Les modalités d'évaluation
Manager du développement commercial.

EMS Epinay Management School

MISE À JOUR : NOVEMBRE 2026

Certification composée de blocs de compétences, selon le référentiel du certificateur CDE FEDE France : quatre blocs, chacun évalué par une étude de cas écrite individuelle et une mise en situation professionnelle écrite et orale soutenue devant un jury, complétés par une épreuve transversale (dossier et soutenance professionnels) ; hors VAE, la certification s'obtient par la validation des quatre blocs et de l'épreuve transversale. Détail ci-dessous.

Manager du développement commercial. **Certification professionnelle enregistrée au RNCP par CDE FEDE France.** RNCP41966, niveau 7. Code NSF : 312 : Commerce, vente. Certification enregistrée par décision du 27/02/2026. Fiche France compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/.

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

FEDE Centre Européen des Examens - France Fédération Européenne Des Ecoles

Certification professionnelle accessible par la VAE : https://cde-fede.fr/la-vae/ et http://www.vae.gouv.fr. L'école n'accompagne pas la VAE.

Le **Mastère européen en management du développement commercial** est un diplôme privé de la FEDE, de niveau 7 du Cadre européen des certifications (CEC), qui délivre 120 ECTS. C'est un diplôme distinct de la certification.

COMMENT VOUS ÊTES ÉVALUÉ

Manager du développement commercial est une **certification professionnelle composée de blocs de compétences**[1] de niveau 7, délivrée sous l'autorité du certificateur **CDE FEDE France** : son référentiel de compétences et de certification définit les épreuves, leurs livrables et les critères d'évaluation — l'école les applique sans écart, aux échéances du calendrier de l'année.

En cours de formation, une **évaluation formative**[2] prépare chaque épreuve (études de cas d'entraînement, travaux dirigés, préparation des soutenances) — elle n'entre pas dans la décision de certification.

CE QUE LA CERTIFICATION ATTESTE : QUATRE BLOCS, 40 COMPÉTENCES

Le référentiel décompose le métier en **40 compétences (C1 à C40)**, réparties en **quatre blocs**, chacun évalué par **deux épreuves** — une étude de cas écrite individuelle et une mise en situation professionnelle écrite et orale :

1. **Bloc de compétences** : sous-ensemble cohérent de compétences d'une certification RNCP.
2. **Évaluation formative** : mesure la progression et permet d'adapter les cours ; elle n'entre pas dans la décision de certification.

BLOC	COMPÉTENCES	ÉPREUVES
BC01 — Définir la stratégie commerciale de l'entreprise	C1-C10	Évaluations 1 et 2
BC02 — Piloter la stratégie et la performance commerciale	C11-C20	Évaluations 3 et 4
BC03 — Manager les équipes commerciales	C21-C30	Évaluations 5 et 6
BC04 — Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité	C31-C40	Évaluations 7 et 8

LES ÉPREUVES, BLOC PAR BLOC

Évaluation 1 — étude de cas « Définition de la stratégie commerciale »
(C1 à C10, épreuve individuelle écrite). À partir d'un cas documenté — données de marché, données internes, profils clients, options stratégiques —, analyser le contexte commercial, proposer un positionnement et des objectifs, construire une stratégie opérationnelle et une feuille de route. Le livrable structuré comprend : l'analyse du marché et l'identification des opportunités, une proposition de segmentation et de ciblage, une recommandation de positionnement, des objectifs commerciaux avec leurs indicateurs de suivi, et les premiers axes d'adaptation de l'offre avec la feuille de route synthétique.

Évaluation 2 — mise en situation « Structuration commerciale »
(C2, C4, C5, C8 — épreuve écrite et orale, individuelle ou en binôme). Dans le cadre d'une commande réelle ou reconstituée : construire une fiche de segmentation, positionner l'offre face aux concurrents (matrice de positionnement) et structurer un plan d'action initial (feuille de route : objectifs, jalons, canaux), puis **soutenir ses choix et sa méthodologie à l'oral devant un jury**.

