

Manager du développement d'affaires des industries et technologies du biomédical (MS)

RNCP38588 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	222, 310
Formacode(s)	34054, 43454, 34590
Code(s) ROME	H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	09/02/2024
Date d'échéance	09/02/2029

Certificateur(s)

ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT ·
SIRET : 81738914100018

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT	8173891410 0018	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier vise un profil expert du produit de santé qu'il déploie. Il se doit de se saisir des enjeux économiques auxquels sont confrontés ses clients comme ses partenaires afin de proposer une solution incluant les différentes dimensions de l'affaire, gérant ces dernières comme les relations entre l'entreprise et son client, les financiers, les prescripteurs...

Il est souvent au croisement de 3 grands types d'activités :

- des activités « commerciales » liées à l'affaire, du manager/ingénieur d'affaires et de business développement, avec des actions de promotion/communication/prospection, analyse de data, plans d'actions, élaboration de l'affaire, valorisation et financement, négociation, contractualisation, plus ou moins larges selon le positionnement de son poste,
- des activités de management du développement d'affaires, puisque souvent il gère un portefeuille d'affaires, de projets, mobilisant des équipes pluridisciplinaires, -
et de chef de projet selon l'intégration de phases plus ou moins amont à l'accès au marché, du nombre de parties prenantes impliquées (mobilisation de partenaires), comme d'enjeux plus ou moins forts en termes de rentabilité et de financement des affaires conduites.

En conséquence, les métiers du secteur de la commercialisation/diffusion des produits ou services en industrie de santé requièrent des profils d'expertise technoscientifique orientés business, autrement dit des profils à double compétence – technoscientifique et managériale.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'écosystème de la santé et des filières biomédicales
Développement stratégique d'une offre de produits, solutions ou dispositifs biomédicaux
Contribution à l'élaboration du plan de marketing produit/solution/dispositif biomédical
Mise en place d'actions de communication dans le domaine biomédical à destination de potentiels partenaires ou clients
Identification et développement de partenariats commerciaux, industriels et de recherche dans le domaine biomédical
Recherche de financements pour le développement d'une affaire dans la filière biomédicale
Evaluation de la performance financière d'une affaire biomédicale
Gestion de projets biomédicaux
Management d'équipes multidisciplinaires et internationales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire une étude de marché du domaine biomédical et des industries de la santé en réalisant un diagnostic des tendances et évolutions du secteur, en caractérisant les tailles et croissances de marché comme les principaux acteurs et les chaînes de fournisseurs afin d'identifier des opportunités de développement de produits, solutions ou dispositifs biomédicaux et de contribuer aux innovations sur le marché.

Mettre en place une veille d'intelligence concurrentielle en créant à la fois un système d'alerte basé sur différents médias et sources d'information du secteur biomédical et des propriétés intellectuelles, et en analysant les pratiques potentielles des concurrents afin d'adapter et d'actualiser sa stratégie de développement d'affaires en fonction des prévisions futures de marché élaborées et d'identifier les principales innovations du secteur.

Identifier les principales réglementations de produits, solutions ou dispositifs biomédicaux en ayant recours aux sources légales et réglementaires adéquates au niveau national, européen et international et en tenant compte des enjeux éthiques relatifs au secteur afin de mettre en place une stratégie marketing la respectant et l'optimisant

Proposer une stratégie de développement d'affaires sur un segment des filières biomédicales qui soit cohérente avec les besoins de développement de l'entreprise en proposant des leviers de développement adéquats, en veillant à identifier les projets d'affaires qui seraient potentiellement valorisables et en encourageant un positionnement s'inscrivant dans des valeurs de RSE, afin de contribuer au positionnement concurrentiel de l'entreprise et sa visibilité sur le marché visé

Evaluer la faisabilité du lancement commercial d'un produit, d'une solution ou d'un dispositif biomédical en analysant les objectifs de l'entreprise et les leviers de développement potentiels identifiés sur le marché ainsi qu'en mesurant les moyens de l'entreprise afin de déterminer l'opportunité d'un développement sur le segment de marché lié.

Elaborer un plan de lancement de produit/solution/dispositif biomédical en collaboration avec la direction marketing en proposant une analyse de situation approfondie de l'environnement biomédical incluant les leviers-clefs de développement, en évaluant les alternatives stratégiques et en proposant des initiatives tactiques afin d'assurer le succès du développement marketing sur le marché en cohérence avec la stratégie marketing globale de l'entreprise.

