

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5448**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager de la stratégie et des ressources de l'entreprise

Nouvel intitulé : Manager du développement d'affaires en agrobusiness

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP)

Président de la CCI de Paris

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

221 Agro-alimentaire, alimentation, cuisine, 222 Transformations chimiques et apparentées (y.c. industrie pharmaceutique)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager de la stratégie et des ressources de l'entreprise met en œuvre des concepts, des méthodes et des outils de management de l'entreprise du futur dans un contexte de changement permanent. Il optimise l'utilisation de ressources clés de l'entreprise dans un objectif de productivité. Il travaille sur les nouveaux modèles économiques, industriels ou commerciaux et propose d'autres visions de création et de partage de la valeur. Les secteurs Agro-alimentaires, Santé et Environnement, en forte concurrence au plan européen et mondial, dont les entreprises sont confrontées aux grandes tendances et évolution, ont besoin de managers innovants et créatifs porteurs d'une dynamique de progrès. Le managers est en mesure:

- De conduire des missions centrées sur le développement d'un produit
- D'élaborer un business plan (choix managériaux)
- De mettre en oeuvre la stratégie de l'offre
- De motiver et d'encadrer des personnes, une filière, un réseau

La fonction managériale exige une maîtrise transversale des compétences pour contribuer à la réussite et le développement de l'entreprise.

COMPETENCES OU CAPACITES ATTESTEES

Le manager met en œuvre 12 compétences clés qui peuvent être réparties en 3 catégories :

- Compétences stratégiques
- Compétences managériales
- Compétences socio-relationnelles

1. Dans le cadre du développement stratégique de l'entreprise, réaliser une mission d'étude qui va contribuer à la création d'une nouvelle offre
2. Suite aux résultats de la mission, définir un positionnement stratégique de l'offre en fonction du segment le plus adapté et du public éligible
3. À partir de l'ensemble des analyses effectuées lors des phases d'étude de marché et de positionnement de l'offre, concevoir un produit et son modèle de développement (Business Model)
4. En vue de l'expérimentation et du développement ultérieur de l'offre, mettre en œuvre un plan de prospection auprès des fournisseurs, des prescripteurs et des clients potentiellement susceptibles d'être partenaires sur le projet
5. En vue de l'expérimentation et du développement ultérieur de l'offre, négocier des contrats de partenariat contribuant au co-développement durable de son entreprise et de celle de ses partenaires, et en intégrant un partage équitable de la valeur
6. En collaboration avec les entreprises partenaires (fournisseurs, prescripteurs, clients), évaluer la chaîne de valeur de l'offre et décider des contributions et des investissements de chacun en partageant la valeur créée
7. En collaboration avec les différents acteurs internes et externes concernés, piloter le projet permettant l'expérimentation de l'offre afin d'évaluer sa faisabilité technique et économique
8. Suite aux résultats de l'expérimentation, ses partenaires et en respectant les intérêts de chacun concevoir les différentes étapes de développement de l'offre, en collaboration avec ses partenaires et en respectant les intérêts de chacun
9. En anticipant sur la date du délivré de l'offre, construire le marché qui va contribuer à assurer le développement des ventes (deliver

value)

10. En collaboration avec ses partenaires, piloter le projet de développement de l'offre, de sa mise en œuvre à son évaluation, en respectant le système d'intérêt de chacun et leur valeur ajoutée

11. Manager la contribution des différents acteurs qui collaborent à la création et au développement de l'offre, en respectant le système d'intérêt de chacun et en fonction de règles préalablement définies

12. Construire et faire vivre un réseau de partenaires externes qui vont contribuer à la conception et au développement des nouvelles offres portées par son entreprise, en prenant en compte leurs différences et leurs spécificités culturelles

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

Les secteurs Agro-alimentaires, Santé et Environnement, aujourd'hui en forte concurrence au plan européen et mondial, ont besoin de mettre en œuvre à travers leur management des compétences sous différentes formes : la créativité et l'innovation, l'intelligence collective, le management des compétences et le leadership. 80% des titulaires exercent les activités suivantes :

- Directeur commercial et marketing
- Consultants , Cadre de l'audit
- Chef de projet, chargé d'analyse ou de développement
- Responsable marketing, Chef de produit
 - Directeur commercial et market - Consultants , Cadre de l'audit
- Chef de projet, chargé d'analyse ou de développement
- Responsable marketing, Chef de produit

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

M1403 : Études et perspectives socio-économiques

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification sanctionne une formation prenant appui et organisant le processus pédagogique autour de la réalisation d'une mission en entreprise, c'est cette même mission qui va servir de support à la démarche d'évaluation des capacités acquises par les stagiaires. Pour l'évaluation finale, les stagiaires doivent rédiger un document synthèse en français et dans une langue étrangère de référence, afin de rendre compte de leur mission. Ce dernier document servira également pour apprécier les capacités linguistiques professionnelles.

À la fin de la formation, chaque équipe présente à un jury composé de responsables d'entreprises, de la direction de TECOMAH et de formateurs ou consultants, la mission qu'ils ont réalisée, depuis l'étude du marché, jusqu'au modèle de développement du projet. C'est cette présentation devant jury qui constitue l'évaluation finale de la mission entreprise.

Si la mission entreprise est l'axe central de l'évaluation des capacités, une autre modalité d'évaluation a également lieu durant la formation. Il s'agit d'un « entretien synthèse » qui se déroule individuellement et qui a lieu à 2 reprises. Il vise à évaluer les capacités managériales des stagiaires. Chaque entretien porte sur un sujet d'actualité en lien avec la dimension économique et les stratégies d'entreprise.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury de délivrance du diplôme est constitué de professionnels en activité (dont 50% des représentants des employeurs et 50% des salariés) et de représentants de TECOMAH
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Le jury de délivrance du diplôme est constitué de professionnels en activité (dont 50% des représentants des employeurs et 50% des salariés) et de représentants de TECOMAH

	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 03 octobre 2007 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, avec effet au 13 octobre 2007, jusqu'au 13 octobre 2009.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**

Environ 20 titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

<http://www.tecomah.fr>

Lieu(x) de certification :

TECOMAH, L'Ecole de l'Environnement et du Cadre de Vie - CCIP Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris Chemin de l'Orme Rond BP 56 - 78356 JOUY-EN-JOSAS Cedex

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

Certification suivante : [Manager du développement d'affaires en agrobusiness](#)