

Manager de la distribution et des services automobiles (BADGE CGE)

RNCP41764 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312, 314, 315m
Formacode(s)	34517, 32154, 32025, 32094, 34052
Code(s) ROME	D1406, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2025
Date d'échéance	18/12/2030

Certificateur(s)

ESSCA · SIRET : 78611672300010

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les besoins de recrutement et de formation dans le secteur de la distribution automobile sont en croissance pour ce qui concerne les compétences en management, gestion et aide à la décision, ainsi que les compétences en gestion environnementale. 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.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'une veille et une analyse concurrentielle en lien avec le secteur de la mobilité automobile

Caractérisation d'un environnement de marché en lien avec le secteur de la mobilité automobile en constante évolution.

Établissement du diagnostic stratégique d'un distributeur automobile.

Proposition d'orientations stratégiques en lien avec le secteur de la mobilité automobile évoluant dans un environnement complexe.

Construction d'un plan d'action opérationnel en lien avec une problématique de mobilité automobile

Organisation et planification de l'activité des collaborateurs au sein d'une entreprise du secteur de la mobilité automobile

Direction, fédération et motivation des équipes de manière éthique et en prenant en compte les problématiques liées aux situations de handicap.

Gestion et développement des ressources humaines.

Accompagnement de la politique de GEPP de l'entreprise.

Conduite du changement au sein d'un environnement complexe

Gestion des relations avec les partenaires sociaux du secteur de la mobilité automobile

Mise en place d'un contrôle de gestion propre aux groupes de distribution automobile.

Élaboration des budgets et contrôle des écarts entre réalisé et prévu à partir de données issues d'une entreprise de la distribution automobile

Réalisation d'un diagnostic financier de l'entreprise issue de la distribution automobile et de ses activités.

Développement de la performance financière et durable de l'entreprise issue de la distribution automobile.

Construction d'un plan d'affaires en lien avec une entreprise issue du secteur de la mobilité automobile.

Coordination des actions marketing multi-canal spécifiques au secteur de la mobilité automobile.

Suivi de l'atteinte des objectifs de parts de marché du secteur de la mobilité automobile

Identification des actions de communication-distributeur en intelligence avec le(s) constructeur(s) automobile(s).

Construction et mise en œuvre d'un plan de communication dans le secteur de la distribution automobile et des services de mobilité

Développement de la marque distributeur automobile en cohérence avec la marque du constructeur automobile

Proposition commerciale d'une offre adaptée à la zone de chalandise d'une entreprise issue du secteur de la mobilité automobile

Conception d'un point de vente de services de mobilité et de son aménagement en fonction d'objectifs stratégiques.

Développement et gestion de la relation client dans le cadre de la vente de services de mobilité automobile

Compréhension de la logique juridique qui sous-tend les relations commerciales avec les clientèles

Établissement d'une veille économique, technologique et environnementale – en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Récolte et analyse de données issues d'études professionnelles en lien avec le secteur de la mobilité automobile

Identification des meilleures pratiques de la distribution et des services de la mobilité automobile.

Documentation de ses points de vue et de ses prises de décisions.

Identification des enjeux dans des situations managériales complexes au sein d'organisations issues du secteur de la mobilité automobile

Anticipation des évolutions d'un environnement changeant et incertain en lien avec une problématique de la mobilité automobile

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Mettre en place une veille concurrentielle pour comparer les positions des différents acteurs du marché de la mobilité automobile et anticiper les évolutions sectorielles.

Réaliser un diagnostic externe du secteur de la mobilité automobile visé pour identifier les risques et les opportunités dans un environnement complexe et incertain.

Identifier les principaux axes et indicateurs d'analyse pour établir un diagnostic des forces et faiblesses de l'entité gérée.

Établir un diagnostic complet de l'entité gérée pour proposer des orientations stratégiques pertinentes et innovantes en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Élaborer un plan d'action pour opérationnaliser les axes et objectifs stratégiques en lien avec le secteur de la mobilité automobile

Concevoir et mettre en place des indicateurs et outils de suivi pour monitorer la performance d'un plan d'action opérationnel en lien avec le secteur de la mobilité automobile

Exercer son leadership éthique pour conduire les changements organisationnels induits par la stratégie de l'entreprise du secteur de la mobilité automobile.