Analyser les données relatives à un service ou produit biomédical en vérifiant leur fiabilité et leur pertinence au regard du besoin (vente, KPI, avis client...) afin de les exploiter à des fins de développement et de sécurisation des ventes.

Promouvoir de manière vulgarisée la notoriété, l'image et la réputation des produits, solutions et dispositifs biomédicaux en portefeuille en contribuant à l'élaboration du plan de communication technique ou scientifique (orienté BtoB et/ou BtoC), incluant l'approche stratégique (comparatif concurrentiel technique et argumentatif) et opérationnelle (canaux, moyens et outils de communication), en tenant compte des spécificités régionales, nationales et internationales du territoire ou du marché visé, en vue d'optimiser la communication vers les publics visés et favoriser le développement des affaires de l'entreprise.

Présenter un projet biomédical de santé de manière écrite ou orale à des professionnels et éventuellement non-professionnels du secteur de la santé (spécialistes, prescripteurs, investisseurs, utilisateurs finaux, etc.) en indiquant les avantages et les caractéristiques d'une proposition médicale et en adaptant sa posture et son discours aux profils et besoins spécifiques de ces derniers afin de les convaincre des bénéfices du projet.

Evaluer des partenaires économiques, industriels ou technologiques potentiels dans le domaine biomédical en les identifiant, en se fondant sur des critères en matière d'éthique et d'impact environnemental et en calculant le partage de valeur à opérer afin de sceller des alliances stratégiques concurrentielles et pérennes.

Négocier des contrats de partenariats de développement de produits ou de collaborations technologiques, en évaluant les risques et les bénéfices du partenariat et en s'appuyant sur des ressources expertes (juridique, financières, etc), afin de conclure un accord répondant aux besoins de chaque partie.

Sélectionner les dispositifs de financements accessibles pour l'entreprise dans le cadre d'un projet de développement, en évaluant d'une part leurs coûts, leurs risques et leurs opportunités au regard du type d'affaire ou

de projet biomédical à financer, compte tenu de son ROI (Retour sur investissement) et de sa temporalité, en les mettant d'autre part en perspective avec la situation de l'entreprise, afin de choisir le mode de financement et/ou la structure capitalistique les plus adaptés au succès du projet/de l'affaire.

Assurer la pérennité du projet de développement d'affaires en réalisant une estimation des flux de trésorerie prévisionnels du projet, de manière à anticiper les nouveaux ou futurs besoins de financement.

Identifier les leviers de performance d'une activité en analysant les résultats financiers de l'entreprise, d'une unité ou d'un projet, afin d'évaluer le type de développement d'affaires le plus pertinent à viser, au regard de la situation financière de l'entreprise.

Elaborer le budget prévisionnel du projet de développement en définissant la durée, les ressources à mobiliser et leurs coûts ainsi que le niveau de qualité requis, afin de déterminer le seuil de rentabilité et les différentes formes de performance (renommée, exigence réglementaire) que pourrait poursuivre l'entreprise.

Evaluer la rentabilité des investissements de l'entreprise ou d'un projet en utilisant des techniques de calculs d'analyse financière spécifiques (rNPV, risk adjusted net present value. Méthode standard employée dans l'industrie du développement pharmaceutique pour évaluer les flux de trésorerie prévisionnels risqués) visant à évaluer la valeur actuelle nette, afin d'estimer les probabilités de succès de l'affaire et notamment selon les différentes phases de développement du projet.

Gérer un portefeuille de projets pluridisciplinaires en évaluant les facteurs de risques, en mettant en place des outils de gestion des risques, de dépenses, de qualité (normes) et en prenant en compte le contexte environnemental dans lequel s'inscrit le projet ainsi qu'en procédant à des révisions et réajustements le cas échéant, afin de mener la stratégie de développement biomédical de manière consensuelle entre acteurs impliqués

Elaborer le plan d'action opérationnel d'un projet de développement d'affaires biomédicales en prenant en compte la dimension technologique du produit, de la solution ou du dispositif en définissant les objectifs, les jalons expérimentaux, les contraintes légales, et les étapes de mise en œuvre et en déterminant les rôles des parties-prenantes, afin de planifier l'exécution du projet

Piloter le suivi de la mise en œuvre du projet en mesurant régulièrement son avancée à l'aide d'outils de pilotage et en élaborant des indicateurs de qualité, de suivi budgétaire et de performance, afin de mesurer son succès et d'appliquer des mesures adaptatives permettant de garantir l'atteinte des objectifs en adéquation avec la stratégie de l'entreprise et les besoins des clients.

