

SMDP Formation

NDA 76300567130 · SIRET 75121185500018 · Certifié Qualiopi

PROGRAMME DE FORMATION

Manager d'Établissement Marchand

RNCP 41853 · Niveau 5 · 198 heures

Titre professionnel	Manager d'Établissement Marchand — MEM
Code RNCP	RNCP 41853
Niveau de qualification	Niveau 5 (Bac+2) — Certification professionnelle
Durée totale	198 heures — dont 189h de formation (27 semaines × 7h) + 9h de suivis tripartites (6 séances × 1h30)
Format hebdomadaire	2h synchrone (Zoom) + 1h podcast (LMS Teachizy) + 1h vidéo (LMS Teachizy) + 3h travaux personnels encadrés en situation professionnelle
Modalités asynchrones	Podcasts : 4 épisodes ~15 min + quiz de validation déposés sur LMS Teachizy · Vidéos : 3 ressources ~20 min + quiz · Traçabilité automatique LMS
Travaux personnels encadrés	Séquences de mise en pratique guidée en entreprise · Livrable déposé sur LMS + grille d'observation signée par le tuteur · Lien avec les CP REAC · Voir Guide du dispositif (document complémentaire)
Modalité	Formation hybride — présentiel/distanciel avec alternance en entreprise
Organisme formateur	SMDP Formation — Nîmes (30) — smdp@orange.fr — 06 41 19 75 32
Intervenant pédagogique	Teïva Faure — Directeur Pédagogique — Ingénieur de formation
Référente administrative	Alexandra Schmidt — Présidente
LMS	Teachizy — plateforme e-learning sécurisée
Synchrone	Zoom — sessions en direct enregistrées
Certification Qualiopi	Obtenue — actions de formation — ICPF
Date de la prochaine session	

Objectifs généraux de la formation

- Gérer et développer les ressources humaines d'un établissement marchand (CP7, CP8, CP9)
- Développer la dynamique commerciale et animer l'offre produits/services (CP1, CP2, CP3, CP4)
- Établir les prévisions économiques et financières et analyser les résultats (CP5, CP6)
- Maîtriser les outils de pilotage — tableaux de bord, KPI, reporting — pour décider et agir
- Acquérir la posture managériale d'un responsable d'établissement marchand de niveau 5

Public cible

- Managers et responsables de rayon en commerce
- Adjoints de direction en établissement marchand
- Commerciaux souhaitant évoluer vers le management
- Titulaires d'un TP MUM (niveau 4) ou équivalent

Prérequis

- Bac ou équivalent (niveau 4 recommandé)
- Expérience en commerce ou management souhaitée
- Accès à un poste terrain en entreprise pour les missions
- Connexion internet + PC pour accéder au LMS

Programme détaillé — 27 semaines · 198 heures

Chaque semaine comprend 7 heures réparties en 4 modalités : 2h synchrone (Zoom), 1h podcast (LMS Teachizy), 1h vidéo (LMS), 3h travaux personnels encadrés en entreprise.

