

# Consultant en stratégie d'entreprise

RNCP36723 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 310, 300, 315n             |
| Formacode(s)            | 32043, 32145, 32025        |
| Code(s) ROME            | M1301, M1806, M1302, M1402 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 20/07/2022                 |
| Date d'échéance         | 20/07/2024                 |

## Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

## Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                           | SIRET          | Habilitation                     |
|-------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON | 75253547600440 | 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 |
| ESGCV - 75253547600242              | 75253547600242 | Former et organiser l'évaluation |
| ESGCV -75253547600259               | 75253547600259 | Former et organiser l'évaluation |
| ESGCV - 75253547600275              | 75253547600275 | Former et organiser l'évaluation |

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36723-consultant-en-strategie-d-entreprise/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Consultant entrepreneur en stratégie intervient auprès des entreprises pour traduire les besoins des clients et apporter des solutions. Dans ce cadre, il sera en charge d'accompagner ses clients dans la réalisation de leur objectifs, l'élaboration et la mise en place de stratégies, en collaboration avec l'entreprise cliente. Le consultant entrepreneur en stratégie joue à la fois le rôle de miroir et d'interpréteur, à l'écoute, qui transmet des idées à valeur ajoutée. Pour cela, il doit maîtriser des expertises méthodologiques et des expertises métier qu'il développe en continu. S'ajoute à cela, des compétences indispensables en matière de savoir-être dont il doit être doté telles que

l'écoute, l'organisation, la capacité d'analyse et de synthèse, l'adaptation ainsi que des qualités de communication.

#### ACTIVITÉS VISÉES

Conseil stratégique sur un projet de développement ou de transformation

Conception d'une offre de services ou de prestation de conseil en réponse à une demande client ou de prospect

Pilotage des projets de consulting

Développement d'une activité de consulting entrepreneuriale

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire un entretien avec un client en pratiquant l'écoute active, en le questionnant sur ses besoins en termes d'enjeux et de problématiques et en analysant le contexte de sa demande afin de délimiter les objectifs de la mission

Analyser l'écosystème de l'entreprise cliente et son positionnement sur le marché en menant une veille prospective (technologiques, environnementales, réglementaires sociales/ sociétales...) et en s'appuyant sur des outils et méthodologies d'analyse stratégique afin de faire un état de lieux des évolutions et enjeux du marché

Diagnostiquer la cause d'une problématique en mettant en place un système de recueil de données et d'investigation et en identifiant

les sources de création de valeur et les risques associés pour l'entreprise afin de déterminer des pistes de solutions stratégique répondant aux besoins du clients

A partir des enjeux et besoins identifiés, rédiger un rapport d'études détaillé à destination d'un client, en s'appuyant sur les analyses prospectives menées et en définissant un plan d'actions adapté aux enjeux stratégiques de l'entreprise de manière à lui apporter de la vision et faciliter la prise de décision

Analyser un cahier des charges client ou prospect en procédant à une étude du contexte de la mission, en définissant ses enjeux et en collectant les données clés permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs et critères inhérents à la mise en œuvre de la mission (environnement, acteurs, projet) afin de préparer sa réponse

Concevoir une proposition de prestation de conseil et d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en décrivant l'ensemble des moyens techniques et ressources

ainsi que les coûts afférents au développement d'un projet ou d'une solution afin de le présenter aux commanditaires

Défendre une proposition d'offre de services face à des décideurs en mettant en valeur son expertise et sa plus-value en termes de savoirs, savoir-faire et savoir-être afin de remporter un marché ou un appel à projet

Formaliser le cadre d'intervention d'une mission en définissant les aspects techniques et financiers de la mission et en rédigeant les documents contractuels de manière à contractualiser la collaboration dans le respect des engagements communs aux deux parties

Concevoir le plan organisationnel de la mission en définissant le retro planning des activités, livrables à réaliser, et du phasage de la mission à mener tout au long du projet et en planifiant les actions à l'aide de solutions logicielles afin de structurer le pilotage de la mission

Animer une réunion de lancement de projet avec les commanditaires et les parties-prenantes du projet en rappelant les enjeux et les modalités d'accompagnement et en recensant leurs attentes particulières afin d'engager les équipes et valider les objectifs de la mission

Co-construire un plan de développement stratégique avec le client en adoptant une posture de conseil augmenté, en mettant à profit son expertise technique et/ ou sectorielle et en élaborant des supports et outils afin de l'appuyer dans le déploiement du plan

Coordonner les opérations et les différents acteurs (internes et externes) impliqués dans le projet en mettant en place des systèmes d'évaluation, et de résolution de problèmes afin de veiller au respect des délais et à la qualité des livrables

Assurer le suivi des projets en mettant en place un système de suivi et de contrôle, en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long de la mission et en leur apportant des conseils techniques afin de développer la relation client

Evaluer la qualité globale des missions et projets réalisés en mettant en place un questionnaire d'enquête de satisfaction à destination des clients et en utilisant des outils d'analyse de données, dans une perspective d'amélioration continue

