

Manager de business unit

RNCP42642 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312n, 312p
Formacode(s)	34254, 32074, 32024
Code(s) ROME	M1703, M1402, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/07/2026
Date d'échéance	17/07/2028

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

24 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 23 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ECAD CONSULTANTS - IESA ART&CULTURE	33115405400091	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE COMMERCE GUADELOUPE	98346854700010	Former
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600325	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600366	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600580	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600143	75253547600143	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 24 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp42642-manager-de-business-unit/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de Business Unit a la responsabilité de rentabiliser et de développer, de façon autonome, les activités d'une entité stratégique (filiale, succursale, point de vente...). Il en assure la gestion sur les plans administratif, commercial et financier. Il est également en charge de l'encadrement managérial de son équipe.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation d'un diagnostic stratégique structuré de la Business Unit.

Conception et déploiement d'un dispositif de veille structuré au service de la décision stratégique.
 Construction d'orientations stratégiques cohérentes et intégrant les enjeux ESG de la Business Unit.
 Construction d'un budget prévisionnel dans le cadre du Business Plan de la BU.
 Réalisation d'une analyse financière approfondie de la Business Unit.
 Pilotage de la performance budgétaire et opérationnelle de la Business Unit.
 Elaboration de la cartographie structurée des risques financiers et opérationnels de la Business Unit.
 Identification des besoins clients et des opportunités de développement.
 Déploiement d'un plan de développement du portefeuille clients et partenaires.
 Conduite des négociations commerciales en vue de contractualiser un accord.
 Déploiement d'un plan marketing et de communication.
 Analyse du fonctionnement organisationnel et managérial de la Business Unit.
 Pilotage d'un plan de développement des compétences.
 Conception et déploiement d'un processus de recrutement et d'intégration.
 Pilotage de la performance des équipes.
 Définition d'un projet de transformation ou d'innovation.
 Organisation, déploiement et planification du projet de transformation.
 Sélection de partenaires externes capables de contribuer efficacement au projet de transformation ou d'innovation.
 Mise en œuvre d'un dispositif d'accompagnement au changement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les leviers de création de valeur, en mobilisant des méthodologies d'analyse avancées (SWOT, PESTEL, études sectorielles, data analytics, schéma directeur des RH...) afin d'analyser l'environnement macro et micro-économique de l'organisation en prévision de la création d'un diagnostic stratégique
 Structurer un dispositif de veille stratégique et concurrentielle afin d'anticiper les évolutions du marché, en utilisant des méthodologies de recherche, d'analyse critique et d'exploitation de données fiables et des outils IA.
 Élaborer des orientations stratégiques pour la Business Unit afin de soutenir son développement durable et rentable, en intégrant les opportunités identifiées et les enjeux ESG.
 Élaborer un budget prévisionnel d'exploitation dans un Business Plan afin de sécuriser la viabilité financière de la Business Unit, en intégrant les prévisions de chiffre d'affaires, les charges et les risques économiques en vue du diagnostic stratégique.
 Évaluer la structure financière et de gestion de la Business Unit afin d'identifier les leviers de performance économique, en analysant les documents financiers (P&L, bilans, ratios...)
 Piloter la performance globale et l'exécution budgétaire de la Business Unit afin de sécuriser l'atteinte des objectifs, en s'appuyant sur l'analyse continue des indicateurs et sur l'exploitation d'outils numériques et d'IA et en proposant des actions correctives.
 Établir une cartographie des risques financiers et opérationnels afin de sécuriser la santé économique de la Business Unit, en mobilisant des méthodologies d'évaluation et des indicateurs prédictifs.
 Identifier les besoins clients et les opportunités de développement afin de concevoir une offre adaptée, en mobilisant des outils d'analyse de marché (outils métiers, outils digitaux, IA...), des données clients et des dispositifs de veille commerciale.
 Développer un portefeuille clients et de partenaires afin d'accroître le chiffre d'affaires de la Business Unit, en appliquant des techniques de prospection multicanal et en assurant un suivi commercial structuré.
 Conduire les négociations commerciales (clients et partenaires) permettant de finaliser la contractualisation afin de sécuriser les résultats économiques, en construisant des propositions de valeur cohérentes et en appliquant les règles contractuelles et juridiques.
 Déployer un plan marketing et de communication afin de renforcer la visibilité et la performance commerciale de la Business Unit, en mobilisant des approches digitales, des outils d'automatisation et d'IA et des indicateurs d'efficacité.
 Analyser l'organisation et le fonctionnement de la Business Unit afin d'identifier les points d'amélioration managériaux, en observant les processus, la répartition du travail et le climat d'équipe.
 Développer les compétences des collaborateurs afin de renforcer l'efficacité de la Business Unit, en évaluant les besoins et en construisant des actions de montée en compétences adaptées et inclusives.
 Conduire un processus de recrutement et d'intégration afin de renforcer l'équipe, en définissant le besoin, en sélectionnant les candidats et en structurant un parcours d'onboarding incluant les bonnes conditions de travail.
 Piloter la performance individuelle et collective afin d'atteindre les objectifs de la BU, en fixant des objectifs clairs, en apportant du feedback et en animant les rituels d'équipe pour garantir de bonnes conditions de travail.