Mettre en place une organisation pour répartir et coordonner les activités des collaborateurs en prenant en compte les spécificités liées aux situations de handicap.

Développer le dialogue social avec les représentants du personnel pour mieux prévenir et gérer les conflits.

Décliner les choix stratégiques pour définir les objectifs à atteindre en rapport avec les évolutions du secteur de la mobilité automobile et planifier les activités des collaborateurs en accord avec des normes éthiques et inclusives et en prenant en compte les spécificités liées aux situations de handicap.

Définir et mettre en œuvre une politique de rémunération pour fédérer et motiver les équipes.

Construire une carte des métiers et des compétences pour favoriser la gestion des carrières et identifier les postes clés dans le secteur de la mobilité automobile.

Identifier les besoins en compétences pour organiser les recrutements, la formation et le développement des ressources humaines, en implémentant les dispositions relatives au handicap et à une gestion éthique et humaine de l'entité.

Assurer une veille légale et réglementaire en droit du travail, conventions spécifiques et réglementation HSCT du secteur de la mobilité automobile pour optimiser l'apport de l'employeur dans les instances.

Construire des tableaux de bord économiques et financiers pour établir un reporting et monitorer l'activité de l'entité gérée dans le secteur de la mobilité automobile.

Interpréter un bilan et un compte de résultat pour évaluer la santé financière de l'entité gérée.

Construire des budgets pluriannuels pour mettre en œuvre un plan d'affaires qui renforce l'activité de l'entité gérée dans le secteur de la mobilité automobile.

Définir des indicateurs de suivi de gestion pour mesurer les écarts et conduire des actions correctives.

Analyser les principaux indicateurs économiques et ratios financiers pour évaluer les risques et élaborer des scénarios prévisionnels d'activités.

Mobiliser des connaissances mathématiques pour évaluer la rentabilité d'un projet en lien avec le marché de la mobilité automobile ou monitorer des flux de trésorerie.

Mettre en place des indicateurs pour monitorer l'évolution des parts de marché par segment-client dans le secteur de la mobilité automobile

Élaborer les points essentiels d'un « brief de communication » pour mettre en œuvre un plan de communication incluant les réseaux sociaux et le site internet en valorisant les actions de l'entité gérée quant à la mise à disposition de moyens de mobilité décarbonés et connectés.

Mobiliser les outils du marketing numérique pour communiquer avec efficacité dans le secteur de la distribution automobile, notamment sur les nouveaux moyens de mobilité décarbonés et connectés.

Mobiliser des connaissances en droit de la consommation pour mener des campagnes marketing et communication dans le secteur de la mobilité automobile.

Prendre en compte les objectifs de la marque constructeur pour développer l'actif de marque distributeur.

Renforcer les relations avec l'amont de la filière automobile pour mettre en œuvre un plan d'action marketing multi-canal et son budget associé.

Prendre en compte les caractéristiques de la zone de chalandise et les offres concurrentes pour concevoir et proposer une offre adaptée.

Intégrer les objectifs stratégiques de la marque ou du constructeur automobile pour définir les objectifs commerciaux.

Imaginer et proposer des produits ou services innovants pour tirer parti des nouveaux usages automobiles, décarbonés et connectés.

Définir et mettre en œuvre des indicateurs pour monitorer la qualité perçue des services proposés.

Adapter l'approche commerciale pour vendre et négocier avec différents types de clientèle : particuliers, affaires, en incluant les problématiques d'inclusivité sociale et celles liées au déplacement des personnes en situation de handicap.

Mobiliser un outil de gestion de la relation client (CRM) pour fidéliser les acheteurs et gagner de nouveaux prospects.

Adapter l'approche commerciale en fonction des contraintes juridiques spécifiques à l'opération de vente ou d'après-vente envisagée

Collecter et analyser des données sectorielles ou concurrentielles pour développer une vision de l'entreprise dans l'écosystème de la mobilité automobile.

Synthétiser des informations pour formuler des recommandations ou structurer une argumentation.

Problématiser une situation complexe ou incertaine pour identifier les enjeux et construire un questionnement de nature stratégique.

Formuler des recommandations stratégiques et opérationnelles pour accompagner le processus de prise de décision.

Mobiliser des publications professionnelles en lien avec le secteur de la mobilité automobile pour identifier les bonnes pratiques et améliorer la qualité de décision managériale.