Définir le modèle économique d'un projet de création d'entreprise en procédant à une étude marché de son environnement, et en évaluant la faisabilité du projet afin de préparer le lancement d'une activité de consulting

Créer une entreprise de conseil en sélectionnant le statut juridique d'entreprise le plus adapté et en réalisant les démarches administratives nécessaires au lancement d'une activité de conseil afin d'être en conformité avec les obligations légales inhérentes à l'exercice d'une activité entrepreneuriale

Organiser une stratégie de veille continue en mettant en place des outils de veille appropriés (curation, agrégateurs

de contenu, alertes web...) permettant de recenser des informations sur les évolutions de son secteur et de son environnement afin d'adapter ses prestations de services aux évolutions du marché (diversification des activités, innovation, inclusion)

Promouvoir les activités de son entreprise en mettant en place une stratégie de communication sur son offre de prestation de services via différents outils de communication (actualités, newsletters, publications sur les réseaux) afin de développer l'image de marque de son entreprise

Développer son réseau de partenaires et de contacts clients en réalisant une étude introspective de ses ressources et en mettant en place des techniques de réseautage par l'organisation et/ou la participation à des événements professionnels (colloques, tables rondes, webinaires, handicap...) afin d'élargir le rayonnement de son activité

Piloter la gestion administrative et financière de sa structure à l'aide de logiciels de gestion et en élaborant des outils de suivi d'activités afin d'être en conformité avec la réglementation en vigueur

## Blocs de compétences

### **RNCP36723BC01 — Conseiller des clients sur des stratégies de développement ou de transformation**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire un entretien avec un client en pratiquant l'écoute active, en le questionnant sur ses besoins en termes d'enjeux et de problématiques et en analysant le contexte de sa demande afin de délimiter les objectifs de la mission

Analyser l'écosystème de l'entreprise cliente et son positionnement sur le marché en menant une veille prospective (technologiques, environnementales, réglementaires sociales/ sociétales...) et en s'appuyant sur des outils et méthodologies d'analyse stratégique afin de faire un état de lieux des évolutions et enjeux du marché

Diagnostiquer la cause d'une problématique en mettant en place un système de recueil de données et d'investigation et en identifiant

les sources de création de valeur et les risques associés pour l'entreprise afin de déterminer des pistes de solutions stratégique répondant aux besoins du clients.

A partir des enjeux et besoins identifiés, rédiger un rapport d'études détaillé à destination d'un client, en s'appuyant sur les analyses prospectives menées et en définissant un plan d'actions adapté aux enjeux stratégiques de l'entreprise de manière à lui apporter de la vision et faciliter la prise de décision.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle / Projet de consulting

### **RNCP36723BC02 — Concevoir une offre de services ou de prestation de conseil**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser un cahier des charges client ou prospect en procédant à une étude du contexte de la mission, en définissant ses enjeux et en collectant les données clés permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs et critères inhérents à la mise en œuvre de la mission (environnement, acteurs, projet) afin de préparer sa réponse

Concevoir une proposition de prestation de conseil et d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en décrivant l'ensemble des moyens techniques et ressources

ainsi que les coûts afférents au développement d'un projet ou d'une solution afin de le présenter aux commanditaires

Défendre une proposition d'offre de services face à des décideurs en mettant en valeur son expertise et sa plus-value en termes de savoirs, savoir-faire et savoir-être afin de remporter un marché ou un appel à projet.

Formaliser le cadre d'intervention d'une mission en définissant les aspects techniques et financiers de la mission et en rédigeant les documents contractuels de manière à contractualiser la collaboration dans le respect des engagements communs aux deux parties.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle / Projet de consulting

### **RNCP36723BC03 — Piloter les projets de consulting**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir le plan organisationnel de la mission en définissant le retro planning des activités, livrables à réaliser, et du phasage de la mission à mener tout au long du projet et en planifiant les actions à l'aide de solutions logicielles afin de structurer le pilotage de la mission

Animer une réunion de lancement de projet avec les commanditaires et les parties-prenantes du projet en rappelant les enjeux et les modalités d'accompagnement et en recensant leurs attentes particulières afin d'engager les équipes

et valider les objectifs de la mission

Co-construire un plan de développement stratégique avec le client en adoptant une posture de conseil augmenté, en mettant à profit son expertise technique et/ ou sectorielle et en élaborant des supports et outils afin de l'appuyer dans le déploiement du plan

Coordonner les opérations et les différents acteurs (internes et externes) impliqués dans le projet en mettant en place des systèmes d'évaluation, et de résolution de problèmes afin de veiller au respect des délais et à la qualité des livrables

Assurer le suivi des projets en mettant en place un système de suivi et de contrôle, en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long de la mission et en leur apportant des conseils techniques afin de développer la relation client.

