

Diplôme en Gestion et stratégies globales des entreprises

RNCP37972 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	310p, 312, 313p
Formacode(s)	32095, 34573, 34057, 34085
Code(s) ROME	M1302, M1205, M1707, M1102, M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2025

Certificateur(s)

ASSOCIATION GROUPE ESSEC · SIRET : 77566395800046

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification cible de jeunes professionnels déjà en poste, de toutes nationalités, souhaitant accélérer leur carrière ou se réorienter afin d'exercer des fonctions managériales dans tous les secteurs de l'industrie et des services avec une dimension internationale - et en particulier dans les secteurs où l'ESSEC a une reconnaissance internationale déjà établie comme le conseil ou la gestion des marques de Luxe.

La certification entend répondre au mieux aux besoins des entreprises concernées par l'internationalisation de leurs activités, la complexité croissante des activités économiques, l'importance cruciale de l'innovation, la transformation digitale, l'accélération des mutations économiques, et la prise en compte du besoin de développement durable.

ACTIVITÉS VISÉES

- - Réalisation d'un diagnostic stratégique
- - Déploiement de la stratégie de l'entreprise
- - Mise en œuvre des actions marketing
- - Suivi de l'activité marketing et commerciale
- - Gestion des budgets et des ressources financières
- - Contrôle de l'activité financière
- - Animation des équipes
- - Développement des compétences des équipes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- - Analyser les informations et données commerciales relatives à l'entreprise
- - Diagnostiquer les évolutions de marché
- - Développer la stratégie de l'entreprise à moyen et long terme
- - Exécuter les changements nécessaires
- - Déployer des plans d'actions marketing
- - Coordonner les opérations marketing
- - Superviser les équipes marketing et commerciale, en particulier pour les ventes en ligne
- - Répondre aux besoins du marché des clients

- - Elaborer les budgets annuels et pluriannuels
- - Gérer les ressources financières
- - Contrôler les finances
- - Intégrer le développement durable dans la stratégie financière
- - Organiser des équipes efficaces
- - Encadrer des équipes
- - Former des équipes diversifiées
- - Évaluer les performances individuelles et collectives

Blocs de compétences

RNCP37972BC01 — Piloter le développement stratégique de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Analyser les informations et données commerciales relatives à l'entreprise en utilisant les outils analytiques adaptés et en tenant compte des enjeux sociétaux et environnementaux (RSE) afin de formuler des recommandations sur des questions stratégiques spécifiques.

C2. Diagnostiquer les évolutions de marché en comparant les données de l'entreprise avec les indicateurs économiques afin de déterminer les marchés à développer.

C3. Développer la stratégie de l'entreprise à moyen et long terme en comparant les conditions du marché avec les forces de l'organisation, les opportunités et les impacts sociétaux afin de créer de la valeur pour les parties prenantes.

C4. Exécuter les changements nécessaires en analysant les écarts entre la structure organisationnelle actuelle de l'entreprise et les stratégies envisagées afin d'atteindre les objectifs de transformation de l'organisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E1 - Evaluation des compétences C1 à C4

A partir d'une simulation de stratégie globale en groupe sur la capitalisation boursière, réalisation d'un rapport écrit analysant les décisions stratégiques prises au cours de la simulation et présentation orale devant un jury.

RNCP37972BC02 — Conduire le déploiement de la stratégie marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

C5. Déployer des plans d'actions marketing en recueillant les besoins des clients et du marché afin de lancer de nouveaux produits.

C6. Coordonner les opérations marketing en intégrant les plans de développement de communication afin de mettre en œuvre une stratégie efficace de mise sur le marché.

C7. Superviser les équipes marketing et commerciale, en particulier pour les ventes en ligne, en fixant et en contrôlant des indicateurs clés de performance des ventes afin d'atteindre les objectifs de vente.

C8. Répondre aux besoins du marché des clients en utilisant les systèmes d'information de diagnostic et en assurant des contrôles de performance afin de proposer des améliorations des produits et des services.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E2 - Evaluation des compétences C5 à C8

A partir d'une simulation en groupe sur la prise de décisions de marketing stratégique pour une entreprise dans des conditions économiques mondiales variables, réalisation d'un rapport écrit analysant les décisions stratégiques prises au cours de la simulation.

RNCP37972BC03 — Coordonner la gestion financière de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

C9. Élaborer les budgets annuels et pluriannuels en analysant les coûts, en estimant les revenus et en projetant les flux de trésorerie afin de prévoir les performances financières de l'organisation.

C10. Gérer les ressources financières en proposant des prévisions annuelles et pluriannuelles, en fixant des objectifs et en proposant des mesures correctives afin d'utiliser efficacement les ressources financières de l'organisation.

C11. Contrôler les finances en analysant les comptes de résultat et en effectuant des analyses coût-volume-profit afin de faire des recommandations pour la gestion de la comptabilité analytique.

C12. Intégrer le développement durable dans la stratégie financière en mettant en œuvre les exigences ESG (critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance), en collectant les données ESG et en les transformant en

classement ESG afin d'atteindre les objectifs relatifs au développement durable de l'organisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E3 - Évaluation des compétences C9, C10 et C11

A partir d'une étude de cas sur la comptabilité de gestion d'une entreprise fictive, réalisation d'un travail écrit individuel analysant les coûts, les revenus et les prévisions et présentant les finances complètes de l'entreprise.

E4 - Évaluation de la compétence C12

A partir d'une étude de cas sur la finance durable d'une entreprise fictive, réalisation d'un travail écrit individuel analysant et présentant les indicateurs ESG de l'entreprise.

