

Consultant en stratégie d'entreprise

RNCP39577 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	300, 310, 315n
Formacode(s)	32145, 32043, 32025
Code(s) ROME	M1301, M1806, M1302, M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/10/2024
Date d'échéance	01/10/2026

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

16 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 14 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACCERTIF	91819995100016	Former et organiser l'évaluation
BEFORMA	85222156300038	Former
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	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 - 75253547600309	75253547600309	Former et organiser l'évaluation
ESG / ESARC EVOLUTION	75253547600465	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 16 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39577-consultant-en-strategie-d-entreprise/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Consultant en Stratégie d'Entreprise 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 en stratégie d'entreprise 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. Au fil des ans, des compétences liées à la transition numérique et à la RSE occupent de plus en plus d'importance au sein des entreprises et de la définition de leur stratégie. C'est pourquoi cette certification s'appuie sur les évolutions constatées afin d'apporter au Consultant en Stratégie d'Entreprise toutes les compétences nécessaires pour accompagner ou conseiller une entreprise dans le développement de projets stratégiques tout en tenant compte des enjeux socio-économiques.

ACTIVITÉS VISÉES

Etude du marché, des besoins et des enjeux client

Définition des pistes de solutions à partir d'une problématique client

Elaboration de solutions adaptées au regard d'un projet client

Présentation de la stratégie élaborée

Elaboration d'une proposition d'accompagnement dans le cadre d'une mission de conseil

Présentation d'une offre de services à un commanditaire

Contractualisation d'une mission de conseil stratégique

Cadrage du projet d'accompagnement inhérent au lancement d'un projet d'accompagnement d'une organisation

Management transversal et accompagnement des équipes en assistance à maîtrise d'ouvrage

Suivi des projets et réalisation de reportings auprès des clients

Mise en place d'un projet de création d'entreprise en tant qu'indépendant

Mise en place d'un dispositif de veille économique, sociétale, technologique et réglementaire

Développement commercial et d'un réseau de partenaires et de clientèle

Pilotage des opérations administratives et comptables des activités de l'entreprise en tant que freelance, microentreprise ou dirigeant de société

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire un entretien avec un commanditaire 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 variés incluant l'IA 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 identifiant les sources de création de valeur et les risques associés pour l'entreprise afin de déterminer des pistes de solutions stratégiques répondant aux besoins du client

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 rencontrés par l'entreprise dans un cadre de développement ou d'accompagnement de manière à lui apporter de la vision et faciliter la prise de décision

Présenter une synthèse analytique des recherches réalisées en s'appuyant sur les différents échanges ainsi que sur les études menées sur l'entreprise et son écosystème pour faciliter la prise de décision stratégique

Analyser le cahier des charges d'un projet stratégique de création ou développement d'une offre de service en procédant à une étude du contexte, 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 d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en décrivant l'ensemble des moyens techniques et des 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 l'accompagnement 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 du projet

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, en recensant leurs attentes particulières et en s'adaptant à la

diversité des profils représentés afin d'engager les équipes et valider les objectifs de la mission

Co-construire un plan de développement stratégique avec le commanditaire en adoptant une posture de conseil augmenté et 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 adaptant sa posture et la méthode employée aux différentes formes de diversité (handicap, profil, ...) 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 d'évaluer l'attente des objectifs

Animer des comités de suivi de projet et/ou de formation avec l'ensemble des parties-prenantes en organisant régulièrement des échanges et en adaptant sa posture aux différents interlocuteurs afin de développer la relation entre les parties prenantes facilitant le déploiement du projet

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

Créer une entreprise de conseil en sélectionnant le statut juridique d'entreprise le plus adapté et en réalisant les démarches administratives nécessaires (formalités) au lancement d'une activité 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 pro, 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

RNCP39577BC01 — Conseiller un client sur un projet stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire un entretien avec un commanditaire 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 variés incluant l'IA 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 identifiant les sources de création de valeur et les risques associés pour l'entreprise afin de déterminer des pistes de solutions stratégiques répondant aux besoins du client

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 rencontrés par l'entreprise dans un cadre de développement ou d'accompagnement de manière à lui apporter de la vision et faciliter la prise de décision

Présenter une synthèse analytique des recherches réalisées en s'appuyant sur les différents échanges ainsi que sur les études menées sur l'entreprise et son écosystème pour faciliter la prise de décision stratégique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas pratiques sur la base de projets réels ou fictifs