Définir un projet de transformation ou d'innovation afin de répondre à un besoin identifié de la Business Unit, en analysant la problématique, les attentes des parties prenantes et les impacts opérationnels.

Structurer un projet de transformation afin d'en sécuriser la mise en œuvre, en définissant la méthodologie de gestion de projet, les livrables, les ressources, les étapes et les outils de pilotage (tableaux de bord, IA, ...).

Identifier et sélectionner des partenaires externes (prestataires, fournisseurs, experts...) afin de soutenir la réussite du projet, en définissant une grille de critères et en évaluant la pertinence des offres.

Accompagner le changement auprès des équipes afin de garantir l'appropriation du projet, en communiquant, en formant et en levant les résistances identifiées.

Blocs de compétences

RNCP42642BC01 — Définir et piloter la stratégie de la Business Unit

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les leviers de création de valeur, en mobilisant des méthodologies d'analyse avancées (SWOT, PESTEL, études sectorielles, data analytics, schéma directeur des RH...) afin d'analyser l'environnement macro et micro-économique de l'organisation en prévision de la création d'un diagnostic stratégique

Structurer un dispositif de veille stratégique et concurrentielle afin d'anticiper les évolutions du marché, en utilisant des méthodologies de recherche, d'analyse critique et d'exploitation de données fiables et des outils IA.

Élaborer des orientations stratégiques pour la Business Unit afin de soutenir son développement durable et rentable, en intégrant les opportunités identifiées et les enjeux ESG.

Élaborer un budget prévisionnel d'exploitation dans un Business Plan afin de sécuriser la viabilité financière de la Business Unit, en intégrant les prévisions de chiffre d'affaires, les charges et les risques économiques en vue du diagnostic stratégique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet professionnel :

Dans le cadre d'une problématique rencontrée par une entreprise réelle ou fictive.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation.

RNCP42642BC02 — Gérer le budget et les finances d'une Business Unit

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer la structure financière et de gestion de la Business Unit afin d'identifier les leviers de performance économique, en analysant les documents financiers (P&L, bilans, ratios...).

Piloter la performance globale et l'exécution budgétaire de la Business Unit afin de sécuriser l'atteinte des objectifs, en s'appuyant sur l'analyse continue des indicateurs et sur l'exploitation d'outils numériques et d'IA et en proposant des actions correctives.

Établir une cartographie des risques financiers et opérationnels afin de sécuriser la santé économique de la Business Unit, en mobilisant des méthodologies d'évaluation et des indicateurs prédictifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle :

Dans le cadre d'une problématique portant sur la gestion et le pilotage de la stratégie financière d'une business unit d'une entreprise réelle ou fictive.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation.

RNCP42642BC03 — Développer et valoriser l'offre commerciale et marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les besoins clients et les opportunités de développement afin de concevoir une offre adaptée, en mobilisant des outils d'analyse de marché (outils métiers, outils digitaux, IA...), des données clients et des dispositifs de veille commerciale.

Développer un portefeuille clients et de partenaires afin d'accroître le chiffre d'affaires de la Business Unit, en appliquant des techniques de prospection multicanal et en assurant un suivi commercial structuré.

Conduire les négociations commerciales (clients et partenaires) permettant de finaliser la contractualisation afin de sécuriser les résultats économiques, en construisant des propositions de valeur cohérentes et en appliquant les

règles contractuelles et juridiques.

Déployer un plan marketing et de communication afin de renforcer la visibilité et la performance commerciale de la Business Unit, en mobilisant des approches digitales, des outils d'automatisation et d'IA et des indicateurs d'efficacité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle :

Dans le cadre d'une problématique portant sur le développement commercial et marketing d'une offre au sein d'une business unit d'une entreprise réelle ou fictive.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation.