Évaluation 3 — étude de cas « Pilotage de la mise en œuvre commerciale »
(C11 à C16, épreuve individuelle écrite). À partir d'un dossier — données de performance, reporting, dysfonctionnements interservices, contraintes organisationnelles —, produire une **note d'aide à la décision commerciale** : analyse des résultats et des écarts, propositions d'ajustements opérationnels, priorisation d'allocations budgétaires, plan de coordination interservices et dispositif de suivi de la performance.

Évaluation 4 — mise en situation « Développement et pilotage partenarial »
(C17 à C20 — épreuve écrite et orale, individuelle ou en binôme). Dans le cadre d'une commande simulée : analyser un portefeuille de partenaires, proposer des arbitrages budgétaires, construire un benchmark sectoriel et structurer un cadre contractuel de collaboration — livrables : fiche de synthèse stratégique, proposition de dispositif contractuel, plan de collaboration — puis **soutenance orale devant un jury**.

Évaluation 5 — étude de cas « Structuration et pilotage d'une équipe commerciale »
(C21 à C30, épreuve individuelle écrite). À partir d'un dossier simulé (équipe à réorganiser : organigramme, fiches collaborateurs, données de performance, contraintes RH ou RSE[3]), produire une **note d'aide à la décision managériale** : structuration de l'équipe (portefeuilles, missions), objectifs individuels et collectifs, plan d'accompagnement RH, outils de pilotage, en intégrant les dimensions ESG[4], diversité et accessibilité.

3. **RSE** : responsabilité sociétale des entreprises — les engagements sociaux, sociétaux et environnementaux de l'organisation.
4. **ESG** : critères environnementaux, sociaux et de gouvernance — les mesures non financières de la performance d'une entreprise (définition du lexique du référentiel).

Évaluation 6 — mise en situation « Animation et accompagnement d'une équipe commerciale » (C23, C24, C26, C27, C28 — épreuve écrite et orale, individuelle ou en binôme). En position de **manager opérationnel** d'une équipe fictive confrontée à une réorganisation, de nouveaux objectifs et un turnover ou une montée en compétences : proposer l'organisation du travail, définir les objectifs, concevoir un plan d'accompagnement personnalisé pour un à deux profils, construire une grille de suivi d'animation et rédiger une fiche de synthèse justifiant les choix — puis **soutenance devant un jury simulant un comité RH/commercial**.

Évaluation 7 — mise en situation « Intégration d'une solution technologique et accompagnement du changement »
(C31 à C36 — épreuve écrite et orale, individuelle ou en binôme). À partir d'un brief projet (problématique de performance commerciale ou de relation client, benchmark de solutions numériques — CRM[5], IA, automatisation —, profils d'équipe et freins identifiés) : recommander un outil adapté, construire le plan de déploiement technique et humain, formaliser un dispositif de formation et d'accompagnement, créer les outils de suivi d'usage, d'adoption et d'impact — puis **soutenance devant un jury simulant un comité d'innovation**.

Évaluation 8 — étude de cas « Conception et lancement d'une offre innovante et responsable » (C37 à C40, épreuve individuelle écrite). À partir d'un dossier simulé (extraits de veille, signaux d'innovation, contexte de marché contraint) : identifier un besoin émergent ou un segment porteur, proposer une offre innovante, formuler une proposition de valeur personnalisée et évaluer les impacts ESG — le tout dans une **note de conception d'offre** : synthèse des signaux, caractérisation du besoin client, proposition d'offre justifiée, tableau d'impacts environnementaux, sociaux et éthiques.

