CQP Manager de rayons en point de vente

RNCP42957 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	32154, 34561, 34566
Code(s) ROME	D1504, D1301, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/10/2026
Date d'échéance	30/10/2029

Certificateur(s)

Commission paritaire nationale de l'Emploi (CPNE) de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire - Fédération du commerce et de la distribution (FCD)
http://www.fcd.fr

FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION · SIRET : 78485587600040

ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE · SIRET : 92283202700010

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager de rayons en point de vente exerce ses activités au sein d'un commerce de détail, d'une grande ou moyenne surface. Il assure le pilotage opérationnel, commercial, économique et humain d'un secteur d'activité (rayon, caisses ou drive) tout en contribuant à l'atteinte des objectifs de performance et de satisfaction client définis par l'enseigne.

ACTIVITÉS VISÉES

Tronc commun :
- Accueil d'un client au sein d'un point de vente
- Prise en charge des clients au sein d'un point de vente
- Organisation et coordination de l'activité de l'équipe
- Animation, mobilisation et gestion de l'équipe
- Développement des compétences
- Elaboration et ajustement des plannings
- Pilotage de la mise en œuvre des règles de santé, sécurité et hygiène à l'échelle du secteur
- Contrôle de la conformité des pratiques en matière de santé, sécurité et hygiène à l'échelle du secteur
- Pilotage des actions de prévention de la démarque et des pertes à l'échelle du secteur
- Pilotage de l'amélioration continue en matière de prévention et de conformité à l'échelle du secteur
- Déclinaison et pilotage de la stratégie commerciale de l'enseigne
- Analyse de la performance économique du secteur en le point de vente/drive

Option : Management d'un rayon
- Pilotage de l'approvisionnement et des stocks du rayon
- Pilotage de la mise en avant commerciale du rayon
- Garantie de la disponibilité et de la qualité de l'offre du rayon
- Pilotage de la performance économique du rayon

Option : Management d'un secteur caisses

• Pilotage de l’activité d’encaissement et des flux caisse
• Pilotage de la qualité de service et de l’environnement commercial au secteur caisse
• Garantie de la conformité, de la sécurité et de la performance du secteur caisse
Option : Management d’un drive
• Pilotage de la préparation des commandes et des flux drive
• Pilotage de la qualité de service et de l’expérience client drive
• Garantie de la disponibilité et de la qualité de l’offre drive
• Pilotage de la performance économique et opérationnelle du drive

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Tronc commun :
• Recevoir le client en appliquant les consignes du point de vente, afin de maintenir la qualité d’accueil, quel que soit le flux de clients.
• Informer le client des principales familles de produits et de services du point de vente en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
• Traiter les demandes clients, en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition jusqu'à la prise de congés du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client. Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles, en le sensibilisant le cas échéant sur les produits écoresponsables dans du point de vente afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.
• Organiser l’activité des équipes du secteur en fonction des priorités opérationnelles et commerciales, des ressources disponibles et des obligations réglementaires afin d’assurer une organisation du travail adaptée à l’activité.
• Coordonner les activités de l’équipe du secteur en assurant la répartition des tâches et l’articulation des missions entre les collaborateurs afin d’assurer la continuité des opérations.
• Piloter l’activité des équipes du secteur confié en instaurant un management de proximité et en traduisant les orientations définies par la hiérarchie en objectifs opérationnels afin d’atteindre les objectifs opérationnels.
• Animer l’équipe du secteur confié en relayant les orientations de l’unité commerciale et en accompagnant les collaborateurs dans leur activité et leur progression afin de favoriser l’engagement des collaborateurs.
• Contribuer au recrutement des collaborateurs en identifiant les besoins sur le secteur confié et en organisant leur intégration afin d’ajuster les effectifs aux besoins d’activité du secteur.
• Gérer les situations individuelles et collectives de l’équipe en adoptant une posture managériale adaptée afin de préserver la qualité des relations de travail.
• Développer les compétences individuelles et collectives des collaborateurs en mobilisant les dispositifs de formation et les outils de suivi afin d’adapter les pratiques aux évolutions de l’activité.
• Accompagner les collaborateurs dans leur progression professionnelle en situation de travail afin de sécuriser le développement des compétences.
• Élaborer les plannings de l’équipe en fonction de l’activité, des priorités commerciales, des ressources disponibles et des contraintes réglementaires afin d’assurer la couverture des besoins d’activité.
• Ajuster les plannings de l’équipe en fonction des aléas, des variations d’activité et des contraintes opérationnelles dans le respect de la règlementation en vigueur afin de garantir la continuité du service.
• Superviser l’application des règles de santé et de sécurité par les équipes sur le secteur confié afin de garantir la sécurité des personnes et des biens.
• Contrôler la conformité des installations, des équipements et de l’environnement de travail aux règles de santé, sécurité et d’hygiène sur le secteur confié afin de prévenir les situations dangereuses.
• Identifier les situations à risque sur le secteur confié en analysant l’environnement de travail et les pratiques des équipes afin d'anticiper les risques professionnels.
• Contrôler l’application des procédures de l’enseigne par les équipes en situation de travail afin de garantir la conformité des pratiques.
• Accompagner les collaborateurs dans la mise en conformité de leurs pratiques en cas d’écart constaté afin de sécuriser l’activité.
• Déployer la stratégie de prévention des pertes définie par la direction sur le secteur confié afin de réduire les pertes et le gaspillage.
• Contrôler l’application des procédures de prévention de la démarque par les équipes afin de prévenir les pertes de

