec ses projets, en mobilisant les techniques de communication adaptées et en assurant un suivi de son expérience client, afin de lui proposer des prestations visant sa satisfaction et sa fidélisation

Gérer les litiges et réclamations clients liés aux prestations d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour résoudre les litiges et viser la satisfaction et la fidélisation du client, en analysant la nature de la réclamation, en respectant les principales étapes de traitement, en appliquant les méthodes de gestion de conflits, et conformément à la législation

Manager une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients/fournisseurs, en analysant les tableaux de bord, en établissant des plans d'action qualité, et en contrôlant les procédures qualité

Blocs de compétences

RNCP39740BC01 — Management d'équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Animer une équipe en vue d'entretenir la performance individuelle et collective, à l'aide des techniques de motivation, en appliquant la méthodologie de conduite de réunion, et en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Traiter les situations conflictuelles, afin de tendre vers un climat de travail serein, en validant conjointement une solution gagnant-gagnant

Recruter un collaborateur pour répondre aux besoins du plan de charge, en définissant le profil attendu, en conduisant un entretien d'embauche, en respectant la réglementation en vigueur et les règles d'accessibilité

Accompagner un collaborateur pendant sa prise de poste pour pérenniser son embauche, en respectant les étapes du parcours d'intégration et les règles d'accessibilité

Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels dans le respect de la méthodologie définie, de la réglementation en vigueur et des règles d'accessibilité, pour contribuer au développement des compétences du collaborateur

Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises pour coconstruire le plan de développement des compétences des collaborateurs au service d'un projet collectif, en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Appliquer les règles du droit du travail dans le cadre de sa fonction, pour informer les collaborateurs sur leurs droits et devoirs relatifs à leur activité et adapter ses actions et décisions aux risques identifiés

Définir une stratégie de conduite du changement, en définissant les objectifs quantitatifs et qualitatifs opérationnels, en identifiant les leviers et résistances, et en planifiant un plan d'action, afin de créer les conditions de réussite du projet

Mettre en œuvre le projet de conduite du changement (à l'interne et à l'externe), en mobilisant les méthodes et outils adaptés aux spécificités du projet, afin de pérenniser les nouvelles pratiques dans l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une mise en situation professionnelle portant sur la gestion d'un conflit impliquant un ou plusieurs collaborateurs sur des problématiques d'ordre légal ou juridique

Une étude de cas portant sur le recrutement et l'intégration d'un nouveau collaborateur, l'identification de ses compétences et leur développement à moyen et long terme

Complétées par une mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un entretien individuel d'un collaborateur démotivé

RNCP39740BC02 — Pilotage de l'activité d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer le budget prévisionnel d'une ou plusieurs école(s) de conduite en adéquation avec la stratégie commerciale pour optimiser la gestion de l'activité, en appliquant les règles de construction d'un budget

Suivre le budget d'une ou plusieurs école(s) de conduite, pour réajuster l'activité commerciale, en analysant les résultats obtenus, les différents niveaux de marge, les indicateurs et ratios de référence

Etablir les tableaux de bord pour suivre l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite, les prestations et services proposées en exploitant les données d'un logiciel de gestion d'entreprise et en choisissant des indicateurs de performance

Construire un plan d'actions correctives pour suivre l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite, à partir de l'analyse des tableaux de bord et des indicateurs de performance définis

Organiser le travail au sein des équipes d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour répertorier les missions et les tâches, en établissant et en actualisant les fiches de poste, en fixant des objectifs et en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Suivre l'activité des collaborateurs pour identifier les écarts entre objectifs réels/fixés, en les accompagnant dans l'atteinte des objectifs, en bâtissant un plan d'action et en suivant ses avancées

Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour pérenniser l'activité commerciale de la structure

Faire appliquer les règles d'hygiène, de sécurité, d'accessibilité et de protection de l'environnement, afin de limiter les risques professionnels liés à l'activité d'une ou plusieurs école(s) de conduite, et de l'inscrire dans une logique éco-responsable, en établissant et en tenant à jour le document unique

Développer une méthode de réponse aux appels d'offres, en tenant compte des règles des marchés publics et privés et de la réglementation en vigueur, pour concevoir des réponses pertinentes et cohérentes au regard des offres diffusées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur l'analyse de la gestion financière et commerciale d'une école de conduite

Etude de cas portant sur la création d'une offre pédagogique liée à l'ouverture d'une école de conduite

RNCP39740BC03 — Développement commercial et relation clientèle dans l'enseignement de la conduite

LISTE DE COMPÉTENCES

Adapter l'offre de formation et les prix au marché local, en tenant compte de la rentabilité de l'organisation pédagogique, en considérant les enjeux du territoire et en analysant les opportunités et risques du marché, afin de proposer une offre attractive, concurrentielle et respectueuse de la réglementation en vigueur

Construire un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour définir les objectifs commerciaux à atteindre, en tenant compte de la stratégie de l'entreprise et de l'analyse du marché (zone de chalandise, marché potentiel, saisonnalité...)

