

Consultant en stratégie d'entreprise

RNCP42835 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	300, 310, 315n
Formacode(s)	32145, 32043, 32025
Code(s) ROME	M1301, M1302, M1806, M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/09/2026
Date d'échéance	30/09/2029

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	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
ESGCV TOURS	75253547600556	Former et organiser l'évaluation
ESG / ESARC EVOLUTION	75253547600465	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE MANAGEMENT ECOLE SUP GESTI	39039183700031	Former et organiser l'évaluation
PSB PARIS SCHOOL OF BUSINESS	75253547600200	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 12 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp42835-consultant-en-strategie-d-entreprise/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Consultant en stratégie d'entreprise » s'inscrit dans un contexte de transformation profonde des organisations, marqué par l'instabilité économique, la transformation digitale, l'intégration des enjeux ESG et l'exigence accrue de performance. Les entreprises font appel à des consultants capables d'analyser des situations complexes, de structurer des orientations stratégiques et d'accompagner leur mise en œuvre opérationnelle.

Cette certification vise à reconnaître des compétences de haut niveau couvrant le conseil stratégique, la conception d'offres de conseil, le pilotage de projets de transformation et le développement d'une activité de conseil. Elle atteste

de la capacité des titulaires à intervenir avec autonomie et responsabilité auprès de décideurs, dans des contextes organisationnels variés, en intégrant les enjeux humains, numériques et réglementaires propres aux transformations contemporaines.

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 de cadrage avec un commanditaire en pratiquant l'écoute active en structurant l'échange autour des enjeux économiques, organisationnels et décisionnels de l'entreprise, en adaptant ses techniques de questionnement, sa posture et ses supports aux profils des interlocuteurs, notamment lorsque des situations de handicap ou des contraintes d'accessibilité influencent les modalités de travail 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 analysant les performances, les processus, l'organisation du travail et l'environnement concurrentiel de l'entreprise, et en identifiant les sources de création de valeur ainsi que les différents risques (économiques, organisationnels, humains et opérationnels) afin de déterminer des pistes de solutions stratégiques répondant aux besoins du client.

Formaliser des recommandations stratégiques à destination d'un client (rapport d'études ou autre) dans un cadre de développement ou d'accompagnement en s'appuyant sur les analyses prospectives menées et en structurant des scénarios d'évolution et un plan d'actions adapté aux enjeux rencontrés par l'entreprise, en évaluant leurs impacts économiques, organisationnels et sociaux, ainsi que leurs effets sur les ressources humaines, les pratiques managériales et l'empreinte environnementale de l'entreprise, de manière à lui apporter de la vision

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 et en proposant des supports inclusifs et accessibles à tous pour faciliter la prise de décision stratégique.

Analyser le cahier des charges d'un projet stratégique de création ou développement d'une organisation en procédant à une étude de son environnement, en définissant ses enjeux et en collectant et en analysant les données clés permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs et critères inhérents à la mise en œuvre de la mission (acteurs, objectifs, politique RSE, digitalisation...) afin de préparer sa réponse.

Concevoir une proposition d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en définissant les phases d'intervention, les méthodes, les ressources notamment numériques mobilisées et les livrables attendus, et en intégrant les contraintes liées à l'organisation du travail, aux exigences de sécurité des données et aux impacts humains et environnementaux du projet afin de le présenter aux commanditaires.

Défendre une proposition d'offre de services face à des décideurs en argumentant les choix méthodologiques, organisationnels et économiques retenus, en explicitant les impacts attendus du projet sur la performance, les équipes et les modes de fonctionnement 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 engagements réciproques, les responsabilités, les conditions financières et les modalités de collaboration, en intégrant les obligations réglementaires, les exigences de

confidentialité, de sécurité des données et les principes éthiques encadrant la mission 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 à l'aide d'outils numériques de gestion de projet, en déterminant les indicateurs de suivi, en anticipant les risques liés à l'organisation du travail, à la charge des équipes et aux délais 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 dans une dynamique d'inclusion 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, en élaborant des supports et outils inclusifs et adaptés à tous et en accompagnant l'évolution des pratiques, des rôles et des modes de travail induits par la transformation 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 temps réel via des outils numériques de pilotage, en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long de la mission, en analysant les écarts, les impacts organisationnels 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 dans une démarche inclusive 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, risques, outils ...) 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

RNCP42835BC01 — Conseiller un client sur un projet stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire un entretien de cadrage avec un commanditaire en pratiquant l'écoute active en structurant l'échange autour des enjeux économiques, organisationnels et décisionnels de l'entreprise, en adaptant ses techniques de questionnement, sa posture et ses supports aux profils des interlocuteurs, notamment lorsque des situations de handicap ou des contraintes d'accessibilité influencent les modalités de travail 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 analysant les performances, les processus, l'organisation du travail et l'environnement concurrentiel de l'entreprise, et en identifiant les sources de création de valeur ainsi que les différents risques (économiques, organisationnels, humains et opérationnels) afin de déterminer des pistes de solutions stratégiques répondant aux besoins du client.