marchandises.
• Analyser les écarts et les dysfonctionnements à partir des données disponibles et des observations terrain afin d'orienter les actions d'amélioration.
• Mettre en œuvre et ajuster des actions correctives à partir de l'analyse des écarts constatés afin d'améliorer l'efficacité des dispositifs de prévention et de contrôle.
• Décliner les priorités commerciales sur le secteur confié à partir de la stratégie commerciale définie par la direction afin d'atteindre les objectifs commerciaux.
• Piloter la mise en œuvre des actions commerciales sur le secteur confié, en mobilisant les équipes disponibles afin d'assurer la mise en œuvre des priorités commerciales.
• Piloter le suivi et l'analyse de la performance opérationnelle du secteur en produisant et exploitant les données d'activité afin d'orienter les décisions d'ajustement.
• Produire et finaliser les documents de suivi économique à l'aide des outils de gestion afin de garantir la fiabilité des indicateurs économiques.
• Analyser les indicateurs économiques et environnementaux du secteur confié afin d'éclairer les décisions de pilotage.
Option : Management d'un rayon
• Piloter les flux de marchandises entre réception, réserve et rayon afin de garantir la disponibilité des produits.
• Déterminer les volumes de commande du rayon à partir de l'analyse des ventes et des stocks afin de prévenir les ruptures et les surstocks.
• Piloter l'organisation de la réserve et la fiabilité des stocks sur le secteur confié en organisant les inventaires et les contrôles conformément aux procédures afin de fiabiliser la gestion des stocks.
• Superviser l'implantation des produits du rayon conformément au plan merchandising afin d'améliorer la lisibilité de l'offre.
• Piloter les dispositifs d'information commerciale et réglementaire du rayon en supervisant les supports d'affichage physiques et numériques afin de garantir la fiabilité des informations transmises aux clients.
• Piloter la mise en œuvre des actions de mise en valeur commerciale (implantations, promotions, saisonnalité…) afin de renforcer l'attractivité de l'offre. Garantir la disponibilité des produits en coordonnant les actions d'approvisionnement, de réassort et de gestion des stocks afin de répondre à la demande client.
• Contrôler la qualité et la conformité des produits proposés en veillant au respect de la réglementation en vigueur afin de garantir la conformité de l'offre.
• Déterminer et ajuster les prix de vente des produits du rayon, dans le respect de la politique commerciale de l'enseigne, afin de préserver la compétitivité de l'offre. Contribuer aux négociations commerciales avec les fournisseurs ou interlocuteurs internes afin d'améliorer les conditions d'achat.
Option : Management d'un secteur caisses
• Piloter l'organisation de l'activité du secteur caisse en coordonnant l'ouverture des postes, la répartition des collaborateurs et les ajustements nécessaires afin d'assurer la fluidité de l'encaissement.
• Superviser les opérations d'encaissement et l'application des procédures caisse afin de garantir la conformité des transactions.
• Piloter la gestion des fonds et des opérations de caisse en contrôlant les mouvements de fonds, les écarts et les opérations de clôture afin de sécuriser l'activité du secteur caisse.
• Superviser la qualité de l'accueil et du service au secteur caisse afin d'assurer la qualité de l'accueil client.
• Garantir la conformité et la lisibilité des informations et de l'environnement du secteur caisse afin de garantir la fiabilité de l'information client.
• Piloter les actions d'amélioration de l'organisation et de la qualité de service du secteur caisse afin d'améliorer la qualité de service.
• Suivre l'activité du secteur caisse à l'aide des indicateurs disponibles afin d'orienter les actions d'amélioration.
• Analyser les anomalies, incidents et écarts du secteur caisse et mettre en œuvre ou proposer des actions correctives adaptées afin de réduire les dysfonctionnements.
Option : Management d'un drive
• Piloter l'organisation de la préparation des commandes drive en coordonnant les flux, les moyens humains et les outils numériques afin d'assurer la fluidité des opérations.
• Suivre et ajuster l'activité de préparation des commandes afin de garantir le respect des délais.
• Organiser les espaces, les flux et les équipements du secteur drive en garantissant l'efficacité opérationnelle, la sécurité, l'accessibilité aux personnes en situation de handicap et la qualité des conditions de travail afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle.