Sem.	Thème	Bloc / CP	Objectifs pédagogiques	Contenus	Évaluations / Jalons
BLOC 1 — Manager l'équipe de l'UC — CP7 · CP8 · CP9					
S01	Environnement professionnel MEM	Bloc 1 CP7	Situer le rôle et les responsabilités du manager MEM · Comprendre le cadre juridique de l'UC · Identifier les partenaires internes et externes	Rôle et posture du manager · Structure juridique des UC (SA, SAS, SARL, coopératives) · Organigramme et périmètre de responsabilité · Partenaires internes et externes · Obligations légales d'affichage	—
S02	Recruter et intégrer un collaborateur	Bloc 1 CP7	Identifier les besoins en recrutement · Rédiger une offre d'emploi conforme · Conduire un entretien de recrutement · Organiser l'intégration	Analyse des besoins (pyramide des âges, effectif nécessaire) · Fiche de poste · Offre d'emploi (mentions obligatoires et interdites) · Canaux de diffusion · Grille d'entretien STAR · Types de contrats (CDI/CDD/interim/alternance) · Onboarding et période d'essai	ECF AT1 Sit.1 (CP7)
S03	Former et développer les compétences	Bloc 1 CP8	Élaborer un plan de développement des compétences · Utiliser les dispositifs de formation · Conduire un entretien professionnel	Plan de développement des compétences (ex plan de formation) · CPF et MonCompteFormation · OPCO et financements · Entretien professionnel obligatoire (tous les 2 ans) · Entretien annuel d'évaluation · Techniques de formation interne · E-learning et FOAD	—
S04	Motiver et fidéliser l'équipe	Bloc 1 CP8	Identifier les leviers de motivation · Adapter son management aux profils · Prévenir et gérer les conflits	Théories de la motivation (Maslow, Herzberg, McGregor) · Styles de management (Blake & Mouton : directif/persuasif/participatif/déléatif) · Reconnaissance et valorisation · Délégation et responsabilisation · Prévention et gestion des conflits · Communication non violente	—
S05	Piloter l'activité RH et la masse salariale	Bloc 1 CP9	Calculer les indicateurs RH clés · Construire un planning conforme · Gérer les absences et le disciplinaire	Masse salariale · Taux d'absentéisme et turn-over · Amplitude horaire (10h/j, 48h/sem) · Heures supplémentaires (majoration 25%/50%) · Procédure disciplinaire · Registre du personnel · DUERP (risques professionnels)	ECF AT1 Sit.2 (CP8-CP9) · Suivi tripartite 1/6
S06	Animation d'équipe et conduite de réunion	Bloc 1 CP8	Préparer et animer une réunion d'équipe · Fixer et décliner des objectifs SMART · Conduire un briefing quotidien	Typologies de réunions · Ordre du jour et compte-rendu · Techniques d'animation · Objectifs SMART · Déclinaison des objectifs (national → magasin → vendeur) · Briefing 5 minutes · Gestion du temps de parole	—
S07	Conduire un projet et gérer le changement	Bloc 1 CP9	Structurer et piloter un projet · Anticiper et gérer les résistances au changement · Utiliser les outils de gestion de projet	Méthode de projet (QQOQCP, rétroplanification, diagramme de Gantt) · Parties prenantes et communication · Gestion du changement (courbe du deuil) · Outils collaboratifs (Trello, Notion, Monday)	—

Sem.	Thème	Bloc / CP	Objectifs pédagogiques	Contenus	Évaluations / Jalons
				· Indicateurs de pilotage projet · Reporting projet	
S08	Santé, sécurité et qualité de vie au travail	Bloc 1 CP9	Évaluer les risques professionnels · Mettre en place les mesures préventives · Gérer un accident du travail	DUERP (obligations, contenu, mise à jour annuelle) · 9 principes de prévention · EPI et protection collective · RPS (harcèlement moral, burn-out) · Procédure accident du travail (déclaration 48h) · Plan canicule · Médecine du travail	—
S09	Communication managériale et leadership	Bloc 1 CP8	Développer sa posture de leader · Maîtriser les techniques de communication managériale · Gérer les situations délicates	Leadership situationnel · Intelligence émotionnelle (Goleman) · Feedback constructif · Écoute active · Communication assertive · Gestion du stress · Entretien de recadrage · Manager à distance et management hybride	ECF AT1 Sit.3 (CP9) · Suivi tripartite 2/6
S10	Synthèse Bloc 1 — Bilan et préparation ECF	Bloc 1 CP7-CP8-CP9	Consolider les acquis du Bloc 1 · Préparer les ECF · Articuler les 3 compétences du bloc	Révision des compétences CP7 (recrutement/intégration), CP8 (formation/motivation), CP9 (pilotage RH/projet/sécurité) · Études de cas intégratives · Correction des ECF AT1 · Conseils de présentation orale · Fiches-mémo jury	Dépôt DP fiche AT1 · Livret tripartite CR1 et CR2
BLOC 2 — Dynamique commerciale — CP1 · CP2 · CP3 · CP4 · CP5					
S11	Gérer les stocks de l'établissement marchand	Bloc 2 CP5	Appliquer les méthodes de gestion des stocks · Calculer les indicateurs clés · Valoriser les stocks en CUMP et PEPS	Règle de Pareto (20/80) · Méthode ABC (A/B/C) · Fiche de stock · Valorisation CUMP et PEPS · Stock moyen · Ratio de rotation · Durée moyenne de stockage · Tableau de bord stock	—
S12	Gérer les approvisionnements	Bloc 2 CP5	Calculer les coûts d'approvisionnement · Déterminer les niveaux de stock · Choisir la méthode d'approvisionnement adaptée	Coûts de possession et de passation · Stock minimum, de sécurité et d'alerte · Méthode du point de commande · Méthode calendaire et cadencier · Plan d'approvisionnement · BFR et RFR · Loi d'opposition	ECF AT2 Sit.1 (CP5) · Suivi tripartite 3/6
S13	Réaliser une analyse de marché	Bloc 2 CP2	Construire et analyser un PESTEL · Calculer et interpréter les parts de marché · Délimiter la zone de chalandise et calculer le CA Potentiel	PESTEL 2025 · Veille informationnelle (Google Alerts, social listening) · Parts de marché (valeur et volume) · Analyse concurrentielle (benchmarking, carte perceptuelle) · Zone de chalandise (primaire/secondaire/tertiaire) · Courbes isochrones · CAP = Population × Dépense moyenne · Zone virtuelle et ROPO	—
S14	Construire l'offre et fixer les prix	Bloc 2 CP3	Construire une gamme adaptée aux objectifs de l'UC · Calculer prix de vente, marge et marque · Appliquer le cadre réglementaire des prix et promotions	Largeur, profondeur et longueur de gamme · 5 rôles des produits · MDD et MN · 3 contraintes de prix (coûts, demande, concurrence) · Taux de marge et taux de marque · Coefficient multiplicateur · TVA (4 taux) · EGAlim SRP+10% · Directive Omnibus · Yield management	—
S15	Agencer l'espace commercial	Bloc 2 CP2	Appliquer les techniques de merchandising · Organiser les	5B de Keppner · 3 types de merchandising (organisation, gestion, séduction) · Zones	ECF AT2 Sit.2 (CP2-CP3) · Suivi tripartite 4/6

