

Expert en stratégie et développement digital

RNCP32047 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	320
Formacode(s)	31067
Code(s) ROME	M1402, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

ESGCV -75253547600143 · SIRET : 75253547600143

Partenaires habilités

26 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 26 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
BEFORMA	85222156300020	Former et organiser l'évaluation
COMUNDI	79922203900031	Former et organiser l'évaluation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ECAD CONSULTANTS	33115405400117	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600283	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600317	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600366	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600143	75253547600143	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 26 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32047-expert-en-strategie-et-developpement-digital/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'expert/e en stratégie et développement digital est un/e expert/e des projets de développement ou de transformation à dimension digitale des organisations. Il/elle utilise son expertise dans le développement de projets digitaux pour participer au développement de l'activité d'une organisation en améliorant et optimisant ses interfaces web et leur visibilité. Capable de coordonner les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires au travail en mode

projet, il/elle intervient dans le cadre de projets stratégiques à dimension digitale d'organisations en quête de développement de leur activité et de leur notoriété. Il/elle a les connaissances et compétences nécessaires pour être l'interlocuteur/trice des spécialistes du digital, développeurs et chefs de projet, et choisir les options techniques en termes de langage informatique et/ou de stratégie de relation client via les outils numériques. Il/elle joue un rôle clé dans l'identification des innovations numériques et de leur maîtrise par l'organisation dans un objectif de développement de la performance économique de l'organisation. Il/elle se doit de maîtriser, a minima, les fondamentaux de la lecture, de la rédaction et de l'expression orale en anglais pour communiquer avec ses clients internes ou externes, ses prestataires et les équipes projet. En effet, le marché de l'expertise digitale se joue aujourd'hui au niveau international et la plupart des projets vont devoir se développer sur plusieurs pays à la fois.

Domaines de compétences

- Le management d'un projet de développement digital
- La réalisation de l'ensemble des activités des campagnes digitales en mobilisant des connaissances en langages informatiques et de gestion de bases de données
- La conception et mise en œuvre des campagnes d'acquisition sur le web
- L'optimisation de la relation client sur le web et de la vente en ligne
- La construction d'un système de veille permettant d'identifier les innovations dans le domaine du digital

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Rédiger le dossier d'opportunité
- Contrôler la réalisation du budget
- Valider la qualité des livrables et leur cohérence
- Mettre en place une méthodologie de projet
- Coder un message ou des instructions
- Sélectionner un prestataire de développement informatique
- Évaluer les solutions proposées par les prestataires de développement informatique
- Déterminer l'utilisation des moyens nécessaires pour mener une campagne d'acquisition
- Générer du trafic en à l'aide des leviers du référencement naturel et payant
- Définir une stratégie d'emailing et concevoir une campagne
- Concevoir un plan de communication en campagne display et native, mesurer son efficacité
- Utiliser les réseaux sociaux à des fins commerciales ou de relation publique
- Mesurer l'impact et les retours sur investissement
- Déterminer le parcours d'achat d'un prospect ou client
- Choisir les options ergonomiques des interfaces de vente sur internet
- Élaborer un dispositif organisé de veille permettant la récurrence des remontées d'information
- Analyser les informations récoltées
- Mesurer l'impact d'une marque, thématique, organisation ou d'une personne sur internet

Blocs de compétences

RNCP32047BC01 — Réaliser l'ensemble des activités des campagnes digitales

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées:

- Coder dans un langage informatique adéquat
- Sélectionner un prestataire de développement informatique en évaluant ses compétences techniques et la pertinence de sa réponse au cahier des charges
- Évaluer quantitativement et qualitativement les solutions proposées par les prestataires de développement informatique

Modalités d'évaluation : le /la candidat/e devra résoudre une étude de cas portant sur le développement web par codage de différents éléments en choisissant les langages adaptés aux besoins du marché à l'instant donné, sur la base d'un cahier des charges.

Modalités de certification

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du

bloc de compétences.

RNCP32047BC02 — Piloter un projet de développement digital

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

- Rédiger le dossier d'opportunité de lancement du projet
- Contrôler la réalisation du budget
- Valider la qualité des livrables et leur cohérence par rapport aux objectifs initiaux et au cahier des charges
- Mettre en place une méthodologie de projet permettant de coordonner les équipes dans une logique de coopération permanente entre le client et l'équipe projet

Modalités d'évaluation : dans le cadre d'un projet de consulting ou mise en situation professionnelle, un cas sera soumis à une ou plusieurs équipes travaillant en mode projet, sur une période de plusieurs jours consécutifs. Les candidats/es doivent produire et remettre les livrables suivants : dossier d'opportunité, cahier des charges, note de cadrage, planning, budget prévisionnel et budget réalisé, formalisation du recettage et résultats du projet (production)

Modalités de certification

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP32047BC03 — Concevoir et déployer une campagne d'acquisition sur le web

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées:

- Déterminer l'utilisation des outils, leviers et des ressources financières pour mener une campagne d'acquisition
- Générer du trafic en augmentant la visibilité de contenus sur internet à l'aide des leviers du référencement naturel et payant
- Définir une stratégie d'emailing et concevoir une campagne
- Concevoir un plan de communication en campagne display et native en mesurant son efficacité
- Utiliser les réseaux sociaux à des fins commerciales ou de relation public
- Mesurer l'impact et les retours sur investissement des leviers utilisés dans une campagne d'acquisition

Modalités d'évaluation : dans le cadre de trois études de cas, le/la candidat/e devra

1/réaliser un audit de performance de référencement d'un site web naturel (SEO) et l'élaboration de recommandation d'amélioration.