CE QUE LE JURY ÉVALUE (EN SUBSTANCE)

Les critères du référentiel, épreuve par épreuve, tiennent en une exigence constante : des **méthodes définies et justifiées** au regard des objectifs (méthodologies d'enquête, de segmentation, d'analyse), des **données fiables et croisées** exploitées avec les bons outils (analyses multivariées, modèles prédictifs, tableaux de bord dynamiques, outils d'aide à la décision), des **objectifs SMART**[6] alignés sur la stratégie, l'**intégration systématique des critères RSE, ESG, de diversité et d'accessibilité**, et des **livrables structurés, argumentés et chiffrés**, directement exploitables par une direction. Aux soutenances, le candidat **justifie ses choix et sa méthodologie** face au jury.

QUAND VOUS PASSEZ VOS ÉPREUVES

Une seule session par année, en fin d'année. La FEDE ouvre trois sessions par an, en janvier, juin et octobre ; l'école vous présente à celle de juin.

5. **CRM** (customer relationship management) : système de gestion centralisée des données clients, dans une logique de personnalisation et de fidélisation (définition du lexique du référentiel).
6. **SMART** : objectifs Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporellement définis.

ÉPREUVE	FORME ET DURÉE
Remise des dossiers professionnels	à l'école, au plus tard le 26 avril 2027 — une échéance, pas une journée d'épreuve
UC D41.1	étude de cas écrite, 3 h
UC D41.2	étude de cas écrite, 3 h
UC B4 — langue vivante	écrit, 1 h 45
UC A4/5	QCM, 1 h
UC A2 (facultative)	QCM, 40 min
UC A3 (facultative)	QCM, 40 min
UC D42 — grand oral	1 h par candidat, sur convocation

Les UC A2 et A3 sont **facultatives** : vous choisissez de les passer ou non. Si vous le souhaitez, dites-le à l'école, qui vous y inscrit. Seuls les points obtenus au-dessus de 10/20 comptent, et ils comptent double. Si vous les avez déjà validées dans un Bachelor européen de la FEDE, vous ne pouvez pas les présenter à nouveau.

Les dates vous sont communiquées par l'école et figurent au calendrier de votre promotion. Elles s'inscrivent dans les périodes fixées par le certificateur, qui fixe aussi la date de remise des dossiers : c'est le calendrier qui fait foi, jamais ce document. Les horaires précis à l'intérieur de ces dates vous sont communiqués par l'école.
Les épreuves écrites sont **communes à toute la promotion** ; l'oral est individuel et sa date vous parvient par convocation.

Aucune journée de rattrapage n'est prévue. Une absence pour force majeure reporte votre inscription à la session suivante (voir plus bas).
Deux évaluations certificatives, en cours d'année, portent le contrôle continu de l'UC D43 — voir plus bas. Elles ont lieu sur des journées de cours, et leurs dates vous sont communiquées par l'école. Elles se tiennent à l'école, devant jury.
Le dossier professionnel — votre mémoire de l'UC D42 — se remet à l'école, au plus tard le 26 avril 2027. C'est une échéance du certificateur. Ce n'est pas une journée d'épreuve : le 26 avril reste une journée d'entreprise à votre calendrier. Sept semaines environ séparent ensuite la remise de la soutenance.
Les épreuves écrites se passent en ligne, dans les locaux de l'école. Une seule tentative est autorisée, et **toute épreuve commencée doit être menée à son terme**.
La session se déroule à Épinay. Il n'y a qu'une session par année.
En dehors des jours de cours et des journées d'épreuve ci-dessus, vous êtes en entreprise, et rien d'autre ne s'impose à votre employeur.

L'absence à une épreuve est éliminatoire. La FEDE l'écrit ainsi : « L'absence à une épreuve, qu'elle soit justifiée ou non, est éliminatoire et empêche la validation du diplôme. »
Si vous ne pouvez pas vous présenter à une épreuve, et seulement en cas de **force majeure justifiée**, votre inscription est reportée **gratuitement à la session suivante** — octobre 2027. Le justificatif et votre convocation se transmettent au Centre Européen des Examens. Sans justificatif valable, le report ne peut être accordé. **Un seul report est autorisé par diplôme et par candidat** : ce n'est pas un filet qu'on déploie deux fois.
Les **résultats** sont diffusés par le certificateur, à une date qu'il fixe.