Blocs de compétences

RNCP41764BC01 — Diagnostiquer l'environnement externe et identifier les forces et faiblesses internes pour proposer une stratégie et élaborer un plan d'action opérationnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place une veille concurrentielle pour comparer les positions des différents acteurs du marché de la mobilité automobile et anticiper les évolutions sectorielles.

Réaliser un diagnostic externe du secteur de la mobilité automobile visé pour identifier les risques et les opportunités dans un environnement complexe et incertain.

Identifier les principaux axes et indicateurs d'analyse pour établir un diagnostic des forces et faiblesses de l'entité gérée.

Établir un diagnostic complet de l'entité gérée pour proposer des orientations stratégiques pertinentes et innovantes en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Élaborer un plan d'action pour opérationnaliser les axes et objectifs stratégiques en lien avec le secteur de la mobilité automobile

Concevoir et mettre en place des indicateurs et outils de suivi pour monitorer la performance d'un plan d'action

opérationnel en lien avec le secteur de la mobilité automobile

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas proposées par le certificateur :

Les études de cas-certificateur sont en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Évaluation individuelle sur la base d'un travail écrit portant sur l'étude de cas proposée et présentation collective à travers la présentation orale de l'executive summary d'un business plan réalisé en groupe.

RNCP41764BC02 — Diriger les équipes et conduire le changement pour assurer le développement économique d'un distributeur automobile.

LISTE DE COMPÉTENCES

Exercer son leadership éthique pour conduire les changements organisationnels induits par la stratégie de l'entreprise du secteur de la mobilité automobile.

Mettre en place une organisation pour répartir et coordonner les activités des collaborateurs en prenant en compte les spécificités liées aux situations de handicap.

Développer le dialogue social avec les représentants du personnel pour mieux prévenir et gérer les conflits.

Décliner les choix stratégiques pour définir les objectifs à atteindre en rapport avec les évolutions du secteur de la mobilité automobile et planifier les activités des collaborateurs en accord avec des normes éthiques et inclusives et en prenant en compte les spécificités liées aux situations de handicap.

Définir et mettre en œuvre une politique de rémunération pour fédérer et motiver les équipes.

Construire une carte des métiers et des compétences pour favoriser la gestion des carrières et identifier les postes clés dans le secteur de la mobilité automobile.

Identifier les besoins en compétences pour organiser les recrutements, la formation et le développement des ressources humaines, en implémentant les dispositions relatives au handicap et à une gestion éthique et humaine de l'entité.

Assurer une veille légale et réglementaire en droit du travail, conventions spécifiques et réglementation HSCT du secteur de la mobilité automobile pour optimiser l'apport de l'employeur dans les instances.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Simulation et mises en situations managériales. Les étudiants sont appelés à prendre des décisions au sein d'une équipe où les rôles de chacun sont définis au départ.

L'évaluation est individuelle : elle est réalisée à partir d'une observation des comportements individuels pendant le jeu et de la performance individuelle et collective selon les règles du jeu.

RNCP41764BC03 — Piloter la gestion financière et la performance d'une entreprise de distribution automobile.

LISTE DE COMPÉTENCES

Construire des tableaux de bord économiques et financiers pour établir un reporting et monitorer l'activité de l'entité gérée dans le secteur de la mobilité automobile.

Interpréter un bilan et un compte de résultat pour évaluer la santé financière de l'entité gérée.

Construire des budgets pluriannuels pour mettre en œuvre un plan d'affaires qui renforce l'activité de l'entité gérée dans le secteur de la mobilité automobile.

Définir des indicateurs de suivi de gestion pour mesurer les écarts et conduire des actions correctives.

Analyser les principaux indicateurs économiques et ratios financiers pour évaluer les risques et élaborer des scénarios prévisionnels d'activités.

Mobiliser des connaissances mathématiques pour évaluer la rentabilité d'un projet en lien avec le marché de la mobilité automobile ou monitorer des flux de trésorerie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas proposées par le certificateur :

Les études de cas-certificateur sont en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Évaluation individuelle sur la base d'un travail écrit portant sur l'étude de cas proposée.

RNCP41764BC04 — Mettre en œuvre un plan d'action marketing et communication pour une entreprise de distribution automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place des indicateurs pour monitorer l'évolution des parts de marché par segment-client dans le secteur de la mobilité automobile.