• Superviser la remise des commandes et la relation client du secteur drive afin de garantir la qualité du service client.
• Piloter l'amélioration de la qualité de service du drive afin d'améliorer l'expérience client.
• Garantir la disponibilité des produits pour les commandes drive afin de répondre à la demande client.
• Contrôler la conformité des commandes, la qualité de la préparation et des produits remis au client ainsi que la fiabilité des informations communiquées, dans le respect de la réglementation et des engagements de l'enseigne afin de garantir la conformité du service.
• Analyser les performances économiques, opérationnelles et numériques du secteur drive à partir des données d'activité et des indicateurs de pilotage afin d'orienter les décisions d'amélioration.
• Mettre en œuvre des actions d'optimisation de la performance afin d'améliorer la performance du secteur drive.

Blocs de compétences

RNCP42957BC01 — Gérer la relation client en point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

• Recevoir le client
en appliquant les consignes du point de vente, afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients.
• Informer le client des principales familles de produits et de services du point de vente en s'appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
• Traiter les demandes clients, en s'appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition jusqu'à la prise de congés du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client.
• Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles, en le sensibilisant le cas échéant sur les produits écoresponsables dans du point de vente afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42957BC02 — Encadrer une équipe secteur et piloter sa performance

LISTE DE COMPÉTENCES

• Organiser l'activité des équipes du secteur en fonction des priorités opérationnelles et commerciales, des ressources disponibles et des obligations réglementaires afin d'assurer une organisation du travail adaptée à l'activité.
• Coordonner les activités de l'équipe du secteur en assurant la répartition des tâches et l'articulation des missions entre les collaborateurs afin d'assurer la continuité des opérations.
• Piloter l'activité des équipes du secteur confié en instaurant un management de proximité et en traduisant les orientations définies par la hiérarchie en objectifs opérationnels afin d'atteindre les objectifs opérationnels.
• Animer l'équipe du secteur confié en relayant les orientations de l'unité commerciale et en accompagnant les collaborateurs dans leur activité et leur progression afin de favoriser l'engagement des collaborateurs.
• Contribuer au recrutement des collaborateurs en identifiant les besoins sur le secteur confié et en organisant leur intégration afin d'ajuster les effectifs aux besoins d'activité du secteur.
• Gérer les situations individuelles et collectives de l'équipe en adoptant une posture managériale adaptée afin de préserver la qualité des relations de travail.
• Développer les compétences individuelles et collectives des collaborateurs en mobilisant les dispositifs de formation et les outils de suivi afin d'adapter les pratiques aux évolutions de l'activité.
• Accompagner les collaborateurs dans leur progression professionnelle en situation de travail afin de sécuriser le développement des compétences.
• Élaborer les plannings de l'équipe en fonction de l'activité, des priorités commerciales, des ressources disponibles et des contraintes réglementaires afin d'assurer la couverture des besoins d'activité.
• Ajuster les plannings de l'équipe en fonction des aléas, des variations d'activité et des contraintes opérationnelles dans le respect de la règlementation en vigueur afin de garantir la continuité du service.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation professionnelle réelles
- Entretiens

RNCP42957BC03 — Organiser et superviser la mise en œuvre des procédures en matière de santé, sécurité, hygiène et prévention de la démarque