Structurer une équipe multi disciplinaire et multiculturelle autour d'un projet biomédical, en identifiant les rôles et responsabilités de chacun, les modalités de travail collaboratif et les points de vigilance, dont la confidentialité, liés aux phases de travail et de livrables avec les partenaires externes, afin de favoriser l'efficacité du travail fourni et la cohésion d'équipe.

Mettre en place les conditions du travail collaboratif en mobilisant les techniques et outils ad hoc (animation de réunions, suivi de projet...), en veillant à une bonne interaction entre les métiers et en s'assurant de la compréhension des objectifs par chacun.e, afin de renforcer l'efficacité du projet et l'atteinte des objectifs business

Accompagner le processus collaboratif d'une équipe transdisciplinaire, interculturelle et internationale en adaptant sa communication et son management aux situations de travail ainsi qu'aux différentes formes de diversité, culture et handicap, afin de soutenir la motivation et l'engagement de chacun dans les différentes actions et livrables à réaliser.

Blocs de compétences

RNCP38588BC01 — Définir la stratégie de développement d'affaires biomédicales

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire une étude de marché du domaine biomédical et des industries de la santé en réalisant un diagnostic des tendances et évolutions du secteur, en caractérisant les tailles et croissances de marché comme les principaux acteurs et les chaînes de fournisseurs afin d'identifier des opportunités de développement de produits, solutions ou dispositifs biomédicaux et de contribuer aux innovations sur le marché.

Mettre en place une veille d'intelligence concurrentielle en créant à la fois un système d'alerte basé sur différents médias et sources d'information du secteur biomédical et des propriétés intellectuelles, et en analysant les pratiques potentielles des concurrents afin d'adapter et d'actualiser sa stratégie de développement d'affaires en fonction des prévisions futures de marché élaborées et d'identifier les principales innovations du secteur.

Identifier les principales réglementations de produits, solutions ou dispositifs biomédicaux en ayant recours aux sources légales et réglementaires adéquates au niveau national, européen et international et en tenant compte des enjeux éthiques relatifs au secteur afin de mettre en place une stratégie marketing la respectant et l'optimisant

Proposer une stratégie de développement d'affaires sur un segment des filières biomédicales qui soit cohérente avec les besoins de développement de l'entreprise en proposant des leviers de développement adéquats, en veillant à identifier les projets d'affaires qui seraient potentiellement valorisables et en encourageant un positionnement s'inscrivant dans des valeurs de RSE, afin de contribuer au positionnement concurrentiel de l'entreprise et sa visibilité sur le marché visé

Evaluer la faisabilité du lancement commercial d'un produit, d'une solution ou d'un dispositif biomédical en analysant les objectifs de l'entreprise et les leviers de développement potentiels identifiés sur le marché ainsi qu'en mesurant les moyens de l'entreprise afin de déterminer l'opportunité d'un développement sur le segment de marché lié.

Elaborer un plan de lancement de produit/solution/dispositif biomédical en collaboration avec la direction marketing en proposant une analyse de situation approfondie de l'environnement biomédical incluant les leviers-clefs de développement, en évaluant les alternatives stratégiques et en proposant des initiatives tactiques afin d'assurer le succès du développement marketing sur le marché en cohérence avec la stratégie marketing globale de l'entreprise.

Analyser les données relatives à un service ou produit biomédical en vérifiant leur fiabilité et leur pertinence au regard du besoin (vente, KPI, avis client...) afin de les exploiter à des fins de développement et de sécurisation des ventes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas et mise en situation professionnelle

RNCP38588BC02 — Concevoir et valoriser des partenariats biomédicaux stratégiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Promouvoir de manière vulgarisée la notoriété, l'image et la réputation des produits, solutions et dispositifs biomédicaux en portefeuille en contribuant à l'élaboration du plan de communication technique ou scientifique (orienté BtoB et/ou BtoC), incluant l'approche stratégique (comparatif concurrentiel technique et argumentatif) et opérationnelle (canaux, moyens et outils de communication), en tenant compte des spécificités régionales, nationales et internationales du territoire ou du marché visé, en vue d'optimiser la communication vers les publics visés et favoriser le développement des affaires de l'entreprise.

