



VENDÔME
ÉCOLE



RÉFÉRENTIEL

2026-2027

TITRE PROFESSIONNEL

**MANAGER
D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND**

NIVEAU 5 · RNCP 41853

École Vendôme

84 rue de la Charité, 69002 Lyon

0 805 29 29 27 · contact.vendome@eclyon.fr · www.ecole-vendome.fr

FASHIONS FADE, STYLE IS ETERNAL

SOMMAIRE

I.	Mot du Président	3
II.	Identification du titre professionnel	4
III.	Définition de l'emploi-type	4
IV.	Conditions d'exercice de l'emploi	5
V.	Activités professionnelles et compétences	6
VI.	Compétences transversales	8
VII.	Secteurs d'activité et emplois accessibles	8
VIII.	Modalités d'évaluation et de certification	9
IX.	Capitalisation et validation des blocs de compétences	9
X.	Correspondance entre les blocs de compétences et les modalités d'évaluation	10

I. MOT DU PRÉSIDENT

« Le secret de l'éducation réside dans le respect de l'élève. »

Emerson a tout dit. Le reste n'est que déclinaisons. Au nom de toute l'équipe du Groupe École de Commerce de Lyon, je vous souhaite la bienvenue pour cette nouvelle année scolaire.

J'espère qu'elle vous apportera les savoirs qui vous sont nécessaires.

Vous allez y découvrir une école où chacun se place à votre service : staff, enseignants, étudiants.

Car c'est là notre devise : **Cor unum et anima una**. Un seul cœur, une seule âme.

Vous rejoignez un corps uni et volontaire au sein duquel l'étudiant est placé au centre des attentions.

Qui que vous soyez, étudiants ou enseignants, esprits généreux, nous sommes prêts à vous accueillir.

Votre bien dévoué,

Hervé Diaz



II. IDENTIFICATION DU TITRE PROFESSIONNEL

Intitulé	Manager d'établissement marchand
Sigle	MEM (remplace le titre « Manager d'unité marchande », MUM)
Code RNCP	RNCP 41853
Code titre	TP-00136 – REAC millésime 09 du 10/12/2025
Niveau de qualification	Niveau 5 – Cadre national des certifications professionnelles
Code NSF	312m – Commerce, vente – pas de fonction dominante
Codes ROME	D1502 / D1503 / D1508 / D1509 / D1510
Type de certification	Titre professionnel délivré par l'État
Certificateur	Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion
Référentiel officiel	REAC et référentiel de certification – francecompetences.fr/recherche/rncp/41853
Références réglementaires	Arrêté du 4 décembre 2025 (JO du 30/12/2025) Date d'effet : 03/03/2026 Fin d'enregistrement : 02/03/2031

III. DÉFINITION DE L'EMPLOI-TYPE

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 de sa rentabilité.

Manager de proximité, il est chargé d'assurer au quotidien l'organisation opérationnelle et la performance d'un périmètre commercial : un rayon, un magasin, un point de vente spécialisé ou un périmètre e-commerce rattaché. Ses missions principales consistent à gérer et animer une équipe, à mettre en œuvre les orientations commerciales et opérationnelles de l'établissement sur son périmètre, à veiller à la qualité de l'expérience client et au respect des objectifs de vente et de marge.

Il 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. Il élabore les plannings en tenant compte d'éventuels besoins spécifiques de collaborateurs en situation de handicap, veille au développement des compétences et contribue au recrutement.

Il analyse les données de stocks, de prévisions de ventes et de tendances du marché pour anticiper les approvisionnements, applique les consignes RSE de l'enseigne (gestion des stocks, valorisation des déchets, réduction du gaspillage) et participe à l'amélioration de l'expérience client, y compris pour les clients en situation de handicap.

IV. CONDITIONS D'EXERCICE DE L'EMPLOI

Le niveau d'autonomie et de responsabilité varie selon la taille de l'établissement et l'organisation de l'entreprise. Le manager d'établissement marchand exerce sous la responsabilité de sa hiérarchie, à laquelle il rend compte, et peut être force de proposition. En cas d'imprévu ou de dysfonctionnements, il modifie ses priorités, alerte sa hiérarchie et les services internes, et met en œuvre un plan d'actions adapté.

Il communique par écrit et oralement avec sa hiérarchie, l'équipe et les services internes et externes, et est en contact direct avec le client. Selon la zone de chalandise, il peut utiliser l'anglais ou une autre langue étrangère.

Ses horaires peuvent être décalés, avec des astreintes possibles, le travail le dimanche et certains jours fériés. L'emploi s'exerce généralement dans un environnement bruyant, avec de nombreux déplacements sur l'espace de vente et des variations de température ; il peut impliquer des tâches de manutention avec port d'équipements de protection.

V. ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES ET COMPÉTENCES

L'emploi-type est structuré autour de trois activités professionnelles, correspondant chacune à un bloc de compétences (certificat de compétences professionnelles, CCP) :

- Manager l'équipe de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand
- Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

ACTIVITÉ TYPE N°1 · BLOC RNCP41853BC01

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

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

Dans le respect de la politique des ressources humaines de l'entreprise et des consignes de sa hiérarchie, le manager d'établissement marchand assure le management opérationnel de l'équipe de son périmètre. Il est l'interlocuteur direct des collaborateurs et assure le relais avec la hiérarchie. Il planifie et coordonne l'activité, contribue au recrutement et accompagne la performance individuelle et collective. Il organise et anime les briefings, débriefings et réunions d'équipe.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ASSOCIÉES

- 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

ACTIVITÉ TYPE N°2 · BLOC RNCP41853BC02

Développer la dynamique commerciale de son périmètre au sein de l'établissement marchand**DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ**

Dans le respect de la démarche RSE de l'entreprise et des consignes de sa hiérarchie, le manager d'établissement marchand gère l'approvisionnement de son périmètre et organise la réception des produits. Il organise l'implantation de l'offre de produits et de services et les opérations commerciales, les met en œuvre avec l'équipe et en analyse les résultats. Il participe à l'amélioration de l'expérience client, en intégrant les solutions du commerce omnicanal.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ASSOCIÉES

- 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

ACTIVITÉ TYPE N°3 · BLOC RNCP41853BC03

Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand**DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ**

Dans le respect de la politique de l'entreprise et des consignes de sa hiérarchie, le manager d'établissement marchand analyse régulièrement la performance commerciale (chiffre d'affaires, panier moyen, taux de transformation...) et la rentabilité de son périmètre (frais de personnel, démarque, coûts de fonctionnement). En cas d'écart par rapport aux objectifs, il propose des actions correctives à sa hiérarchie, communique le plan d'actions à l'équipe, le met en place et en assure le suivi.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ASSOCIÉES

- 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

VI. COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Communiquer
- Organiser ses actions
- Respecter des règles et des procédures
- Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème

VII. SECTEURS D'ACTIVITÉ ET EMPLOIS ACCESSIBLES

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises
- Commerces à distance
- Autres établissements marchands

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayon, d'espace commercial, de surface de vente ou d'univers commercial
- Chef de rayon, responsable de département
- Responsable de boutique, de magasin ou de point de vente
- Gérant de magasin, responsable de succursale
- Gestionnaire de centre de profit, responsable / animateur



VIII. MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

La certification est délivrée conformément aux règles applicables aux titres professionnels du ministère chargé de l'emploi (décret n° 2016-954 du 11 juillet 2016 et arrêté du 22 décembre 2015 modifié).

Les compétences sont évaluées par un jury au cours d'une session d'examen d'une durée totale de **7 h 55** :

- **Mise en situation professionnelle (4 h 00)** : étude de cas dans le contexte fictif d'un établissement marchand, avec travaux bureautiques ;
- **Entretien technique (1 h 30)** : préparation, présentation et échanges avec le jury sur les travaux réalisés ;
- **Questionnement à partir de productions (2 h 10)** : présentation de deux diaporamas préparés en amont de la session, sur le management d'équipe et sur les performances commerciales ;
- **Entretien final (0 h 15)**, incluant l'échange sur le dossier professionnel.

Le candidat présente un dossier professionnel. Pour les candidats issus d'un parcours de formation, les résultats des évaluations passées en cours de formation sont pris en compte, et des **périodes en entreprise d'au moins 280 heures** sont requises pour le titre complet.

Le jury est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre.

IX. CAPITALISATION ET VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Le titre professionnel Manager d'établissement marchand est composé de trois certificats de compétences professionnelles (CCP), correspondant aux blocs RNCP41853BC01, BC02 et BC03.

Le titre s'obtient à l'issue d'un parcours de formation ou par capitalisation des CCP. Chaque CCP peut être validé indépendamment ; les CCP obtenus sont acquis définitivement et peuvent être capitalisés en vue de l'obtention du titre complet, conformément à la réglementation en vigueur.

VALIDATION ET TRAÇABILITÉ DES COMPÉTENCES

Les résultats sont formalisés et tracés conformément aux exigences réglementaires applicables aux titres professionnels. Au vu des éléments produits par le candidat, le jury se prononce sur l'attribution du titre complet ou, à défaut, d'un ou de plusieurs CCP.

X. CORRESPONDANCE ENTRE LES BLOCS DE COMPÉTENCES ET LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation spécifique permettant de vérifier l'acquisition des compétences professionnelles attendues.

BLOC 1 · RNCP41853BC01

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

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- 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 (0 h 25) : diaporama sur le management d'équipe, suivi d'un entretien technique (0 h 45) comprenant un questionnement et des simulations pratiques. Durée : 1 h 10.

BLOC 2 · RNCP41853BC02

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

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- 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 (4 h 00) : étude de cas portant sur l'approvisionnement, le merchandising et l'expérience client, suivie d'un entretien technique (1 h 30). Durée : 5 h 30.

BLOC 3 · RNCP41853BC03

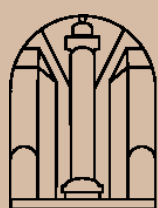
Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement marchand

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- 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 (0 h 20) : diaporama sur l'analyse des performances et de la rentabilité, suivi d'un entretien technique (0 h 40) avec cas pratiques. Durée : 1 h 00.



VENDÔME
ÉCOLE

TOUTE L'ÉQUIPE
VOUS SOUHAITE UNE EXCELLENTE
ANNÉE UNIVERSITAIRE

FASHIONS FADE, STYLE IS ETERNAL