Formaliser des recommandations stratégiques à destination d'un client (rapport d'études ou autre) dans un cadre de développement ou d'accompagnement en s'appuyant sur les analyses prospectives menées et en structurant des scénarios d'évolution et un plan d'actions adapté aux enjeux rencontrés par l'entreprise, en évaluant leurs impacts économiques, organisationnels et sociaux, ainsi que leurs effets sur les ressources humaines, les pratiques managériales et l'empreinte environnementale de l'entreprise, de manière à lui apporter de la vision

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 et en proposant des supports inclusifs et accessibles à tous pour faciliter la prise de décision stratégique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'un cas réel ou fictif portant sur une activité de conseil stratégique pour une entreprise

RNCP42835BC02 — 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 organisation en procédant à une étude de son environnement, en définissant ses enjeux et en collectant et en analysant les données clés permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs et critères inhérents à la mise en œuvre de la mission (acteurs, objectifs, politique RSE, digitalisation...) afin de préparer sa réponse.

Concevoir une proposition d'accompagnement sur mesure à partir d'un cahier des charges client en définissant les phases d'intervention, les méthodes, les ressources notamment numériques mobilisées et les livrables attendus, et en intégrant les contraintes liées à l'organisation du travail, aux exigences de sécurité des données et aux impacts humains et environnementaux du projet afin de le présenter aux commanditaires.

Défendre une proposition d'offre de services face à des décideurs en argumentant les choix méthodologiques, organisationnels et économiques retenus, en explicitant les impacts attendus du projet sur la performance, les équipes et les modes de fonctionnement 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 engagements réciproques, les responsabilités, les conditions financières et les modalités de collaboration, en intégrant les obligations réglementaires, les exigences de confidentialité, de sécurité des données et les principes éthiques encadrant la mission de manière à contractualiser la collaboration dans le respect des engagements communs aux deux parties.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle à partir d'un cas réel ou fictif d'élaboration d'une proposition d'accompagnement, de demande d'entreprise spécifique impliquant différents acteurs, de présentation d'un projet de développement, de formalisation administrative et financière d'une mission de conseil

RNCP42835BC03 — 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 à l'aide d'outils numériques de gestion de projet, en déterminant les indicateurs de suivi, en anticipant les risques liés à l'organisation du travail, à la charge des équipes et aux délais 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 dans une dynamique d'inclusion 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, en élaborant des supports et outils inclusifs et adaptés à tous et en accompagnant l'évolution des pratiques, des rôles et des modes de travail induits par la transformation 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 temps réel via des outils numériques de pilotage, en réalisant des reportings réguliers avec les clients tout au long de la mission, en analysant les écarts, les impacts organisationnels 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 dans une démarche inclusive afin de développer la relation entre les parties prenantes facilitant le déploiement du projet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'un projet réel ou fictif d'accompagnement d'une entreprise

RNCP42835BC04 — 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, risques, outils ...) 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

Cas pratique à partir d'un cas fictif de création d'entreprise et mémoire professionnel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le consultant en stratégie d'entreprise exerce dans le secteur du conseil, au service d'organisations issues de domaines variés tels que l'industrie, les services, la distribution, la finance, l'assurance, l'énergie, la santé, le numérique ou encore le secteur public et parapublic. Il intervient auprès de PME, d'ETI, de grands groupes, de start-up ou d'institutions, pour accompagner leurs décisions stratégiques, leurs projets de transformation, leur développement économique ou leur adaptation à des enjeux réglementaires, technologiques et sociétaux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

À l'issue de la certification, les titulaires peuvent accéder à des fonctions de conseil stratégique ou d'appui à la décision, telles que consultant en stratégie d'entreprise, consultant junior en organisation ou en transformation, consultant en management, consultant en performance ou en développement stratégique, au sein de cabinets de conseil, d'organisations disposant de fonctions internes de conseil ou dans le cadre d'une première activité indépendante.

Après plusieurs années d'expérience, ils peuvent évoluer vers des postes à responsabilités élargies, tels que consultant senior, manager ou responsable de missions de conseil, directeur de projet, directeur du développement, directeur de business unit, ou créer, reprendre et diriger une entreprise, notamment une activité de conseil, en tant que chef d'entreprise ou dirigeant de cabinet.

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

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants)

- Entrée en 1ère année ou 2ème année : Être 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 : Être 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 ou 1 an : Être 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 :

- o Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine visé ou proche [consulting, management, stratégie...]

- o OU Être 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 :

- o Être 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

- o OU Être 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 :
 - o Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, d'un DEAU ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

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

Base légale

Date de décision	30/09/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/09/2029
Date de dernière délivrance possible	30/09/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	4	0	100 %	—
2024	24	1	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP39577

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35961, RNCP37822, RNCP38003, RNCP39423, RNCP39577, RNCP40170

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42835/>