Sem.	Thème	Bloc / CP	Objectifs pédagogiques	Contenus	Évaluations / Jalons
			flux clients · Mettre en place un marketing sensoriel efficace	chaudes et froides · 5 niveaux du linéaire · Règle des 30cm · Implantation verticale et gradient prix · Cross merchandising · ILV et PLV · Marketing sensoriel (5 sens) · IS et linéaire corrigé · Retail media	
S16	Implanter et mettre en valeur l'offre	Bloc 2 CP5	Construire et exploiter un planogramme · Calculer IS et linéaire corrigé · Utiliser les outils digitaux du rayon	Planogramme (5 étapes, 3 clés d'entrée) · IS au CA et à la marge · LD corrigé = LD × IS · 3 indices de séduction (passage, attention, attractivité) · Techniques de mise en valeur (color blocking, massification, libre toucher) · ESL · Caméras IA · Démarque inconnue · FIFO en rayon	—
S17	Relation commerciale et vente BtoC/BtoB	Bloc 2 CP4	Segmenter sa clientèle avec RFM · Identifier les profils SONCAS-E · Conduire une vente conseil en 7 étapes · Appliquer CRAC face aux objections	Segmentation descriptive et comportementale · Méthode RFM · Maslow et Joannis · SONCAS-E (profil Argent dominant 2024) · CECRC et règle des 30 secondes · 7 étapes de la vente conseil · CAP · CRAC (~40% d'abandon) · Réglementation vente à distance · Spécificités BtoB · ZMOT	—
S18	Animer l'action commerciale	Bloc 2 CP4	Concevoir et organiser une animation commerciale · Réaliser un cahier des charges et une rétroplanification · Appliquer la réglementation des opérations promotionnelles	Plan d'Animation Commercial (PAC) · 4 types d'animations · Cahier des charges (8 éléments) · ROI prévisionnel animation · Rétroplanification · Brief et débrief obligatoires · Promotions prix et hors prix · Directive Omnibus · Soldes réglementés · ILV/PLV · Geofencing · KPIs mesure	ECF AT2 Sit.3 (CP4) · Suivi tripartite 5/6
TRANSITION — Bloc 2 / Bloc 3					
S19	Connaître les clients et le comportement d'achat	Bloc 2/3 CP4	Construire et exploiter une segmentation clients · Identifier les motivations et freins à l'achat · Construire un Persona opérationnel	Segmentation descriptive et comportementale · Pareto/ABC clients · RFM · RGPD (consentement, conservation 3 ans, CNIL 72h) · Maslow · Joannis · SONCAS-E (E = Environnement) · 4 freins (inhibitions, peurs, risques, éthique) · Processus d'achat réfléchi en 5 étapes · ZMOT et UMOT · Persona	—
S20	Veille, concurrence et zone de chalandise	Bloc 2/3 CP4	Réaliser une analyse PESTEL · Conduire une veille concurrentielle opérationnelle · Délimiter la zone de chalandise et calculer le CA Potentiel	PESTEL 2025 · Outils digitaux de veille (Google Alerts, Feedly, IA générative) · Benchmarking et carte perceptuelle · Concurrence digitale (marketplaces, dark stores) · Zone de chalandise (isochrones, primaire/secondaire/tertiaire) · CAP = Population × Dépense moyenne · ROPO · Géomarketing open data · Google My Business	ECF AT2 Sit.3 (CP4) complémentaire
BLOC 3 — Performance économique et financière — CP5 · CP6					
S21	Opérations courantes et compte de résultat	Bloc 3 CP5	Analyser les documents commerciaux et les réductions · Calculer les 7 SIG en cascade ·	3 cycles (exploitation, investissement, financement) · Documents commerciaux · Ordre des réductions (brut → net commercial → escompte → TVA) · LME	—