2/Créer des mails au niveau technique et élaborer des recommandations de déploiement

3/élaborer un plan de campagne display et native contenant les le choix des formats, des supports, des régies, la sélection des serveurs, des « ad serveurs », les indications de mise en place des codes de « tracking » ou suivi des conversions et des clics

Le/la candidat/e doit aussi passer et obtenir :

la certification « digital active » de Google

la certification « Google AdWords »

Modalités de certification

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP32047BC04 — Optimiser la relation client sur le web et les performances d'un site de vente en ligne

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées:

- Déterminer le parcours d'achat d'un prospect ou d'un client dans le respect de la législation en vigueur
- Choisir les options ergonomiques des interfaces de vente sur internet pour augmenter le taux de transformation

Modalités d'évaluation : dans le cadre d'études de cas, le/la candidat/e doit

1/faire la sélection d'un CRM par rapport au type d'entité, d'entreprise et du type de produit incluant le contrôlant du respect du cadre juridique de la récolte et de l'usage des données

2/réaliser un diagnostic ergonomique d'une interface web

Modalités de certification

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à

l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP32047BC05 — Construire un système de veille permettant d'identifier les innovations dans le domaine du digital

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées :

- Élaborer un dispositif organisé de veille intégrant différents outils permettant la récurrence des remontées d'information
- Analyser les informations récoltées afin de les valoriser
- Mesurer l'impact d'une marque, d'une thématique, d'une organisation ou d'une personne sur internet

Modalités d'évaluation : dans le cadre deux études de cas, le/la candidat/e doit

1/construire un système de veille

2/ identifier une liste d'influenceurs sur une thématique donnée

Le/la candidat/e doit passer la certification d'évaluation du niveau en langue anglaise TOEIC avec obtention d'un score mini de 300 (niveau élémentaire permettant la compréhension générale)

Modalités de certification

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'adaptation des organisations aux pratiques et aux enjeux du digital revêt une dimension vitale. L'expert/e en stratégie et en développement digital a ainsi vocation à travailler dans et pour tout type d'organisation, quel que soit le secteur d'activité, marchand et non marchand, privé et public. Il/elle intervient généralement en qualité de salarié dans les entreprises et organisations de taille intermédiaire et dans de grandes entreprises, et en qualité de prestataires indépendants ou au sein de cabinet de conseil au service des structures de toutes tailles

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chief digital officer, Responsable e-commerce, Directeur/trice e-commerce, UX designer; responsable parcours client, Responsable marketing digital, web marketeur, Directeur/trice web marketing, Digital planner, Consultant search marketing, Traffic manager, Trafic management, Directeur/trice Acquisition de trafic, Consultant SEA – SEO/SXO, Social media manager, Data manager, Responsable e-CRM, Chef de projet en maîtrise d'ouvrage (MOA/AMOA), Chef de projet maîtrise d'œuvre (MOE/AMOE),

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

sans

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 014 €

Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	23 095
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) avec effet cumulatif :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3/4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS ou 240 ECTS
- Et avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :

Cursus en 3 ans* :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac +2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS ;
- Et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 36 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

Cursus en 2 ans :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 crédits ECTS ;
- Et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 24 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné?;

Cursus en 1 an :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 240 crédits ECTS ;
- Et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 12 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné?;

En formation professionnelle :

Avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

Et :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 crédits ECTS, et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 24 mois, OU

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS, et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 36 mois,
- OU

- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 48 mois

Test en anglais

Quelle que soit la modalité d'admission, un test d'anglais est obligatoire et permet de vérifier que le candidat possède un niveau minimum lui permettant d'exercer en langue anglaise.

La plupart

des documents et études disponibles étant rédigés en anglais

Le candidat devra faire la preuve, qu'il peut lire et comprendre à minima en langue anglaise. Les tests réalisés sont des tests indépendants à MBA ESG via le TOEIC en 5ème année.

Accès par bloc ou FPC ou VAE Le passage du TOEIC en anglais est obligatoire pour l'obtention du bloc 5 avec obtention d'un score mini de 300 (niveau élémentaire permettant la compréhension générale), la plupart des documents et études disponibles étant rédigés en anglais

Dérogations spécifiques :

- Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes...).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Composition du jury

- Le/la Président(e) du jury est un/une professionnel(e) représentant des professions Employeurs/euses, nommé par le/la directeur (trice) de l'établissement MBA ESG
 - un/une représentant(e) en activité des professions Salariés
- le/la directeur (trice) ou son représentant(e)
- un/une enseignant(e) formateur
 - un/une responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont membres extérieurs représentants des Salariés(es) et des Employeurs/euses à parts égales

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 785 €
Selon la branche	6 300 € – 8 100 €
Prise en charge	Branches concernées
7 785 €	Valeur par défaut · 190 branches
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 740 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 750 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 300 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP de la métallurgie

8 010 €	CPNEF de la Publicité
7 886 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 830 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 801 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 725 €	CPNEFP Commerce à distance
7 650 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 840 €	CPNE Banque
6 390 €	CPNEFP des industries électriques et gazières

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41411

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32047/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	429
Parcours menés à terme	315
Taux d'achèvement	73 %
Période	02/2022 – 07/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	543
Montant total engagé	1 094 619 €
Coût moyen par dossier	2 016 €
Durée moyenne	219 h
Période	01/2020 – 01/2024
France compétences	93 %
France Travail	4 %
Entreprise	2 %
Régions	1 %

Reste à charge titulaire	0 %
---------------------------------	-----

Compte d'engagement citoyen	0 %
------------------------------------	-----

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.