

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27049**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Manager en stratégie et développement

Nouvel intitulé : Manager en stratégie et développement

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ISEE - Y - NOV	Gérant

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Exerçant une fonction clé dans le développement de l'entreprise, le/la manager en stratégie et développement est intégré au comité de direction, collabore à la définition des grandes orientations stratégiques et pilote la mise en œuvre des projets relevant de certains de ces choix, que ceux-ci relèvent du champ financier, des dimensions commerciales et marketing, ou de la politique de gestion des ressources. Situé à l'interface entre développement stratégique et gestion opérationnelle, il/elle a pour mission de pérenniser l'activité de l'entreprise, notamment dans le cadre de la recherche de nouvelles sources de croissances et dans la conduite des projets opérationnels qui contribueront au bon fonctionnement de l'entreprise et de son organisation.

Selon les secteurs et les lieux où ils/elles exercent, les managers en stratégie et développement mobilisent leurs compétences dans l'exercice de tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- La détection des opportunités de croissance et de développement d'une entreprise ou d'un produit
- L'élaboration de la stratégie d'entreprise et la définition des projets opérationnels à conduire
- Le développement de la stratégie financière
- La conduite du changement
- La stratégie de développement commerciale
- Le management des équipes et partenaires associés à la réalisation d'un projet

Les capacités attestées:

- Détecter les opportunités de croissance qui contribueront à l'élaboration stratégique de développement de l'entreprise
- Collaborer à la définition de la stratégie de l'entreprise et des projets d'actions à conduire
- Formaliser la stratégie financière en vérifiant la cohérence entre plan d'entreprise et objectifs chiffrés et en élaborant le business plan et le business model
- Structurer et accompagner la mise en œuvre de nouvelles procédures organisationnelles qui contribueront à améliorer qualitativement et quantitativement le fonctionnement de l'entreprise
- Concevoir la stratégie commerciale et le plan marketing, en assurant le suivi et l'adaptation de ceux-ci au regard des résultats obtenus
- Manager la contribution des différents acteurs impliqués dans la conduite de ceux-ci, qu'ils soient internes ou externes à son entreprise.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

La diversification des entreprises et des départements dans lesquels il évolue, peut amener le manager en stratégie et développement à travailler dans tout type de secteur, public, semi-public, ou privé, comme :

- les PME et PMI, au sein des départements stratégie, financier, commercial et marketing, ou encore recherches et développement ;
- les entreprises de plus de 500 salariés, que ce soit dans le secteur industriel, pharmaceutique, ou encore dans le tertiaire ;
- les start-ups, ou toute jeune structure en début d'activité ;
- les cabinets de conseils et de développement, dans le cadre de coaching en entreprise.

Directeur / Directrice de PME PMI; Directeur / Directrice adjoint de PME/PMI ; Responsable de Petite ou Moyenne Entreprise; Directeur / Directrice ou Responsable du développement commercial et marketing; Directeur / Directrice commerciale; Responsable commercial; Responsable d'agence commerciale ; Ingénieur/eCommercial; Business developer, Ingénieur/e d'affaires, Responsable d'affaires; Chargé / Chargée d'affaires; Ingénieur/e conseil en management en organisation ; Responsable de la gestion et l'organisation administrative des projets; Chef/fe de projet/ pilotage de projets d'affaires; Responsable service marketing, communication; Chef/fe de projet marketing, communication; Analyste/consultant/e.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

M1402 : Conseil en organisation et management d'entreprise

M1707 : Stratégie commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

- Les situations d'évaluation liées à la certification s'appuient essentiellement sur la réalisation de productions telles qu'attendues au niveau du secteur professionnel :

· Étude de marché - Synthèse des données et identification des opportunités de croissance - Positionnement de l'entreprise et diagnostic de fonctionnement - Préconisations stratégiques - Conception et mise en œuvre d'un projet d'action - Diagnostic financier - Business plan et business model - Gestion du budget d'une action - Diagnostic de fonctionnement de l'entreprise - Structuration d'une procédure organisationnelle ou administrative - Plan de recrutement - Stratégie commerciale et plan marketing

