



ECOLE DE
COMMERCE DE
LYON
RÉFÉRENTIEL
2025-2026

**TITRE PROFESSIONNEL
MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE**

NIVEAU 5

SOMMAIRE

I.	Mot du Président.....	2
II.	Identification du titre professionnel	3
III.	Définition de l'emploi-type.....	3
IV.	Conditions d'exercice de l'emploi.....	4
V.	Activités professionnelles	5
VI.	Compétences transversales.....	9
VII.	Secteurs d'activité et emplois accessibles.....	9
VIII.	Modalités d'évaluation et de certification	10
IX.	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, Étudiant ou enseignants, Esprit généreux, Nous sommes prêts à vous accueillir.

Votre bien dévoué,

Hervé Diaz

II. Identification du titre professionnel

Intitulé du titre professionnel

Manager d'unité marchande

Sigle

MUM

Niveau de qualification

Niveau 5 – Cadre national des certifications professionnelles

Type de certification

Titre professionnel délivré par l'Etat

Certificateur

Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion

Référentiel officiel

[France Compétences \(REAC / RE\)](#)

Millésime du référentiel

03/02/2024

III. Définition de l'emploi-type

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

En s'appuyant sur l'équipe et afin de maintenir la continuité du parcours client, le manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'unité marchande en tenant compte de l'offre produits et des modes de consommation des clients. Il suit et analyse les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks et les gammes de produits.

Le manager d'unité marchande établit un compte de résultat prévisionnel annuel d'unité marchande et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires et quotidiens. Il s'assure de la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires.

Le manager d'unité marchande organise et coordonne l'activité de l'équipe. Il peut recruter des collaborateurs. Il identifie les besoins en perfectionnement, conçoit des plans de formation et anime des actions de formation opérationnelle. Il réalise les entretiens individuels. Avec son responsable hiérarchique et en collaboration avec l'équipe, il conduit et anime les projets de l'unité marchande.

IV. Conditions d'exercice de l'emploi

L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau. Les conditions d'exercice, l'effectif et la composition de l'équipe varient selon la taille de l'unité marchande et la nature des produits et des services proposés.

L'emploi peut nécessiter des déplacements hors de l'unité marchande pour assister à des réunions et des formations organisées par l'entreprise.

Le manager d'unité marchande exerce l'emploi sous la responsabilité de sa hiérarchie à laquelle il rend compte. Dans le cadre des règlementations, des procédures internes à l'entreprise et de sa délégation de pouvoir, le manager peut être force de proposition et prendre des initiatives dans l'organisation de l'activité, la conception et la mise en œuvre de projets et de plans d'actions.

Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité de vie au travail (QVT) et de protection de la santé au travail. En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation du moment, alerte sa hiérarchie et les services internes et met en œuvre un plan d'actions adapté.

Il est en contact direct avec les clients et assure l'interface avec de nombreux interlocuteurs internes et externes (transporteurs, fournisseurs, services internes, etc.).

Les horaires peuvent être décalés et des astreintes sont possibles. Il peut être amené à travailler le dimanche et certains jours fériés.

V. Activités professionnelles

L'emploi-type est structuré autour de trois activités professionnelles principales :

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
 - Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
 - Manager l'équipe de l'unité marchande
-

Activité type n°1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Description	de	l'activité
Le manager d'unité marchande développe la dynamique commerciale de l'unité marchande. Il s'assure de l'approvisionnement, de la disponibilité et de l'attractivité		

de l'offre produits. Il respecte les procédures et la stratégie commerciale et omnicanale de l'entreprise.

Secondé par l'équipe, il réalise les inventaires pour ajuster les stocks. Il valide les commandes en fonction des ventes, des réservations clients, des anomalies et des objectifs commerciaux et budgétaires. Il organise la réception, le stockage, le rangement et la mise à disposition des produits et y participe si nécessaire.

À partir de l'état des ventes et des évolutions des habitudes de consommation, il pilote l'offre produits en utilisant les outils de traçabilité afin de garantir la fluidité du parcours d'achat du client et d'augmenter le chiffre d'affaires et la rentabilité.

En collaboration avec l'équipe, en tenant compte des objectifs commerciaux et budgétaires, des indicateurs de performance et de la réglementation, il prépare, organise et met en place les implantations et les opérations commerciales selon le marchandisage de gestion, d'organisation et de séduction.

Il adapte l'offre de service proposée afin de développer le chiffre d'affaires. Il conçoit et met en place des événements commerciaux contribuant à la valorisation de l'offre.

Compétences professionnelles associées

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le marchandisage de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

Activité type n°2

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Description	de	l'activité
--------------------	-----------	-------------------

En s'appuyant sur la stratégie commerciale de l'entreprise, sa connaissance du marché, de l'offre et de la demande, de l'environnement commercial et concurrentiel, le manager d'unité marchande optimise la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande dans le respect des procédures financières internes et des règles de gestion.

