

Manager d'établissement marchand

RNCP41853 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34587, 32154, 34588, 34559, 34502
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1508, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	02/03/2031

Certificateur(s)

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

Partenaires habilités

313 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 306 à former et organiser l'évaluation et 7 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACF ALTERNANCE CONSEIL ET FORMATION	48863254800035	Former et organiser l'évaluation
A.C.G.D.	52490818300055	Former et organiser l'évaluation
ACTION FIRST	41436247500025	Former et organiser l'évaluation
ACTION FORMATION COMMERCE	75294111200027	Former et organiser l'évaluation
ACTIV METIERS 94	92066711000018	Former et organiser l'évaluation
ADALIA CONSULTING	88109409800020	Former et organiser l'évaluation
ADG	52004190600048	Former et organiser l'évaluation
ADREC	83501285700016	Former et organiser l'évaluation
AEROKONSULT	85249551400089	Former et organiser l'évaluation
AEROKONSULT	85249551400097	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 313 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp41853-manager-d-etablissement-marchand/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans le respect des consignes de sa hiérarchie et de la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises) de l'entreprise, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe du périmètre sous sa responsabilité.

Il développe la dynamique commerciale de son périmètre et contribue à l'optimisation de sa performance commerciale et sa rentabilité.

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager d'établissement marchand met en œuvre une démarche de maîtrise des risques professionnels en cohérence avec la politique des ressources humaines de l'entreprise, applique les mesures de prévention spécifiques aux activités et contrôle leur application par les équipes.

Le manager d'établissement marchand analyse les résultats et partage les informations avec l'équipe lors des briefings, des débriefings et des réunions d'équipe. Il élabore les plannings de travail en tenant compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap et suit la réalisation des tâches. Il veille au développement des compétences des collaborateurs et peut, au besoin, animer des actions de professionnalisation opérationnelles. Il identifie les besoins en ressources humaines de son périmètre, contribue à la sélection des candidatures et s'assure du bon déroulement de la période d'essai. Le cas échéant, il contribue à l'étude des adaptations du poste de travail pour les collaborateurs en situation de handicap.

Il analyse les données relatives aux stocks, aux prévisions de ventes, aux tendances du marché et aux capacités de stockage afin d'anticiper les besoins en approvisionnement de son périmètre. Il réceptionne les produits avec l'équipe et participe au stockage. Il applique et fait appliquer les consignes découlant de la démarche RSE de l'enseigne concernant la gestion des stocks, la valorisation des déchets et la réduction du gaspillage. En fonction des consignes de sa hiérarchie, il peut contribuer à la sensibilisation des équipes aux enjeux de la transition écologique dans le secteur de la distribution ou plus particulièrement dans l'établissement marchand.

Le manager d'établissement marchand participe à l'amélioration de l'expérience client dans son périmètre. Il sensibilise l'équipe à la qualité d'accueil du client en situation de handicap et à la prise en compte de ses éventuels besoins spécifiques. Afin d'améliorer l'attractivité et l'aspect commercial de son périmètre, il organise l'implantation de l'offre de produits et de services et les opérations commerciales, les met en œuvre avec l'équipe et analyse les résultats commerciaux et budgétaires des implantations. Il met en avant l'offre de produits et de services, développe des argumentaires adaptés et propose des solutions pour améliorer la satisfaction client.

Le niveau d'autonomie et de responsabilité du manager d'établissement marchand varie selon la taille de l'établissement et l'organisation de l'entreprise.

Le manager d'établissement marchand exerce son activité dans le respect des politiques RH et RSE de l'entreprise, sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Il peut être force de proposition auprès sa hiérarchie. En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation et alerte sa hiérarchie et les services internes. En concertation avec l'ensemble des acteurs concernés, il met en œuvre un plan d'actions adapté.

Le manager d'unité marchande communique par écrit et oralement avec sa hiérarchie, l'équipe et les services internes et externes de l'entreprise. Il est en contact direct avec le client, les agents de sécurité et le personnel de maintenance.

Selon la zone de chalandise, il peut utiliser l'anglais ou une autre langue étrangère dans ses échanges.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés. Généralement, l'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements dans l'espace de vente. Les variations de température peuvent être importantes. Le manager d'établissement marchand peut être amené à participer aux tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

- Analyser la performance commerciale de son périmètre.
- Analyser la rentabilité de son périmètre.
- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre.

Blocs de compétences

RNCP41853BC01 — Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand

LISTE DE COMPÉTENCES

- Animer l'équipe de son périmètre
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de son périmètre
- Accompagner la performance individuelle des collaborateurs de son périmètre
- Contribuer aux processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs de son périmètre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation d'un projet réalisé en amont de la session : 00 h 25 min

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand »

Le jury prend connaissance du document avant l'entretien technique.