RNCP37972BC04 — Manager des hommes et des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

C13. Organiser des équipes efficaces en analysant les tâches à effectuer et en identifiant les compétences des membres de l'équipe afin de pouvoir atteindre les objectifs d'équipe fixés.

C14. Encadrer des équipes en fixant des objectifs communs et en réalisant des points de suivi afin de favoriser une collaboration optimale.

C15. Former des équipes diversifiées en tenant compte des différences culturelles et de la diversité et en créant une culture organisationnelle commune afin de diriger des organisations mondiales.

C16. Évaluer les performances individuelles et collectives en définissant des objectifs de performance et en observant le fonctionnement de l'équipe afin d'assurer un suivi auprès de chaque membre de l'équipe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

E5 - Évaluation des compétences C13 à C16

A partir d'une simulation en groupe sur la gestion en équipe d'un projet, réalisation d'un travail écrit individuel analysant les décisions prises (décider qui est compétent pour les différents rôles, créer des objectifs communs, surmonter les conflits et les différences culturelles) et l'expérience retenue sur le travail en équipe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les certifiés peuvent évoluer dans tout type d'organisation, en France comme à l'étranger. Ainsi, ils peuvent proposer leur expertise aussi bien dans des grands groupes que dans des startups, PME/PMI, ou bien également dans des cabinets de conseil ou des ONG ; ainsi que dans une grande diversité de secteurs :

- Industrie du luxe
- Conseil / Stratégie
- Marketing / Communication
- Commerce / Ventes / E-commerce
- Comptabilité / Finance / Contrôle de gestion
- Innovation / Technologie / Télécoms
- Achats / Approvisionnement
- Gestion / Administration générale

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de projet
- Chef de produit
- Consultant / Conseiller principalement dans le domaine du luxe, du marketing et de la communication
- Responsable de comptes / Account manager
- Responsable de marque
- Directeur marketing / communication

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

N/A

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 720 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)	51 987
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	9 %
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs L4X80 — Techniciens des services administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les critères de sélection des candidats sont les suivants :

- Posséder au moins trois années d'expérience professionnelle (excluant les périodes de stages) et une expérience de management d'équipe
- Détenir un diplôme universitaire de premier cycle. En cas de diplôme en trois ans, la VAP est obligatoire.
- Parler et écrire couramment l'anglais
- Avoir vécu et travaillé dans un environnement international
- Démontrer un niveau de maturité et de motivation compatible avec le travail intensif exigé pour ce programme.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury d'admission et de fin de formation est composé de manière conforme à la législation et selon les règles suivantes.

Le président du jury d'admission et du jury de fin de formation ainsi que son suppléant sont nommés par le recteur d'académie sur proposition du directeur d'école. Le secrétariat du jury d'admission et du jury de fin de formation est assuré par un représentant du recteur d'académie.

Le jury sera présidé par un professeur des universités ou maître de conférences ou d'un corps assimilé, et sera composé obligatoirement des personnes suivantes :

? le directeur académique de la formation

? le directeur des études de la formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury d'admission et de fin de formation est composé de manière conforme à la législation et selon les règles suivantes.

Le président du jury d'admission et du jury de fin de formation ainsi que son suppléant sont nommés par le recteur d'académie sur proposition du directeur d'école. Le secrétariat du jury d'admission et du jury de fin de formation est assuré par un représentant du recteur d'académie.

Le jury sera présidé par un professeur des universités ou maître de conférences ou d'un corps assimilé, et sera composé obligatoirement des personnes suivantes :

? le directeur académique de la formation

? le directeur des études de la formation

? et au minimum un professeur du groupe ESSEC enseignant dans la formation.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le jury d'admission et de fin de formation est composé de manière conforme à la législation et selon les règles suivantes.

Le président du jury d'admission et du jury de fin de formation ainsi que son suppléant sont nommés par le recteur d'académie sur proposition du directeur d'école. Le secrétariat du jury d'admission et du jury de fin de formation est assuré par un représentant du recteur d'académie.

Le jury sera présidé par un professeur des universités ou maître de conférences ou d'un corps assimilé, et sera composé obligatoirement des personnes suivantes :

? le directeur académique de la formation

? le directeur des études de la formation

? et au minimum un professeur du groupe ESSEC enseignant dans la formation

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 6 personnes :

- 3 professionnels (n'intervenant pas dans le programme)

- 3 académiques : 1 intervenant extérieur et 2 professeurs permanents ESSEC, dont le responsable de la formation

Le président du jury doit être l'un des 3 professionnels. Les membres du jury doivent connaître le monde de l'entreprise et le référentiel de compétences.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : 50% au minimum. La répartition des représentants salariés et employeurs est de 50% pour chaque partie.

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	10 065 €
Selon la branche	7 927 € – 10 844 €
Prise en charge	Branches concernées
10 065 €	Valeur par défaut · 183 branches
10 844 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNEF Missions Locales et PAIO, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
10 000 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEFP hôtellerie de plein air
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

9 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP des industries des tuiles et briques
9 710 €	CPNE des Vins et Spiritueux, CPNEFP des entreprises d'expédition et d'exportation de fruits et légumes
9 992 €	CPNEFP Mutualité
9 500 €	CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
9 231 €	CPNEFP Commerce à distance
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
8 500 €	CPNEFP de la métallurgie
8 387 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
8 000 €	CPNE chimie
7 927 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2025

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41201

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.essec.edu/en/program/mbas/global-mba/>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37972/>