Présenter un projet biomédical de santé de manière écrite ou orale à des professionnels et éventuellement non-professionnels du secteur de la santé (spécialistes, prescripteurs, investisseurs, utilisateurs finaux, etc.) en indiquant les avantages et les caractéristiques d'une proposition médicale et en adaptant sa posture et son discours aux profils et besoins spécifiques de ces derniers afin de les convaincre des bénéfices du projet.

Evaluer des partenaires économiques, industriels ou technologiques potentiels dans le domaine biomédical en les identifiant, en se fondant sur des critères en matière d'éthique et d'impact environnemental et en calculant le partage de valeur à opérer afin de sceller des alliances stratégiques concurrentielles et pérennes.

Négocier des contrats de partenariats de développement de produits ou de collaborations technologiques, en évaluant les risques et les bénéfices du partenariat et en s'appuyant sur des ressources expertes (juridique, financières, etc), afin de conclure un accord répondant aux besoins de chaque partie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, mise en situation professionnelle et étude de cas

RNCP38588BC03 — Optimiser la performance financière d'un projet d'affaires biomédical

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner les dispositifs de financements accessibles pour l'entreprise dans le cadre d'un projet de développement, en évaluant d'une part leurs coûts, leurs risques et leurs opportunités au regard du type d'affaire ou de projet biomédical à financer, compte tenu de son ROI (Retour sur investissement) et de sa temporalité, en les mettant d'autre part en perspective avec la situation de l'entreprise, afin de choisir le mode de financement et/ou la structure capitalistique les plus adaptés au succès du projet/de l'affaire.

Assurer la pérennité du projet de développement d'affaires en réalisant une estimation des flux de trésorerie prévisionnels du projet, de manière à anticiper les nouveaux ou futurs besoins de financement.

Identifier les leviers de performance d'une activité en analysant les résultats financiers de l'entreprise, d'une unité ou d'un projet, afin d'évaluer le type de développement d'affaires le plus pertinent à viser, au regard de la situation financière de l'entreprise.

Elaborer le budget prévisionnel du projet de développement en définissant la durée, les ressources à mobiliser et leurs coûts ainsi que le niveau de qualité requis, afin de déterminer le seuil de rentabilité et les différentes formes de performance (renommée, exigence réglementaire) que pourrait poursuivre l'entreprise.

Evaluer la rentabilité des investissements de l'entreprise ou d'un projet en utilisant des techniques de calculs

d'analyse financière spécifiques (rNPVrisk adjusted net present value. Méthode standard employée dans l'industrie du développement pharmaceutique pour évaluer les flux de trésorerie prévisionnels risqués.) visant à évaluer la valeur actuelle nette, afin d'estimer les probabilités de succès de l'affaire et notamment selon les différentes phases de développement du projet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

RNCP38588BC04 — Piloter un projet d'affaires biomédical multi disciplinaire et multiculturel

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer un portefeuille de projets pluridisciplinaires en évaluant les facteurs de risques, en mettant en place des outils de gestion des risques, de dépenses, de qualité (normes) et en prenant en compte le contexte environnemental dans lequel s'inscrit le projet ainsi qu'en procédant à des révisions et réajustements le cas échéant, afin de mener la stratégie de développement biomédical de manière consensuelle entre acteurs impliqués.

Elaborer le plan d'action opérationnel d'un projet de développement d'affaires biomédicales en prenant en compte la dimension technologique du produit, de la solution ou du dispositif en définissant les objectifs, les jalons expérimentaux, les contraintes légales, et les étapes de mise en œuvre et en déterminant les rôles des parties-prenantes, afin de planifier l'exécution du projet.

Piloter le suivi de la mise en œuvre du projet en mesurant régulièrement son avancée à l'aide d'outils de pilotage et en élaborant des indicateurs de qualité, de suivi budgétaire et de performance, afin de mesurer son succès et d'appliquer des mesures adaptatives permettant de garantir l'atteinte des objectifs en adéquation avec la stratégie de l'entreprise et les besoins des clients

Structurer une équipe multi disciplinaire et multiculturelle autour d'un projet biomédical, en identifiant les rôles et responsabilités de chacun, les modalités de travail collaboratif et les points de vigilance, dont la confidentialité, liés aux phases de travail et de livrables avec les partenaires externes, afin de favoriser l'efficacité du travail fourni et la cohésion d'équipe

Mettre en place les conditions du travail collaboratif en mobilisant les techniques et outils ad hoc (animation de réunions, suivi de projet...), en veillant à une bonne interaction entre les métiers et en s'assurant de la compréhension des objectifs par chacun.e, afin de renforcer l'efficacité du projet et l'atteinte des objectifs business.