RNCP39577BC02 — Concevoir une offre de services ou de prestation de conseil stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le cahier des charges d'un projet stratégique de création ou développement d'une offre de service en procédant à une étude du contexte, 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 d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en décrivant l'ensemble des moyens techniques et des 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

Etudes de cas pratiques sur la base de projets réels ou fictifs

RNCP39577BC03 — Piloter des projets d'accompagnement d'une organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir le plan organisationnel de l'accompagnement 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 du projet

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, en recensant leurs attentes particulières et en s'adaptant à la diversité des profils représentés afin d'engager les équipes et valider les objectifs de la mission

Co-construire un plan de développement stratégique avec le commanditaire en adoptant une posture de conseil augmenté et 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 adaptant sa posture et la méthode employée aux différentes formes de diversité (handicap, profil, ...) 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 d'évaluer l'attente des objectifs

Animer des comités de suivi de projet et/ou de formation avec l'ensemble des parties-prenantes en organisant régulièrement des échanges et en adaptant sa posture aux différents interlocuteurs afin de développer la relation entre les parties prenantes facilitant le déploiement du projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP39577BC04 — Développer une activité entrepreneuriale

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Créer une entreprise de conseil en sélectionnant le statut juridique d'entreprise le plus adapté et en réalisant les démarches administratives nécessaires (formalités) au lancement d'une activité 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 pro, 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

Mise en situation professionnelle

Etude cas pratique sur la base d'un projet fictif

Mémoire professionnel

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 d'entreprise

Consultant auto-entrepreneur

Chargé de mission stratégique

Consultant en management de l'innovation (Innovation Management Consultant)

Consultant en management d'entreprise (Business Management Consultant)

Conseiller en organisation d'entreprise

Consultant en stratégie et management

Consultant pilotage de la performance

Consultant en organisation

Consultant AMOA

Conseiller / chef de projet en développement de produits

Conseiller dirigeant

Chef d'entreprise indépendant

Après quelques années, les certifiés peuvent atteindre les emplois suivants :

Consultant Senior

Associé

Dirigeant de cabinet de consulting

Responsable du placement des consultants

Adjoint de direction

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 915 €

Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 239
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) :

- entrée en 1ère année (M1) : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]
- entrée en 2ème année (M2) : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]

En alternance (contrat apprentissage ou contrat de professionnalisation) :

- pour un cursus en 3 ans : Etre titulaire d'une certification de niveau 5, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]
- pour un cursus en 2 ans : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]
- pour un cursus en 1 an : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]

En formation continue :

- entrée avec un niveau 6 : Etre titulaire d'une certification de niveau 6, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]. Ou Etre titulaire d'une certification de niveau 6, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum
- entrée avec un niveau 5 : Etre titulaire d'une certification de niveau 5, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...] et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum. Ou Etre titulaire d'une certification de niveau 5, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 24 mois minimum
- entrée avec un niveau 4 : Etre titulaire d'une certification de niveau 4 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

En formation initiale (étudiants) :

- voir validé les conditions d'accès à la formation,
- 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 (*entrée en 1ère année : 24 mois / entrée en 2ème année : 12 mois),

En alternance (contrat apprentissage ou contrat de professionnalisation) :

- avoir validé les conditions d'accès à la formation
- et avoir effectué un cursus de formation en alternance* préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné (*cursus en 3 ans : 36 mois / cursus en 2 ans : 24 mois /

cursus en 1 an : 12 mois)

En formation continue :

- avoir validé les conditions d'accès à la formation
- 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

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

Le jury est composé de 4 membres dont 50% de professionnels :

- le directeur de l'école
- un responsable pédagogique ou enseignant
- deux professionnels externes, exerçant dans le métier visé

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	6 652 € – 12 000 €
Prise en charge	Branches concernées
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 Négoc 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

Date de décision	01/10/2024
------------------	------------

Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/10/2026
Date de dernière délivrance possible	01/10/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	23	1	100 %	—
2021	77	0	93 %	43 %
2020	58	2	100 %	50 %
2019	72	0	98 %	54 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36723

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42835

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36372, RNCP36723

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.esg.fr/ecole-toulouse/mastere/entrepreneuriat>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39577/>

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
Formations à distance	1
Sessions	de 09/2025 à 08/2028

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	184
----------------------	-----

Parcours menés à terme	57
Taux d'achèvement	31 %
Période	10/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	206
Montant total engagé	643 538 €
Coût moyen par dossier	3 124 €
Durée moyenne	121 h
Période	09/2025 – 09/2026
France compétences	88 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	4 %
OPCO	2 %
France Travail	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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