Contester une épreuve ou un résultat. Le règlement général des diplômes de la FEDE vous ouvre quatre droits, et impose qu'ils soient accessibles à tous les candidats. Tous s'exercent auprès du Centre Européen des Examens de la FEDE, 9 quai Tilsitt, CS 60216, 69288 Lyon Cedex 02 :

- **une réclamation** sur le déroulement matériel d'une épreuve écrite ou orale : motivée, adressée au directeur du Centre par lettre recommandée, dans les 5 jours ouvrés après la fin de l'épreuve ;
- **un recours**, si vous êtes éliminé : motivé, adressé au directeur du Centre par lettre recommandée, dans les 4 semaines après la proclamation des résultats. Il porte sur les résultats, et non sur le déroulement des épreuves ; la décision de la commission de recours est définitive et sans appel ;
- **la consultation de vos copies** d'épreuves écrites, si vous avez échoué au diplôme : sur rendez-vous au Centre, à Lyon, demandé par lettre recommandée dans les 2 semaines après la proclamation des résultats ;
- **une deuxième correction** d'une épreuve écrite, hors QCM, moyennant un coût fixé chaque année : à demander dans les 2 semaines après la proclamation des résultats. La nouvelle note remplace définitivement la première.

VOUS PRÉPAREZ UNE CERTIFICATION ET UN DIPLÔME, QUI N'ONT PAS LA MÊME ARCHITECTURE

Ce document décrit jusqu'ici le **titre RNCP 41966**, avec ses quatre blocs de compétences. Vous préparez aussi, dans le même cursus, le **Mastère européen en management du développement commercial**, diplôme privé de la FEDE — et c'est à ses unités que vous serez convoqué en juin.

Les six unités de première année, telles que le référentiel de diplôme FEDE les arrête (version 06/2026) :

UNITÉ	CE QU'ELLE ÉVALUE	FORME	DURÉE	COEFF.	ECTS
D41.1	Élaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre	étude de cas écrite, en ligne	3 h	3	8
D41.2	Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle	étude de cas écrite, en ligne	3 h	4	8
D42	Soutenance de la mission professionnelle	grand oral devant jury	1 h	5	14
D43	Contrôle continu — structuration commerciale et développement partenarial	2 évaluations écrites **et orales**	—	2	2
B4	Langue vivante européenne, écrit, niveau B2 du CECR	écrit en ligne	1 h 45	2	12
A4/5	Les entreprises et les enjeux de la transition écologique	QCM en ligne, 40 questions	1 h	4	16

Soit **60 crédits ECTS** et un coefficient total de 20 pour l'année. Les UC A2 et A3, facultatives (voir plus haut), s'ajoutent à ces six unités, pour 6 crédits ECTS chacune.

L'UC D43 — deux évaluations en cours d'année, devant jury

Elles ne se passent pas en session : elles se tiennent **à l'école, pendant votre formation**, et elles sont **certificatives** — elles comptent.

	POINTS	FORME
Structuration commerciale	200	livrables écrits + **soutenance de 20 min + 10 min d'échange** devant jury
Développement et pilotage partenarial	150	livrables écrits + **soutenance de 20 min + 10 min d'échange** devant jury

La moyenne des deux fait la note de l'unité. **Les deux évaluations sont obligatoires**, et **un dossier incomplet fait rejeter les notes** : il n'est validé que s'il comprend toutes les grilles d'évaluation dûment complétées.

Ce que le jury de la soutenance D42 attend

Le jury est composé d'**au moins deux personnes — un professeur de la spécialité et un professionnel de la spécialité** —, et ils **ne doivent pas avoir été en relation avec vous**, ni dans le cadre de votre formation, ni dans celui de votre expérience professionnelle.