LISTE DE COMPÉTENCES

- Superviser l'application des règles de santé et de sécurité par les équipes sur le secteur confié afin de garantir la sécurité des personnes et des biens.
- Contrôler la conformité des installations, des équipements et de l'environnement de travail aux règles de santé, sécurité et d'hygiène sur le secteur confié afin de prévenir les situations dangereuses.
- Identifier les situations à risque sur le secteur confié en analysant l'environnement de travail et les pratiques des équipes afin d'anticiper les risques professionnels.
- Contrôler l'application des procédures de l'enseigne par les équipes en situation de travail afin de garantir la conformité des pratiques.
- Accompagner les collaborateurs dans la mise en conformité de leurs pratiques en cas d'écart constaté afin de sécuriser l'activité.
- Déployer la stratégie de prévention des pertes définie par la direction sur le secteur confié afin de réduire les pertes et le gaspillage.
- Contrôler l'application des procédures de prévention de la démarque par les équipes afin de prévenir les pertes de marchandises.
- Analyser les écarts et les dysfonctionnements à partir des données disponibles et des observations terrain afin d'orienter les actions d'amélioration.
- Mettre en œuvre et ajuster des actions correctives à partir de l'analyse des écarts constatés afin d'améliorer l'efficacité des dispositifs de prévention et de contrôle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation professionnelle réelles
- Entretiens

RNCP42957BC04 — Piloter la performance commerciale et économique d'un secteur d'activité du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Décliner les priorités commerciales sur le secteur confié à partir de la stratégie commerciale définie par la direction afin d'atteindre les objectifs commerciaux.
- Piloter la mise en œuvre des actions commerciales sur le secteur confié, en mobilisant les équipes disponibles afin d'assurer la mise en œuvre des priorités commerciales.
- Piloter le suivi et l'analyse de la performance opérationnelle du secteur en produisant et exploitant les données d'activité afin d'orienter les décisions d'ajustement.
- Produire et finaliser les documents de suivi économique à l'aide des outils de gestion afin de garantir la fiabilité des indicateurs économiques.
- Analyser les indicateurs économiques et environnementaux du secteur confié afin d'éclairer les décisions de pilotage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation professionnelle réelles
- Entretiens

RNCP42957BC05 — Piloter la gestion opérationnelle et la performance d'un rayon (Option)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Piloter les flux de marchandises entre réception, réserve et rayon afin de garantir la disponibilité des produits.
- Déterminer les volumes de commande du rayon à partir de l'analyse des ventes et des stocks afin de prévenir les ruptures et les surstocks.
- Piloter l'organisation de la réserve et la fiabilité des stocks sur le secteur confié en organisant les inventaires et les contrôles conformément aux procédures afin de fiabiliser la gestion des stocks.
- Superviser l'implantation des produits du rayon conformément au plan merchandising afin d'améliorer la lisibilité de l'offre.
- Piloter les dispositifs d'information commerciale et réglementaire du rayon en supervisant les supports d'affichage

physiques et numériques afin de garantir la fiabilité des informations transmises aux clients.
• Piloter la mise en œuvre des actions de mise en valeur commerciale (implantations, promotions, saisonnalité…) afin de renforcer l'attractivité de l'offre.
• Garantir la disponibilité des produits en coordonnant les actions d'approvisionnement, de réassort et de gestion des stocks afin de répondre à la demande client.
• Contrôler la qualité et la conformité des produits proposés en veillant au respect de la réglementation en vigueur afin de garantir la conformité de l'offre.
• Déterminer et ajuster les prix de vente des produits du rayon, dans le respect de la politique commerciale de l'enseigne, afin de préserver la compétitivité de l'offre.
• Contribuer aux négociations commerciales avec les fournisseurs ou interlocuteurs internes afin d'améliorer les conditions d'achat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION
• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42957BC06 — Piloter la gestion opérationnelle et la performance des caisses (Option)

LISTE DE COMPÉTENCES
• Piloter l'organisation de l'activité du secteur caisse en coordonnant l'ouverture des postes, la répartition des collaborateurs et les ajustements nécessaires afin d'assurer la fluidité de l'encaissement.
• Superviser les opérations d'encaissement et l'application des procédures caisse afin de garantir la conformité des transactions.
• Piloter la gestion des fonds et des opérations de caisse en contrôlant les mouvements de fonds, les écarts et les opérations de clôture afin de sécuriser l'activité du secteur caisse.
• Superviser la qualité de l'accueil et du service au secteur caisse afin d'assurer la qualité de l'accueil client.
• Garantir la conformité et la lisibilité des informations et de l'environnement du secteur caisse afin de garantir la fiabilité de l'information client.
• Piloter les actions d'amélioration de l'organisation et de la qualité de service du secteur caisse afin d'améliorer la qualité de service.
• Suivre l'activité du secteur caisse à l'aide des indicateurs disponibles afin d'orienter les actions d'amélioration.
• Analyser les anomalies, incidents et écarts du secteur caisse et mettre en œuvre ou proposer des actions correctives adaptées afin de réduire les dysfonctionnements.