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour développer l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite, en utilisant les techniques commerciales et marketing adaptées

Etablir une relation client pérenne, en hiérarchisant ses besoins et attentes, en élaborant un argumentaire de vente en relation avec ses projets, en mobilisant les techniques de communication adaptées et en assurant un suivi de son expérience client, afin de lui proposer des prestations visant sa satisfaction et sa fidélisation

Gérer les litiges et réclamations clients liés aux prestations d'une ou plusieurs école(s) de conduite pour résoudre les litiges et viser la satisfaction et la fidélisation du client, en analysant la nature de la réclamation, en respectant les principales étapes de traitement, en appliquant les méthodes de gestion de conflits, et conformément à la législation

Manager une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients/fournisseurs, en analysant les tableaux de bord, en établissant des plans d'action qualité, et en contrôlant les procédures qualité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien portant sur les moyens utilisés pour promouvoir son offre, récolter la satisfaction client et traiter les réclamations

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable d'unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite exerce dans le secteur de l'enseignement de la conduite automobile. L'activité s'exerce de façon indépendante ou au sein d'un réseau associatif ou en franchise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable d'unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite

Gérant d'une école de conduite

Gérant d'une auto-école

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Cette certification est encadrée par l'Arrêté du 28 février 2024 modifiant l'arrêté du 13 avril 2016 relatif au certificat de qualification professionnelle « responsable d'unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite ». Le métier d'exploitant d'une école de conduite est régi par l'Article L.213-3 et R213-2 du Code de la route.

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)	Élevée (4/5)
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 000 €
Familles professionnelles (FAP)	W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	15 535
Jugés difficiles à recruter	59 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	W1X80 — Formateurs

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les conditions d'entrée en formation sont les suivantes :

Soit :

Les candidats doivent rédiger un dossier détaillant leur projet d'exploitation d'une école de conduite (fourni par l'organisme de formation habilité). Ce projet devra tenir compte des conditions réglementaires d'ouverture prévues par l'arrêté du 14 octobre 2016 relatif à l'exploitation des établissements d'enseignement, à titre onéreux, de la conduite des véhicules à moteur et de la sécurité routière

Etre titulaire du Titre Professionnel d'Enseignant de la Conduite et de la Sécurité Routière ou du Brevet pour l'exercice de la Profession d'Enseignant de la Conduite Automobile et de la Sécurité Routière

Etre titulaire de l'autorisation d'enseigner en cours de validité

Faire preuve d'au minimum 1607 heures d'expérience, hors période de formation, en tant qu'enseignant de la conduite automobile ou enseignant de la sécurité routière et de la conduite automobile

Soit :

Les candidats doivent rédiger un dossier détaillant leur projet d'exploitation d'une école de conduite (fourni par l'organisme de formation habilité). Ce projet devra tenir compte des conditions réglementaires d'ouverture prévues par l'arrêté du 14 octobre 2016 relatif à l'exploitation des établissements d'enseignement, à titre onéreux, de la conduite des véhicules à moteur et de la sécurité routière

Avoir exercé une activité salariée en auto-école d'au minimum 1607 heures, hors période de formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Le jury est composé de trois membres : deux professionnels (un représentant des organisations professionnelles et un représentant des organisations syndicales de salariés représentées en C.P.N.) et d'un formateur, n'ayant pas pris part à l'accompagnement ou à la formation, désigné par l'ANFA.

Base légale

Date de décision	31/10/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2029

Date de dernière délivrance possible 31/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	294	4	96 %	—
2021	233	1	99 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35279

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35279, RNCP35868, RNCP37038, RNCP37070

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.anfa-auto.fr/rncsa/responsable-dunités-d'enseignement-de-la-sécurité routièrè-et-de-la-conduite>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39740/>

Où se former

Formations référencées	18
Organismes	7
Régions couvertes	9
Prix indicatif	1 690 € – 10 440 €
Durée	27 – 306 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	94
Parcours menés à terme	87
Taux d'achèvement	93 %
Période	01/2025 – 08/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	113
Montant total engagé	786 033 €
Coût moyen par dossier	6 956 €
Durée moyenne	230 h

Période	11/2024 – 08/2026
France compétences	38 %
Reste à charge titulaire	28 %
France Travail	26 %
Entreprise	7 %
Régions	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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