Sem.	Thème	Bloc / CP	Objectifs pédagogiques	Contenus	Évaluations / Jalons
			Déterminer le seuil de rentabilité et le point mort	(60j/45j/30j) · BFR et RFR · Structure du compte de résultat (exploitation/financier/exceptionnel) · 7 SIG : MC → VA → EBE → RE → RCAI → Résultat net · Ratios de profitabilité · SR = CF ÷ Taux MCV · Point mort	
S22	Prévoir les ventes et construire les budgets	Bloc 3 CP5	Établir des prévisions de ventes par coefficients saisonniers · Corriger les données pour l'inflation · Construire un budget de trésorerie et détecter les mois déficitaires	Méthodes qualitatives (Delphi) · Extrapolation simple · Coefficients de saisonnalité (Moy. période ÷ Moy. CA × 100) · Correction inflation (déflateur INSEE IPC) · Budget des ventes → achats (Achats = Ventes + SF – SI) → charges · 4 principes budgétaires · Budget de trésorerie (encaissements TTC / décaissements TTC / solde mensuel / solde cumulé) · Actions face aux mois déficitaires	ECF AT3 Sit.1 (CP5) · Suivi tripartite 6/6
S23	Gérer les risques de l'établissement marchand	Bloc 3 CP5	Identifier et classer les risques · Utiliser la matrice gravité × fréquence · Construire un DUERP simplifié et choisir les couvertures assurantielles	4 familles de risques (locaux, produits, personnes, malveillance) · 3 risques émergents (cyber +30%, RPS, climatiques) · Matrice gravité × fréquence (4 zones) · ROI prévention (1€ → 2-10€) · DUERP (obligatoire dès le 1er salarié, conservation 40 ans) · 9 principes de prévention · Panorama assurances · PCA (RTO, sauvegardes) · Lien risques → budget	—
S24	Analyser l'équilibre du bilan	Bloc 3 CP6	Lire et analyser un bilan comptable · Construire le bilan fonctionnel · Calculer les ratios financiers clés	Structure du bilan (actif immobilisé + circulant en brut/amort/net = passif) · Patrimoine net = actif net – dettes · Amortissement linéaire (Taux = 100% ÷ durée) · Provisions et dépréciations (principe de prudence) · Bilan fonctionnel (valeurs brutes) · FRNG = Ressources stables – Emplois stables · BFR = Emplois circulants – Ressources circulantes · TN = FRNG – BFR · Ratios : IF < 1, liquidité générale > 1, rotation stocks/clients/fournisseurs	ECF AT3 Sit.2 (CP6)
S25	Reporting, tableau de bord et CRM	Bloc 3 CP6	Construire un reporting et un tableau de bord opérationnel · Calculer NPS, CSAT et LTV · Maîtriser les fondamentaux RGPD appliqués à la GRC	Reporting vs tableau de bord · SIC et méthode QQQQCP · 5 étapes du reporting · IV, PM, TT, démarque, turn-over, encartage (formules + benchmarks) · NPS = % Promoteurs – % Détracteurs · CSAT > 80% · LTV = PM × Fréquence × Durée · Méthode d'analyse TB en 3 temps · CRM 2025 (Salesforce, HubSpot, Zoho, Sellsy) · RGPD (consentement, effacement 30j, conservation 3 ans, CNIL 72h) · SMART	—
S26	Stratégie, CAF et coût de revient — Synthèse Bloc 3	Bloc 3 CP5-CP6	Construire un diagnostic stratégique (SWOT) · Calculer la CAF par les deux méthodes · Déterminer un coût de revient complet et un résultat analytique	LCAG · SWOT · Porter (3 stratégies + omnicanalité) · IV, PM, TT, encartage avec benchmarks · Plan QQQQCP (exemple TT 21→25%) · CAF additive = RN + DAP – Reprises · CAF soustractive = EBE + produits encaissables – charges décaissables · Ratio dettes/CAF < 5 ans ·	ECF AT3 Sit.3 (CP3/CP6)