Accompagner le processus collaboratif d'une équipe transdisciplinaire, interculturelle et internationale en adaptant sa communication et son management aux situations de travail ainsi qu'aux différentes formes de diversité, culture et handicap, afin de soutenir la motivation et l'engagement de chacun dans les différentes actions et livrables à réaliser.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle et cas pratique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager du Développement d'Affaires des Industries et Technologies du Biomédical est amené à intervenir dans différents domaines d'activités des industries de la santé/biomédical (industries pharmaceutiques, recherche-développement scientifique, société de conseil, bureaux d'études, ingénierie, santé humaine et action sociale...) au sein de grandes entreprises, de PME, voire de start-up.

Le biomédical couvre le croisement de la pharmacie et de la biologie, et toutes les tendances liées au digital, au numérique, et à la technologie qui viennent les irriguer.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de produit

Chef de projet

Manager de projets / d'affaires

Manager marketing

Ingénieur/ Chargé d'affaires / Business développeur

Responsable de développement ou accès au marché

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les activités ne sont pas spécifiquement assujetties dans leur ensemble à une réglementation particulière. L'exercice du métier n'est pas conditionné à la détention d'une habilitation particulière. Cependant, le professionnel doit tenir

compte des réglementations spécifiques liées au secteur de la santé, et notamment en termes de distribution et de promotion.

Citons notamment, le respect du code de la santé publique et des dispositions propres à l'encadrement de la promotion du médicament et charte de la visite médicale (Chapitre III communication à caractère promotionnel). Ces éléments sont à croiser avec les différentes réglementations et bonnes pratiques de l'ANSM qui concernent plus spécifiquement les phases amont (fabrication, production, essais, ...), mais qui peuvent influencer la construction des affaires/projet du Manager du Développement d'Affaires des Industries et Technologies du Biomédical.

Cette réglementation évolue et s'étoffe régulièrement, supposant un suivi et une actualisation régulière des connaissances maîtrisées par le Manager du Développement d'Affaires des Industries et Technologies du Biomédical. Œuvrant dans une structure, il est généralement aidé en cela par les informations et les alertes transmises par sa Direction. Pour autant, il doit y être particulièrement vigilant.

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants à orientation techno-scientifique:

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)
- Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel de niveau 7
- Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'aux moins trois années d'expérience professionnelle.
- Titre inscrit au RNCP niveau 7
- Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus.

Conditions d'accès dérogatoires :

1. Dans la limite de 40 % maximum de l'effectif de la promotion suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables après une procédure VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels), les candidatures de personnes justifiant à minima de 5 années d'expérience professionnelle (hors stage, césure, cursus initial en alternance).

2. Par dérogation pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation Mastère Spécialisé concernée, sont recevables les candidatures d'étudiants titulaires d'un des diplômes suivants à orientation techno-scientifique :

- M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle
- Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum

Le pourcentage total des dérogations prévues au a) et au b) ci-dessus ne doit pas excéder 40%.

Un entretien d'entrée est organisé et donne lieu à la validation du niveau d'anglais requis et à la validation du

background scientifique.

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

- Le Président : Le Directeur académique GEM ou son représentant
- Le Directeur des programmes MS, MS-Titre ou Titre ou son représentant
- Le Responsable académique ou un membre de la faculté non enseignant dans le programme, représentant l'un des Départements de Formation et de Recherches respectivement de GEM et du partenaire le cas échéant
- Les membres extérieurs à l'organisme de formation, étant a minima 2 représentants du secteur professionnel et comptant pour 55% des voix.

A noter : Le responsable du programme est présent au jury à titre consultatif sans droit de vote

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury compte un minimum de 3 personnes :

- Le Responsable académique de la VAE
- Le Responsable du programme de la certification visée (sauf si le RP assure un enseignement dans un processus d'accompagnement ou formatif proposé dans le cadre de la VAE)
- Un ou des représentant(s) professionnel(s) qualifié(s) du domaine de la certification, comptant pour au moins 50% des voix du jury

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	9 000 € – 12 000 €
Prise en charge	Branches concernées
10 065 €	Valeur par défaut · 210 branches
12 000 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
9 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	09/02/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	09/02/2029
Date de dernière délivrance possible	09/02/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	76	0	84 %	87 %
2020	56	0	69 %	92 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36861

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.grenoble-em.com/mastere-specialise-management-des-entreprises-du-biomedical>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38588/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 10/2026

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).