Il établit un compte de résultat prévisionnel annuel en prenant en compte les résultats de l'exercice précédent, les préconisations de l'entreprise, les données de la zone de chalandise, les projets de développement et les tendances du marché. Il interprète le compte de résultat et les résultats économiques.

À partir des prévisions, il calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires et quotidiens et présente ces prévisions à l'équipe de manière adaptée.

Tout au long de l'année, il collecte les données liées à la gestion commerciale et financière, renseigne le tableau de bord et le compte de résultat, calcule et analyse les variations et les ratios de rentabilité afin d'atteindre les objectifs commerciaux, financiers et budgétaires. Il élabore un plan d'actions pertinent qu'il transmet à l'équipe.

Compétences professionnelles associées

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

Activité type n°3

Manager l'équipe de l'unité marchande

Description de l'activité

Dans le cadre de la politique des ressources humaines, de la stratégie commerciale de l'entreprise, du respect de la législation sociale et du droit du travail, le manager d'unité marchande recrute et accompagne les membres de l'équipe. Il organise et coordonne l'activité de l'équipe et suscite l'implication individuelle et collective.

En coopération avec les RH, il identifie les besoins, conçoit les fiches de poste et offres d'emploi, analyse les candidatures, reçoit les candidats, élabore et met en œuvre un parcours d'intégration, de tutorat et de formation individualisés, et veille aux échéances de période d'essai.

Il détermine la charge de travail, identifie et planifie les tâches, suit leur réalisation et ajuste en cas d'écart. Il établit les plannings horaires.

Il développe les compétences individuelles, met en place des plans d'accompagnement, conçoit et anime des actions de formation opérationnelle, conduit les entretiens professionnels.

Il fédère l'équipe, mobilise autour d'objectifs communs, valorise les réussites, établit un plan d'actions pour développer la performance collective et prévient les tensions ou conflits si nécessaire.

Il conduit et anime un projet en associant l'équipe à l'élaboration, à la réalisation et au bilan du projet.

Compétences professionnelles associées

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

VI. Compétences transversales

- Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail
 - Transmettre les consignes oralement et par écrit
 - Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande
 - Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'unité marchande
-

VII. Secteurs d'activité et emplois accessibles

Secteurs d'activité

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises

Types 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 / gérant de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Responsable de succursale / responsable de point de vente

- Responsable de département

Réglementation d'activités : Néant

Équivalences avec d'autres certifications : selon modalités définies par arrêté (lien avec le titre professionnel « Responsable de rayon »).

VIII. Modalités d'évaluation et de certification

La certification est délivrée conformément aux règles applicables aux titres professionnels du Ministère du Travail.

Épreuve globale (organisation)

- Mise en situation professionnelle : **04 h 30**
- Entretien technique : **01 h 45**
- Entretien final : **00 h 30** (incluant échange sur le dossier professionnel)
Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 06 h 45

Principe : la mise en situation se déroule dans un contexte de magasin fictif. À partir de consignes, le candidat réalise des travaux portant sur le développement de la dynamique commerciale, l'optimisation de la performance économique et financière et le management de l'équipe. Un diaporama présentant un projet et son déploiement est réalisé lors de l'épreuve.

Jury : jury professionnel habilité, composé de professionnels du métier concerné.

IX. Correspondance entre les blocs de compétences et les modalités d'évaluation

La certification est structurée en **trois blocs de compétences (CCP)**, chacun faisant l'objet d'évaluations spécifiques.

1) Bloc de compétences n°1

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Compétences évaluées

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

Modalités d'évaluation (CCP)

- Mise en situation professionnelle (étude de cas) : **02 h 30**
 - Entretien technique : **00 h 30**
- Durée totale de l'épreuve (CCP) : 03 h 00**

2) Bloc de compétences n°2

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande

Compétences évaluées

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

Modalités d'évaluation (CCP)

- Mise en situation professionnelle (étude de cas) : **02 h 00**
 - Entretien technique : **00 h 30**
- Durée totale de l'épreuve (CCP) : 02 h 30**
-

3) Bloc de compétences n°3

Manager l'équipe de l'unité marchande

Compétences évaluées

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Modalités d'évaluation (CCP)

- Mise en situation professionnelle (étude de cas) : **02 h 30**
 - Entretien technique : **01 h 40**
- Durée totale de l'épreuve (CCP) : 04 h 10**
-

4) Validation et traçabilité des compétences

Les résultats des évaluations sont formalisés et tracés conformément aux exigences réglementaires.

Les éléments de preuve produits par le candidat (travaux, dossier, diaporama, échanges) permettent au jury de statuer sur la validation totale ou partielle de la certification.

Chaque CCP peut être validé indépendamment. Les CCP validés sont acquis définitivement et peuvent être capitalisés conformément à la réglementation en vigueur.

TOUTE L'EQUIPE
VOUS SOUHAITE UNE BONNE
ANNÉE UNIVERSITAIRES !