La note se répartit ainsi : le **mémoire compte pour 30 %**, la **soutenance pour 70 %**. L'épreuve dure une heure, sans temps de préparation : de 30 à 40 minutes d'exposé, pendant lesquelles vous ne serez pas interrompu, puis 20 à 30 minutes de discussion.

Trois obligations qui ne sont pas des dates de présence

Votre mémoire se remet à l'école au plus tard le 26 avril 2027, en deux exemplaires. C'est la date fixée par la FEDE pour la session de juin 2027.
Un certificat de travail vous sera demandé le jour de la soutenance, mentionnant la durée, les dates et, éventuellement, les études ou missions confiées par votre entreprise. Demandez-le à votre employeur à l'avance.
La page de titre de votre mémoire porte votre numéro de candidat FEDE.

Deux architectures, décrites séparément

Ce document décrit le diplôme de la FEDE et le titre RNCP séparément : il n'affirme aucune équivalence entre leurs épreuves — notamment entre la soutenance de l'UC D42 et l'**épreuve transversale** du titre.

LA CERTIFICATION

Hors VAE, la certification s'obtient par la **validation des quatre blocs**, complétée par une **épreuve transversale — dossier et soutenance professionnels — mesurant leur maîtrise coordonnée** (fiche France compétences). Il n'y a pas de validation partielle par blocs : vous obtenez ensemble la certification et le diplôme de la FEDE, ou vous êtes ajourné aux deux, et vous pouvez repasser les évaluations à une autre session (règlement de CDE FEDE France, version du 25 mars 2026).

Pour les candidats en situation de handicap, des **aménagements des conditions de passation** des épreuves écrites, orales, pratiques ou de contrôle continu sont prévus : temps supplémentaire pris en compte dans le déroulement des épreuves, présence d'un assistant, dispositif de communication adapté, mise à disposition d'un équipement adapté ou utilisation de l'équipement personnel du candidat. Si ces aménagements ne suffisent pas, le candidat peut saisir le **référent handicap du certificateur**. Le jury de certification peut enfin **neutraliser certains critères d'évaluation**, sur avis motivé du référent handicap, lorsqu'ils sont rendus non pertinents par la nature du handicap et ne relèvent pas du cœur du métier visé.

Absence à un contrôle de l'école

Cette règle vaut pour le contrôle continu et les examens blancs que l'école organise au cours de l'année. En cas d'absence :

- votre absence n'est pas justifiée : la note est 0 ;
- votre absence est justifiée : la mention « absent » remplace la note.

L'école n'est pas tenue d'organiser un rattrapage. C'est l'équipe pédagogique qui décide s'il a lieu, comment, et qui y participe. Par défaut, seuls les apprentis dont l'absence est justifiée y sont admis.

Elle ne vaut pas pour les épreuves de l'examen final, ni pour une évaluation qui compte pour l'obtention du diplôme, du titre ou de la certification : celles-ci suivent les règles de l'organisme qui les délivre.

Une absence se justifie dans les conditions du règlement intérieur de l'école.

CONSULTER LE RÉFÉRENTIEL OFFICIEL

La certification est enregistrée au RNCP sous le numéro **41966**. Sa fiche publique France compétences décrit les blocs, les modalités d'évaluation et les conditions d'obtention :

- Fiche RNCP 41966 — Manager du développement commercial (France compétences) — fiche active, enregistrement jusqu'au 27/02/2029 (consultée le 20/08/2026).

L'école tient le référentiel du certificateur à disposition des apprentis qui souhaitent le consulter.

EPINAY MANAGEMENT SCHOOL
36 avenue Salvador Allende — 93800 Épinay-sur-Seine · SIRET 951 023 183 00019 · UAI 0932893P · NDA 11931218393 (préfecture d'Île-de-France) — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
contact@ems-epinay.com · 01 84 21 01 51 · ems-epinay.com