Sem.	Thème	Bloc / CP	Objectifs pédagogiques	Contenus	Évaluations / Jalons
				CUMP = $(QSI \times c + Q_{entree} \times c) \div (QSI + Q_{entree})$ · Coût de revient (CD + CI via UO) · Résultat analytique · Boucle CP5/CP6	
SEMAINE DE CERTIFICATION — Synthèse CP1→CP9					
S27	Semaine de certification — Préparation jury	Synthèse CP1→CP9	Finaliser le Dossier Professionnel · Se préparer à l'épreuve écrite · Réussir les entretiens technique et final	Finalisation DP (3 fiches AT : situations réelles, résultats chiffrés) · Révision Blocs 1, 2 et 3 (formules clés, indicateurs, plans d'actions) · Jury blanc ECF AT3 Sit.3 isolée (CP3) · Préparation présentation orale 5 slides · Structure du jury (écrit 4h30 → entretien technique 1h45 → entretien final 30 min) · Suivi tripartite 6/6	Suivi tripartite 6/6 · Dépôt DP final · Jury MEM RNCP 41853

Modalités d'évaluation

Évaluation	Contenu	Moment	Compétences évaluées
ECF AT1 Sit.1	Mise en situation : recrutement et intégration d'un collaborateur	S02	CP7
ECF AT1 Sit.2	Mise en situation : formation, évaluation et motivation d'équipe	S05	CP8 · CP9
ECF AT1 Sit.3	Mise en situation : pilotage RH, planning et communication managériale	S09	CP9
ECF AT2 Sit.1	Mise en situation : gestion des stocks et des approvisionnements	S12	CP5
ECF AT2 Sit.2	Mise en situation : merchandising et animation commerciale	S15	CP2 · CP3
ECF AT2 Sit.3	Mise en situation : relation client, vente et plan d'actions commercial	S18	CP4
ECF AT3 Sit.1	Mise en situation : prévisions de ventes et budget de trésorerie	S22	CP5
ECF AT3 Sit.2	Mise en situation : analyse du bilan et ratios financiers	S24	CP6
ECF AT3 Sit.3	Mise en situation : décliner les objectifs en plan d'actions (jury blanc)	S26-S27	CP3 · CP6

Suivis tripartites — 6 séances de 1h30 (apprenant + tuteur entreprise + formateur SMDP)

Séance	Semaine	Ordre du jour
Tripartite 1/6	S05	Bilan Bloc 1 mi-parcours · CP7 recrutement
Tripartite 2/6	S09	Bilan Bloc 1 · CP8 management · CP9 pilotage RH
Tripartite 3/6	S12	Bilan Bloc 2 mi-parcours · CP5 stocks/appros
Tripartite 4/6	S15	Bilan Bloc 2 · CP2 merchandising · CP3 offre
Tripartite 5/6	S18	Bilan Bloc 2/3 · CP4 relation commerciale
Tripartite 6/6	S27	Bilan final · Validation DP · Préparation jury

Jury RNCP 41853 — Jury ministériel DREETS Occitanie

Épreuve	Durée	Contenu
Épreuve écrite	4h30	Mise en situation professionnelle — 3 dossiers Excel (AT1, AT2, AT3) + PowerPoint 5 slides
Entretien technique	1h45 (dont 15 min prépa)	Présentation des 5 slides (10 min) + Questions du jury sur les 3 dossiers (1h20)
Entretien final	30 min	Questions sur le DP et les compétences REAC — représentation globale du métier
Délibération	—	Croise : épreuve écrite + ECF + DP + entretien final · Titre / UAD partielle / Non obtenu