Evaluer la qualité globale des missions et projets réalisés en mettant en place un questionnaire d'enquête de satisfaction à destination des clients et en utilisant des outils d'analyse de données, dans une perspective d'amélioration continue.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle et cas pratiques

### **RNCP36723BC04 — Développer une activité de consulting entrepreneuriale**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Définir le modèle économique d'un projet de création d'entreprise en procédant à une étude marché de son environnement, et en évaluant la faisabilité du projet afin de préparer le lancement d'une activité de consulting

Créer une entreprise de conseil en sélectionnant le statut juridique d'entreprise le plus adapté et en réalisant les démarches administratives nécessaires au lancement d'une activité de conseil afin d'être en conformité avec les obligations légales inhérentes à l'exercice d'une activité entrepreneuriale.

Organiser une stratégie de veille continue en mettant en place des outils de veille appropriés (curation, agrégateurs de contenu, alertes web...) permettant de recenser des informations sur les évolutions de son secteur et de son environnement afin d'adapter ses prestations de services aux évolutions du marché (diversification des activités, innovation, inclusion).

Promouvoir les activités de son entreprise en mettant en place une stratégie de communication sur son offre de prestation de services via différents outils de communication (actualités, newsletters, publications sur les réseaux) afin de développer l'image de marque de son entreprise

Développer son réseau de partenaires et de contacts clients en réalisant une étude introspective de ses ressources et en mettant en place des techniques de réseautage par l'organisation et/ou la participation à des événements professionnels (colloques, tables rondes, webinaires, handicap...) afin d'élargir le rayonnement de son activité.

Piloter la gestion administrative et financière de sa structure à l'aide de logiciels de gestion et en élaborant des outils de suivi d'activités afin d'être en conformité avec la réglementation en vigueur

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le consultant entrepreneur peut intervenir dans tous les secteurs d'activités : industries, banque, assurance, restauration, formation, .... et pour le compte de différentes structures TPE-PME/ grandes entreprises, sociétés de services; collectivités. Son expertise peut se décliner dans de nombreux domaines : international ; digital et marketing ; supply chain ; politique ; commercial ; financier ; ressources humaines ....

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Consultant en stratégie et management

Consultant en stratégie d'entreprise

Consultant pilotage de la performance

Consultant en management qualité

Conseiller en organisation d'entreprise

Consultant en organisation

Consultant AMOA

Consultant chargé de mission auprès de la direction générale

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 915 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée)<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)<br>M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information · tension 5/5 (Très élevée)                                                                                   |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 19 239                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 34 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 4 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L4X80 — Techniciens des services administratifs<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)<br>L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés<br>L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés<br>M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information |

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) avec effet cumulatif : être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), 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 : être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac +2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), 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 : être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), 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 : être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...),

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 être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois, Ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 et justifier

d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 36 mois, ou être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 48 mois

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...). Ce dispositif de valorisation des acquis se rapprocherait d'une VAE Mixte. Toute personne en situation de handicap peut contacter notre chargée de mission RSO et Handicap. Une attention particulière sera portée pour adapter le cas échéant les prérequis, si cela s'avère nécessaire.

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

Le jury est composé de 4 membres dont 2 représentants extérieurs professionnels

## 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).

|                                |                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 10 065 €                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Selon la branche</b>        | 6 652 € – 12 000 €                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                                                                                                                                                        |
| 10 065 €                       | Valeur par défaut · 186 branches                                                                                                                                                                                                  |
| 12 000 €                       | CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNE des Télécoms, CPNEF de la Publicité, CPNEF de la presse et des agences de presse                                                |
| 8 696 €                        | CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP des jardineries et graineteries, CPNEFP du Négoce de l'ameublement |
| 11 742 €                       | CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP de la Restauration rapide                                                                                                                                                      |
| 10 000 €                       | CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire                                                                                                       |
| 9 887 €                        | CPNEFP des industries des jeux, jouets, articles de fêtes et ornements de Noël, articles de puériculture et voitures d'enfants, modélisme et industries connexes                                                                  |
| 9 300 €                        | CPNEFP du négoce des matériaux de construction                                                                                                                                                                                    |
| 9 231 €                        | CPNEFP Commerce à distance                                                                                                                                                                                                        |
| 9 000 €                        | CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire                                                                                                                                                            |
| 8 775 €                        | CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)                                                                                                                                            |
| 8 701 €                        | CPNE FP Branche des magasins du Bricolage                                                                                                                                                                                         |
| 8 645 €                        | CPNEFP de la Mutualité Sociale Agricole                                                                                                                                                                                           |
| 8 500 €                        | CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                                                                                                          |
| 7 971 €                        | CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire                                                                                                                                                                              |
| 7 700 €                        | CPNEFP Sports Loisirs                                                                                                                                                                                                             |
| 6 652 €                        | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes                                                                                                                                               |

## Base légale

|                         |            |
|-------------------------|------------|
| <b>Date de décision</b> | 20/07/2022 |
|-------------------------|------------|

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Durée de l'enregistrement           | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 20/07/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2020  | 97        | 2        | 100 %            | —            |
| 2019  | 72        | 0        | 98 %             | 70 %         |
| 2018  | 62        | 0        | 91 %             | 60 %         |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP27377

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39577

### CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP27377, RNCP36372

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.groupeesg.fr/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36723/>