Élaborer les points essentiels d'un « brief de communication » pour mettre en œuvre un plan de communication incluant les réseaux sociaux et le site internet en valorisant les actions de l'entité gérée quant à la mise à disposition de moyens de mobilité décarbonés et connectés.

Mobiliser les outils du marketing numérique pour communiquer avec efficacité dans le secteur de la distribution automobile, notamment sur les nouveaux moyens de mobilité décarbonés et connectés.

Mobiliser des connaissances en droit de la consommation pour mener des campagnes marketing et communication dans le secteur de la mobilité automobile.

Prendre en compte les objectifs de la marque constructeur pour développer l'actif de marque distributeur.

Renforcer les relations avec l'amont de la filière automobile pour mettre en œuvre un plan d'action marketing multi-canal et son budget associé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas proposées par le certificateur :

Les études de cas-certificateur sont en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Évaluation individuelle sur la base d'un travail écrit portant sur l'étude de cas proposée.

RNCP41764BC05 — Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable pour une entreprise de distribution automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

Prendre en compte les caractéristiques de la zone de chalandise et les offres concurrentes pour concevoir et proposer une offre adaptée.

Intégrer les objectifs stratégiques de la marque ou du constructeur automobile pour définir les objectifs commerciaux.

Imaginer et proposer des produits ou services innovants pour tirer parti des nouveaux usages automobiles, décarbonés et connectés.

Définir et mettre en œuvre des indicateurs pour monitorer la qualité perçue des services proposés.

Adapter l'approche commerciale pour vendre et négocier avec différents types de clientèle : particuliers, affaires, en incluant les problématiques d'inclusivité sociale et celles liées au déplacement des personnes en situation de handicap.

Mobiliser un outil de gestion de la relation client (CRM) pour fidéliser les acheteurs et gagner de nouveaux prospects.

Adapter l'approche commerciale en fonction des contraintes juridiques spécifiques à l'opération de vente ou d'après-vente envisagée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas proposées par le certificateur :

Les études de cas-certificateur sont en lien avec le secteur de la mobilité automobile.

Évaluation individuelle sur la base d'un travail écrit portant sur l'étude de cas proposée.

Évaluation collective sur la base d'un travail écrit et oral reposant sur la réalisation d'un business plan en groupe.

RNCP41764BC06 — Conduire des analyses approfondies et prospectives du secteur automobile

LISTE DE COMPÉTENCES

Collecter et analyser des données sectorielles ou concurrentielles pour développer une vision de l'entreprise dans l'écosystème de la mobilité automobile.

Synthétiser des informations pour formuler des recommandations ou structurer une argumentation.

Problématiser une situation complexe ou incertaine pour identifier les enjeux et construire un questionnement de nature stratégique.

Formuler des recommandations stratégiques et opérationnelles pour accompagner le processus de prise de décision.

Mobiliser des publications professionnelles en lien avec le secteur de la mobilité automobile pour identifier les bonnes pratiques et améliorer la qualité de décision managériale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire professionnel :

L'objectif du mémoire est de développer une expertise professionnelle en s'appuyant sur les compétences acquises au cours de la certification. Il s'agit de répondre à un questionnement exprimé ou coconstruit avec une entreprise issue du secteur de la mobilité automobile.

Exposé oral individuel suivi d'un échange avec un jury composé de deux formateurs spécialistes du secteur.

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 multisites) :

Directeur, directrice de concession ;

Directeur, directrice de site ;

Directeur, directrice 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, directrice commercial (e) ;

Directeur, directrice après-vente ;

Directeur, directrice 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle d'un niveau supérieur ou égal au niveau 6 en rapport avec l'intitulé de la formation.

Être titulaire d'un diplôme ou certification professionnelle de niveau supérieur au niveau 5, et posséder une expérience professionnelle en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins deux années.

Être titulaire du baccalauréat ou d'une certification professionnelle de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle significative en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins trois années.

VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels)

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

/

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Un représentant de l'ESSCA

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

Base légale

Date de décision	18/12/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2030
Date de dernière délivrance possible	18/12/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	13	0	100 %	—
2021	21	0	100 %	76 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36896

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36896, RNCP37631, RNCP38615

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.essca.eu/programmes/formation-continue/badge-manager-de-la-distribution-et-des-services-automobiles/badge-manager-de-la-distribution-et-des-services-automobiles-programme/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41764/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	5 000 €

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