Modalités d'accès et accessibilité

Point d'accès	Informations
Délai d'accès	Inscription possible jusqu'à 2 semaines avant le démarrage de la session
Procédure d'admission	Entretien individuel de positionnement (30 min) · Test de positionnement niveau 4 · Vérification des prérequis
Financement	OPCO 2i · OPCO EP · FAF Micro-entrepreneurs · CPF · Plan de développement des compétences · Financement personnel
Référente handicap	Alexandra Schmidt — smdp@orange.fr — 06 41 19 75 32 · Compensation pédagogique sur demande · Délai majoré jury possible
Accessibilité PMR	Sessions synchrones en visioconférence (accessibles) · LMS Teachizy compatible WCAG 2.1 · Documents en format accessible sur demande
Localisation	Formation 100% à distance (distanciel) · Sessions Zoom + LMS Teachizy · Missions terrain en entreprise d'accueil
Taux de réussite	Indicateur publié annuellement sur smdpformation.com · Données de la première session disponibles post-jury 2027
Réclamations	Procédure de réclamation disponible sur LMS · Réponse sous 5 jours ouvrés · Médiation CNCP si nécessaire

Modalité Podcast (1h/semaine)

- 4 épisodes audio de ~15 min par session, au format magazine économique

Modalité Vidéo (1h/semaine)

- 3 ressources vidéo ~20 min par session : reportages, émissions éco, sources institutionnelles (INSEE, BPI, CCI)
- Quiz de compréhension de 3 questions par ressource (9 questions/semaine)

- Quiz de validation intégré à la fin de chaque épisode (taux de réussite requis : 80%)
- Déposés sur LMS Teachizy — accès illimité, écoute en déplacement
- Traçabilité automatique : horodatage, score quiz, progression enregistrés
- Contenu calibré sur les compétences CP REAC et les attendus du jury

- Déposées sur LMS Teachizy — liens vers YouTube (unlisted) ou plateformes institutionnelles
- Traçabilité automatique : ouverture, durée de visionnage, score quiz enregistrés
- Sélection orientée terrain : jamais de vidéos de formation, toujours des sources professionnelles réelles

Dispositif des travaux personnels encadrés en situation professionnelle

Fondement légal : article L6313-2 du Code du travail — l'action de formation est un parcours pédagogique pouvant être réalisé en situation de travail.

- Chaque semaine, l'apprenant réalise 3 heures de mise en pratique encadrée dans son entreprise d'accueil, directement liées aux compétences du REAC RNCP 41853 travaillées en cours synchrone.
- Chaque séquence fait l'objet d'un livrable pédagogique structuré déposé sur la plateforme LMS Teachizy : fiche de mission avec objectif pédagogique, actions menées, résultats chiffrés et compétences REAC mobilisées.
- Le tuteur entreprise complète une grille d'observation signée attestant de la réalisation de la séquence et validant les compétences observées en situation réelle.
- Le formateur SMDP valide le livrable sur LMS et assure le lien pédagogique entre la pratique terrain et les apprentissages théoriques.
- La traçabilité est assurée par l'horodatage automatique des dépôts sur LMS Teachizy, les grilles signées par le tuteur et les comptes-rendus des suivis tripartites.
- Le détail opérationnel (format des livrables, grille d'observation, exemples par bloc, rôle du tuteur) figure dans le Guide du dispositif des travaux personnels encadrés, document complémentaire remis à l'apprenant et au tuteur lors de la signature de la convention de formation.

Répartition des 198 heures par modalité

Modalité	Répartition / Description	Volume	Part
Synchrone (Zoom)	27 séances × 2h	54h	27,3%
Podcast (LMS Teachizy)	27 séances × 1h	27h	13,6%
Vidéo (LMS Teachizy)	27 séances × 1h	27h	13,6%
Travaux personnels encadrés	27 séances × 3h — mise en pratique guidée en entreprise avec livrable LMS + grille tuteur	81h	40,9%
Suivis tripartites	6 séances × 1h30 — apprenant + tuteur entreprise + formateur SMDP	9h	4,5%
TOTAL		198h	100%