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27049 - Définir et piloter des projets de développement et/ou de transformation</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Élaboration de propositions de projets de développement et/ou de transformation  - Analyse et diagnostic du fonctionnement de l'entreprise  - Sélection des axes de développement stratégique  - Élaboration d'un argumentaire basé sur les axes stratégiques  Elaboration et suivi de plan d'actions opérationnels  - Élaboration et mise en œuvre de plans d'actions  - Suivi des plans d'actions  - Évaluation du respect des délais, du budget et de l'atteinte des objectifs.</p> <p><b>Evaluation :</b>  Il est demandé aux candidats, dans le cadre d'une mise en situation professionnelle en mode projet, de réaliser un diagnostic d'entreprise puis de faire une présentation argumentée des axes de développement stratégique, à la suite de quoi ils seront chargés d'élaborer et de définir un plan d'action en rapport avec l'axe de développement sélectionné par le tuteur. Le candidat devra également définir les modalités de reporting ainsi que le budget alloué.</p> <p>Le candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences se verra délivrer un certificat des compétences attestées sur la base des modalités d'évaluation ci-dessus.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27049 - Manager des équipes projets internes et/ou externes</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Sélection des acteurs projets  - Définition et validation de la mission et des objectifs  - Identification des compétences nécessaires et des professionnels associés  - Formalisation d'un plan de recrutement  - Identification de prestataires et négociation des prestations</p> <p><b>Evaluation :</b>  Il est demandé aux candidats de réaliser un cas pratique. A partir d'un ensemble documentaire, les candidats doivent produire :  - Un plan de recrutement.</p> <p><b>Descriptif :</b>  Pilotage des acteurs projets  - Élaboration et mise en œuvre d'outils de suivi et de pilotage des activités  - Répartition de la charge de travail  - Gestion des problèmes humains  - Évaluation des résultats individuels et collectifs  - Animation de comités de pilotages et de revues de projets</p> <p><b>Evaluation :</b>  Sous la forme d'un jeu de rôle et dans le cadre d'un travail d'équipe, les candidats reconstitueront plusieurs réunions de travail/pilotage. Les rôles et les sujets sont attribués par la direction pédagogie. Les reconstitutions sont débriefées devant le groupe.</p> <p>Le candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences se verra délivrer un certificat des compétences attestées sur la base des modalités d'évaluation ci-dessus.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27049 - Conduire le changement.</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Élaboration d'un dispositif de déploiement de la conduite du changement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnostic du fonctionnement global de l'entreprise</li> <li>- Sélection des solutions d'accompagnement des processus de changement</li> <li>- Définition de la politique sociale et salariale</li> <li>- Structuration des procédures de gestion (organisation, information, RH)</li> <li>- Suivi et évaluation de l'activité</li> </ul> <p><b>Evaluation :</b>  Il est demandé aux candidats de réaliser une étude de cas réel à partir d'un ensemble documentaire. Les productions demandées aux candidats sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un diagnostic de fonctionnement de l'entreprise</li> <li>- identifier une problématique et formaliser une solution à apporter</li> <li>- la structuration d'une procédure organisationnelle ou administrative</li> <li>- un plan de recrutement</li> </ul> <p>Le candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences se verra délivrer un certificat des compétences attestées sur la base des modalités d'évaluation ci-dessus.</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 27049 - Élaborer la stratégie de développement commercial</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Collecte et analyse des informations stratégiques</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recueil et exploitation des études de marché commandées</li> <li>- Définition du positionnement de l'entreprise</li> <li>- Proposition d'une stratégie commerciale et validation auprès de la direction générale</li> </ul> <p>Construction des actions commerciales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Élaboration du plan marketing et du plan média</li> <li>- Sélection et pilotage des prestataires.</li> <li>- Analyse des résultats de l'activité commerciale</li> </ul> <p><b>Evaluation :</b>  Il est demandé aux candidats de réaliser une étude de cas réel à partir d'un ensemble documentaire. Les productions demandées aux candidats sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stratégie commerciale et plan marketing</li> <li>- Choix d'une agence de communication pour la réalisation de la campagne</li> <li>- Définition des ajustements à apporter au plan stratégique</li> </ul> <p>Le candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences se verra délivrer un certificat des compétences attestées sur la base des modalités d'évaluation ci-dessus.</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 président 2 membres internes 1 membre extérieur employeur 1 membre extérieur employé
En contrat d'apprentissage	X	1 président 2 membres internes 1 membre extérieur employeur 1 membre extérieur employé

Après un parcours de formation continue	X	1 président 2 membres internes 1 membre extérieur employeur 1 membre extérieur employé
En contrat de professionnalisation	X	1 président 2 membres internes 1 membre extérieur employeur 1 membre extérieur employé
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	1 président 2 membres internes 1 membre extérieur employeur 1 membre extérieur employé

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager en stratégie et développement" avec effet au 29 septembre 2006 jusqu'au 14 avril 2015.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager en stratégie et développement" avec effet au 14 avril 2015, jusqu'au 04 octobre 2020.

Arrêté du 22 décembre 2014 publié au Journal Officiel du 31 décembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau I, sous l'intitulé "Manager en stratégie et développement" avec effet au 31 décembre 2014, jusqu'au 31 décembre 2015.

Arrêté du 19 novembre 2013 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur en Groupe ISEE.

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

35 titulaires de la certification par an en moyenne

##### Autres sources d'information :

[www.isee.fr](http://www.isee.fr)

[infos@isee.fr](mailto:infos@isee.fr)

<http://www.isee.fr>

##### Lieu(x) de certification :

ISEE - Y-Nov: 179 rue de Charonne 75011 PARIS

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

- ISEE - Y-Nov: 179 rue de Charonne - 75011 Paris
- EICAR - 50 av du Président Wilson - 93814 La Plaine St Denis
- Aix Ynov Campus - 2, Rue Le Corbusier - 13090 Aix en provence
- Bordeaux Ynov Campus - 88/89, Quai des Chartrons - 33000 Bordeaux
- Lyon Ynov Campus - 27, Rue Raoul Servant - 69007 Lyon
- Toulouse Ynov Campus - 22 Impasse Charles Fourier - 31200 Toulouse  
122 rue du Général Bourbaki - 31200 Toulouse
- Nantes Ynov Campus - 20 Boulevard du Général de Gaulle - CS46339 - 44263 Nantes Cedex

##### Historique de la certification :

**Certification précédente :** Manager en stratégie et développement

**Certification suivante :** Manager en stratégie et développement