MODALITÉS D'ÉVALUATION
• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42957BC07 — Piloter la gestion opérationnelle et la performance d'un drive (Option)

LISTE DE COMPÉTENCES
• Piloter l'organisation de la préparation des commandes drive en coordonnant les flux, les moyens humains et les outils numériques afin d'assurer la fluidité des opérations.
• Suivre et ajuster l'activité de préparation des commandes afin de garantir le respect des délais.
• Organiser les espaces, les flux et les équipements du secteur drive en garantissant l'efficacité opérationnelle, la sécurité, l'accessibilité aux personnes en situation de handicap et la qualité des conditions de travail afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle.
• Superviser la remise des commandes et la relation client du secteur drive afin de garantir la qualité du service client.
• Piloter l'amélioration de la qualité de service du drive afin d'améliorer l'expérience client.
• Garantir la disponibilité des produits pour les commandes drive afin de répondre à la demande client.
• Contrôler la conformité des commandes, la qualité de la préparation et des produits remis au client ainsi que la fiabilité des informations communiquées, dans le respect de la réglementation et des engagements de l'enseigne afin de garantir la conformité du service.
• Analyser les performances économiques, opérationnelles et numériques du secteur drive à partir des données d'activité et des indicateurs de pilotage afin d'orienter les décisions d'amélioration.
• Mettre en œuvre des actions d'optimisation de la performance afin d'améliorer la performance du secteur drive.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation professionnelle réelles
- Entretiens

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager de rayons en point de vente visé par la certification exerce dans les entreprises du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN n° 3305 — IDCC 2216), secteur qui compte près de 700 000 salariés répartis dans plus de 20 000 entreprises et établissements, présents dans près de 11 000 communes. Les entreprises employeuses relèvent de tous les modèles d'organisation — groupes intégrés, franchisés, commerce associé et coopératif — et vont de la très petite entreprise indépendante au grand groupe de dimension internationale. La taille de l'entreprise employeuse n'a pas d'incidence sur le contenu du métier, qui est déterminé par le format du point de vente.

L'animateur de rayon exerce sous la responsabilité d'un manager de rayon ou de secteur, voire directement du responsable de magasin dans les petits formats.

Relèvent de cette branche, les entreprises de 11 salariés et plus, réparties en formats de distribution suivants :

- Les hypermarchés : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 2 500 et 20 000 m2, et un assortiment comptant de 25 000 à 40 000 références, dont 3 000 à 5 000 références de produits alimentaires et 20 000 à 35 000 références de produits non-alimentaires. Ils réalisent plus des deux tiers du chiffre d'affaires en alimentation générale
- Les supermarchés :

Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 400 et 2 500 m2, et un assortiment comptant de 3 000 à 12 000 références, dont 500 à 1 500 références de produits non alimentaires. Plus des deux tiers du chiffre d'affaires sont réalisés en alimentation générale.

- Les supermarchés à dominante marques propres (ex : maxi discomptes) : ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 300 et 2 500 m2. Ils ont un assortiment réduit : moins de 2 000 références en moyenne.
- Les supérettes : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire, elles possèdent une surface de vente comprise entre 120 et 400 m².
- Les entrepôts de logistique
- Le commerce de gros (grossistes, dont le cash and carry) : ces entreprises combinent le plus souvent des activités d'entreposage, d'achat et de commerce de gros
- Les sièges sociaux et les centrales d'achat
- Le drive

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayons en point de vente

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, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury de la délivrance de la certification est constitué par la CPNE.
Il est composé de membres issus paritairement des deux collèges (employeurs et salariés), ainsi que de professionnels et experts métiers désignés par les représentants des collèges. Sa composition garantit la légitimité paritaire des décisions de délivrance de la certification.
Et est composé à minima de 2 personnes :

- 1 représentant du collège Employeurs
- 1 représentant du collège Salariés

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de la délivrance de la certification est constitué par la CPNE.
Il est composé de membres issus paritairement des deux collèges (employeurs et salariés), ainsi que de professionnels et experts métiers désignés par les représentants des collèges. Sa composition garantit la légitimité paritaire des décisions de délivrance de la certification.
Et est composé à minima de 3 personnes :

- 1 représentant du collège Employeurs
- 1 représentant du collège Salariés
- 1 représentant expert métier en lien avec le CQP visé.

Base légale

Date de décision	30/10/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/10/2029
Date de dernière délivrance possible	29/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	545	1	99 %	—
2024	411	4	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38254

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP38254

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42957/