Pendant 25 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Manager l'équipe sous sa responsabilité dans l'établissement marchand »

Entretien technique : 00 h 45 min

Pendant 45 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 10 min

RNCP41853BC02 — Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand

LISTE DE COMPÉTENCES

- Gérer l'approvisionnement de son périmètre
- Organiser et mettre en œuvre le merchandising de l'offre de produits et de services de son périmètre
- Participer à l'amélioration de l'expérience client de son périmètre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 04 h 00 min

Tous les candidats passent cette épreuve en même temps, en présence d'un surveillant.

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'une étude de cas.

L'étude de cas se déroule dans un contexte d'un établissement marchand fictif.

A partir de consignes, le candidat réalise différents travaux en lien avec l'activité « Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Pour réaliser les travaux demandés, le candidat dispose :

- d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ;
- d'un dossier numérique comprenant les maquettes préétablies nécessaires.

Le candidat effectue ces travaux sur un poste de travail à l'aide d'outils bureautiques (logiciels de traitement de texte et de tableur).

Il imprime ses travaux

Le jury évalue les travaux du candidat avant l'entretien technique.

Entretien technique : 01 h 30 min

L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.

Il comporte trois parties :

- Pendant 30 minutes, le candidat prépare la présentation de ses travaux réalisés pendant la mise en situation. La présence du jury n'est pas requise, un surveillant est présent.
- Pendant 10 minutes, le candidat présente son travail au jury.
- Pendant 50 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec l'étude de cas de la mise en situation professionnelle.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 05 h 30 min

RNCP41853BC03 — Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser la performance commerciale de son périmètre
- Analyser la rentabilité de son périmètre

- Proposer des actions correctives à sa hiérarchie et assurer le suivi du plan d'actions de son périmètre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation d'un projet réalisé en amont de la session : 00 h 20 min

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand ».

Le jury prend connaissance du document avant l'entretien technique.

Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama relatif à l'activité « Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre d'activité ».

Entretien technique : 00 h 40 min

Pendant 40 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Le jury peut proposer des simulations de cas pratiques en lien avec les productions du candidat.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 00 min

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Commerce à distance
- Autre établissement marchand

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

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	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)

Projets de recrutement (BMO 2026)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Arrêté du 4 décembre 2025 relatif au titre professionnel de manager d'établissement marchand

Art. 6.

I. – Le candidat qui se présente à une session d'examen du titre professionnel de manager d'établissement marchand ou à une session d'examen d'un des certificats de compétences professionnelles qui le constituent réalise, dans les conditions précisées par le référentiel d'évaluation, un dossier à présenter lors de la session d'examen.

Le jury prend connaissance du dossier avant la session d'examen.

II. – Le candidat issu d'un parcours de formation réalise ce dossier à partir d'une période en entreprise obligatoire dont la durée minimale totale est de :

1°- 280 heures pour le titre professionnel;

2°- 140 heures pour le certificat de compétences professionnelles «Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand»;

3°- 140 heures pour le certificat de compétences professionnelles «Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand».

La période en entreprise est obligatoire pour se présenter aux épreuves du titre ou du certificat de compétences professionnelles.

Les périodes en entreprise peuvent être réalisées dans une ou plusieurs structures.

Le candidat présente une preuve de ces périodes en entreprise, à l'ouverture de la session d'examen, auprès du responsable de session d'examen qui en conserve une copie dans le dossier du candidat.

La période en entreprise est incluse dans le temps de travail en entreprise pour le candidat en contrat d'apprentissage.

III. – Le candidat qui se présente à une session d'examen par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE) réalise le dossier à partir de son activité professionnelle.

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

Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).

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	5 607 €
Selon la branche	5 397 € – 6 555 €
Prise en charge	Branches concernées
5 607 €	Valeur par défaut · 168 branches
6 555 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE de l'immobilier, CPNE de la branche boucherie, CPNE des Télécoms

5 750 €	CPNE de la branche de la librairie, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films
5 611 €	CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers, CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles, CPNEFP de la branche des détaillants en chaussures, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
5 850 €	CPNE Branche Caoutchouc
5 765 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
5 686 €	CPNEFP Sports Loisirs
5 681 €	CPNEFP Import-Export
5 665 €	CPNEFP de la métallurgie
5 622 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
5 600 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
5 486 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 397 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 02/03/2031

Date de dernière délivrance possible 02/03/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	1788	17	76 %	68 %
2023	1380	20	78 %	67 %
2022	1533	4	73 %	74 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38676

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP38362, RNCP38676

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41853/>

Où se former

Formations référencées 86

Organismes 37

Régions couvertes	12
Prix indicatif	490 € – 10 420 €
Durée	230 – 2128 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	157
Organismes gestionnaires (CFA)	98
Organismes formateurs	120
Régions couvertes	15
Départements couverts	50
Organismes certifiés Qualiopi	120
Formations à distance	11
Sessions	de 10/2024 à 11/2029

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	45
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	2 %
Période	03/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	60
Montant total engagé	191 907 €
Coût moyen par dossier	3 198 €
Durée moyenne	322 h
Période	03/2026 – 09/2026
France compétences	89 %
Reste à charge titulaire	4 %
Régions	3 %
Entreprise	2 %
France Travail	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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