RNCP42642BC04 — Manager des équipes, développer les compétences et assurer un leadership inclusif

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'organisation et le fonctionnement de la Business Unit afin d'identifier les points d'amélioration managériaux, en observant les processus, la répartition du travail et le climat d'équipe.

Développer les compétences des collaborateurs afin de renforcer l'efficacité de la Business Unit, en évaluant les besoins et en construisant des actions de montée en compétences adaptées et inclusives.

Conduire un processus de recrutement et d'intégration afin de renforcer l'équipe, en définissant le besoin, en sélectionnant les candidats et en structurant un parcours d'onboarding incluant les bonnes conditions de travail.

Piloter la performance individuelle et collective afin d'atteindre les objectifs de la BU, en fixant des objectifs clairs, en apportant du feedback et en animant les rituels d'équipe pour garantir de bonnes conditions de travail

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle :

Dans le cadre d'une problématique portant sur le management et le déploiement des compétences d'une équipe au sein d'une business unit d'une entreprise réelle ou fictive.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation.

RNCP42642BC05 — Conduire des projets de transformation, d'innovation et d'amélioration continue

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir un projet de transformation ou d'innovation afin de répondre à un besoin identifié de la Business Unit, en analysant la problématique, les attentes des parties prenantes et les impacts opérationnels.

Structurer un projet de transformation afin d'en sécuriser la mise en œuvre, en définissant la méthodologie de gestion de projet, les livrables, les ressources, les étapes et les outils de pilotage (tableaux de bord, IA, ...).

Identifier et sélectionner des partenaires externes (prestataires, fournisseurs, experts...) afin de soutenir la réussite du projet, en définissant une grille de critères et en évaluant la pertinence des offres.

Accompagner le changement auprès des équipes afin de garantir l'appropriation du projet, en communiquant, en formant et en levant les résistances identifiées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier de consulting :

Dans le cadre d'une problématique rencontrée par une entreprise réelle ou fictive.

Pour plus d'informations sur les attendus des modalités d'évaluation, veuillez télécharger le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager de Business Unit exerce dans une grande diversité de structures, allant des grandes entreprises à des PME de plus de 20 salariés, ainsi que dans des groupes internationaux, des sociétés de services, des cabinets de conseil ou des réseaux de franchise.

Dans ces organisations, il intervient comme responsable d'un centre de profit, pilotant à la fois l'activité commerciale, l'organisation interne, la performance économique et l'atteinte des objectifs opérationnels. Les missions couvrent la définition et la mise en œuvre de la stratégie, la gestion financière et budgétaire, la prospection et le développement commercial, ainsi que la coordination des équipes internes et des partenaires externes

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le métier peut également être désigné sous les intitulés suivants (liste non exhaustive) :

- Manager de business unit
- Business coordinateur
- Chef / Responsable d'agence junior
- Manager de proximité
- Responsable de PME
- Chef / Responsable d'agence commerciale
- Manager de transition
- Responsable / Directeur de business unit
- Responsable / Directeur de centre de profit
- Responsable / Directeur d'unité opérationnelle
- Responsable / Directeur d'unité stratégique
- Directeur du développement commercial
- ...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Non applicable

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 983 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	25 448
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R1X68 — Employés des services commerciaux 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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants)

- Entrée en 1ère année

ou 2ème année : Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [marketing, commerce, gestion, management, stratégie...]

En alternance (contrat apprentissage ou contrat de professionnalisation)

- Pour un cursus en 3 ans : Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [marketing, commerce, gestion, management, stratégie...]
- Pour un cursus en 2 ans ou 1 an : Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [marketing, commerce, gestion, management, stratégie...]

En formation continue

Entrée avec un niveau 6 :

- Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [marketing, commerce, gestion, management, stratégie...]
- OU Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum

Entrée avec un niveau 5 :

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [marketing, commerce, management, stratégie...] et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum
- OU Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 24 mois minimum

Entrée avec un niveau 4 :

- Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, d'un DEAU ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

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

Le jury est composé de 4 membres dont 50% de professionnels :

- Le directeur de l'école
- Un responsable pédagogique ou son représentant
- Deux professionnels externes, exerçant dans le métier visé

La parité employeur/salarié est contrôlée.

Base légale

Date de décision	17/07/2026
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/07/2028
Date de dernière délivrance possible	17/07/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	442	13	85 %	—
2023	205	1	77 %	34 %
2022	37	1	85 %	45 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35961

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35961, RNCP36461, RNCP36890, RNCP38435

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42642/>

Où se former

Formations référencées	45
Organismes	2
Régions couvertes	1
Prix indicatif	2 090 € – 16 900 €
Durée	483 h

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