

Gérer une activité de presse

RS7207 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	300, 311p, 312
Formacode(s)	46308, 34588, 34559, 42007
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/06/2025
Date d'échéance	25/06/2028

Certificateur(s)

FRENCH TOUCH ATTITUDE · SIRET : 83887847800018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification "Gérer une activité de presse" s'adresse aux gestionnaires de points de vente de presse, qu'ils soient gérant exploitant ou salarié de commerces multi-activités (presse, librairie, papeterie, tabac, bar, supérettes, etc.), ou salarié gestionnaire du rayon presse dans une enseigne généraliste ou spécialisée. Elle vise à leur apporter les compétences spécifiques indispensables pour piloter cette activité de manière efficace, structurée et rentable.

Gérer une activité de presse consiste en premier lieu à réceptionner les titres presse fournis (quotidiens, publications), organiser leur mise en rayon en respectant les règles de classement, et traiter les invendus de façon rigoureuse, afin de lutter notamment contre les « oubliés ». Le gestionnaire de presse est également garant de l'application des règles spécifiques au merchandising, en veillant à la mise en avant des nouvelles parutions à fort potentiel commercial et en structurant le linéaire presse pour maximiser l'attractivité et l'accessibilité des titres.

En outre, ce gestionnaire de presse doit analyser ses ventes pour ajuster son offre titres, effectuer des demandes de réassort et de modification de service via les plateformes ou logiciels dédiés, et adapter son assortiment en fonction de son environnement local, du profil de sa clientèle et des tendances de consommation.

La gestion rigoureuse de cette activité revêt également un enjeu financier : ce professionnel doit suivre et vérifier les bordereaux d'invendus et de crédits, afin de limiter les erreurs comptables et d'éviter la démarque inconnue, qui impacte la rentabilité du commerce.

En parallèle, l'efficacité opérationnelle repose sur une bonne organisation de la réserve presse. Structurer cet espace en dissociant les exemplaires destinés à la mise en rayon des invendus permet de faciliter les opérations quotidiennes et d'éviter les pertes.

Enfin, dans un marché en constante évolution, le gestionnaire de presse doit être capable d'intégrer une offre de diversification en sélectionnant des produits commissionnés, taxables ou des services complémentaires (papeterie, jeux, relais colis, produits culturels, etc.), afin de renforcer l'attractivité et la rentabilité du point de vente. Cette démarche suppose une analyse fine des attentes de la clientèle, l'identification des gammes de produits porteuses et l'établissement de relations commerciales durables avec les fournisseurs, afin que la diversification constitue un réel levier de croissance.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réceptionner et contrôler la livraison quotidienne des produits presse en rapprochant les quantités et références indiquées sur le bordereau de livraison (fourni ou téléchargé) avec celles effectivement livrées, afin d'identifier les écarts éventuels et de les signaler au dépositaire de presse.
- Implanter les titres fournis dans le linéaire de presse en respectant les règles de classement, tout en retirant simultanément les exemplaires invendus, et en mettant en avant les nouvelles parutions afin de maximiser leur visibilité et favoriser leur performance commerciale.
- Comptabiliser rigoureusement les exemplaires invendus en les regroupant dans les bacs dédiés, et en reportant

ces quantités sur le bordereau d'inventus (fourni ou informatique), afin d'assurer une déclaration fiable et d'éviter toute erreur impactant le dépositaire ou le point de vente.

- Optimiser l'assortiment des produits presse en effectuant des demandes de réassort, des modifications de service ou une revue d'offre sur les plateformes dédiées, afin d'adapter l'offre titres au linéaire disponible, aux caractéristiques du point de vente et à son potentiel commercial, de minimiser les ruptures de stock et de maximiser la satisfaction client.
- Optimiser le merchandising de la presse en organisant l'implantation des titres dans le linéaire selon les préconisations de la filière, et en mettant en avant quotidiennement les publications dans les zones d'exposition et sur les supports promotionnels, selon leurs caractéristiques (attractivité, actualité...), afin de maximiser leur visibilité et d'augmenter les ventes.
- Développer une offre de diversification en analysant la zone de chalandise et le profil de clientèle, en sélectionnant et négociant des produits adaptés puis en optimisant leur implantation, afin d'augmenter le panier moyen et de dynamiser l'attractivité du commerce.
- Détecter et traiter les titres oubliés en vérifiant son offre titres (réserve, vitrine, linéaire), en identifiant ceux non retournés à la date indiquée sur le bordereau d'inventus, puis en effectuant une demande de rappel via les plateformes dédiées ou le module de gestion de la presse de son logiciel de caisse, afin de limiter la démarque.
- Cadrer la rentabilité de l'activité presse en comparant les quantités d'inventus retournées par le point de vente avec celles déclarées sur le bordereau de crédit d'inventus numérique, en repérant et en signalant d'éventuels écarts auprès du dépositaire de presse, afin de limiter la démarque inconnue.
- Organiser la réserve presse en structurant le classement des titres par univers et par famille, en dissociant les exemplaires destinés à la mise en rayon des inventus, en prenant en compte l'ergonomie du stockage et l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, afin de faciliter le réapprovisionnement du linéaire et d'éviter de générer des périmés.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être un gestionnaire de presse (gérant exploitant), porteur d'un projet d'installation (ou récemment en activité) dans un point de vente de proximité multi-activité, ou être un gestionnaire de presse salarié, en poste ou venant d'être recruté, dans un point de vente de proximité ou dans une enseigne de distribution (généraliste ou spécialisée).

Lire et écrire en français et réaliser des calculs simples.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Peuvent se présenter aux sessions d'évaluation en vue de l'obtention de la certification « Gérer une activité de presse », les candidats ayant suivi la formation « Initiation au métier de marchand de presse » dispensée par l'organisme certificateur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est composé de trois membres, garantissant le respect des principes d'impartialité, d'indépendance et de neutralité :

- Un dirigeant de l'organisme certificateur, ou son représentant
- deux professionnels de filière presse, externes à l'organisme certificateur et n'étant pas les formateurs ayant dispensé la formation certifiante

Base légale

Date de décision	25/06/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/06/2028
Date de dernière délivrance possible	25/12/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	63	—	—	—
2023	99	—	—	—
2022	100	—	—	—
2021	72	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS5312

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
https://www.cefomep.fr/?page_id=125

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7207/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 250 €

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	149
Parcours menés à terme	134
Taux d'achèvement	90 %
Période	11/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	156
Montant total engagé	192 640 €
Coût moyen par dossier	1 235 €
Durée moyenne	17 h
Période	10/2025 – 09/2026
France compétences	94 %

Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	1 %
France Travail	0 %

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