RMM

RESEAU MOBILE ET MEDIA MARKETING

FICHE D'IDENTITÉ — RMM

Nom du certificat	RMM — RESEAU MOBILE ET MEDIA MARKETING
Code CRC	RMM00201FS072026
Code fiche (RCI)	**RICC1756**
Domaine(s)	MARKETING ET COMMUNICATION | MEDIA | MOBILE MARKETING | RESEAUX SOCIAUX | DIGITAL
Entité concernée	Agences marketing, Médias, Télécommunications, E-commerce, Startups, Directions marketing
Niveau de qualification	Niveau 6 (Bac + 3 et Bac + 4)
État	Active
Date d'échéance	13.11.2030
Organisme certificateur	HEM BUSINESS SKILLS- HAUTE ECOLE DU MANAGEMENT DES METIERS ET DES SERVICES | RNA : N°AICF0129PS733200155
Régulateur	RICC – Régulation Internationale des Compétences et des Certifications Professionnelles
Base légale	Arrêté du 22 mars 2023, BO RICC n°1549 du 22 mars 2023
Date de décision	13.07.2026
Date de publication de la fiche	18.08.2026
Date de début des parcours	18.08.2026
Date de dernière délivrance	18.08.2030

APERÇU ET DESCRIPTION DE LA CERTIFICATION RMM

La certification RMM — RESEAU MOBILE ET MEDIA MARKETING est délivrée par HEM Business Skills, accrédité FAIF.

Elle certifie les professionnels spécialisés dans le marketing mobile et les stratégies média.

Elle valide la maîtrise des techniques de marketing sur les réseaux mobiles, des stratégies de communication multimédia et de l'animation des communautés digitales. Domaines de compétence : Mobile marketing : Marketing SMS et MMS, applications mobiles, push notifications, in-app advertising, géolocalisation marketing, mobile-first content ; Media marketing : Stratégie media planning, achat d'espace, programmatique, native advertising, influencer

marketing, earned/owned/paid media ; Réseaux sociaux : Stratégie social media, création de contenu, community management, social ads, analytics réseaux sociaux, gestion de crise en ligne ; Data et performance : Analytics marketing, KPIs et tableaux de bord, A/B testing, attribution des conversions, ROI des campagnes, marketing automation.

Activités et secteurs visés	Types d'emploi ciblés
Agences marketing | Médias | Télécommunications | E-commerce | Startups | Directions marketing	Responsable Mobile Marketing, Community Manager, Directeur Marketing Digital, Chef de Projet Media, Responsable Communication, Consultant Digital

RÉFÉRENTIELS ET SOUS-CERTIFICATIONS — RMM

Code	Sous-certification	Type	Profils cibles
`RMM-CERT`	**RMM — CERTIFIED SKILLS**	Niveau Base	Responsable Mobile Marketing, Community Manager, Directeur Marketing Digital, Chef de Projet Media, Responsable Communication, Consultant Digital
`RMM-PROF`	**RMM — PROFESSIONAL SKILLS**	Niveau Expert	Responsable Mobile Marketing, Community Manager, Directeur Marketing Digital, Chef de Projet Media, Responsable Communication, Consultant Digital

CLIENTS POTENTIELS ET MARCHÉS CIBLES — RMM

Segment	Description	Profils potentiels ciblés
Entreprises et Organisations	PME, ETI, grandes entreprises, multinationales, groupements professionnels cherchant à certifier et valoriser les compétences de leurs collaborateurs.	
Professionnels en Activité	Cadres, managers et techniciens souhaitant valider, renforcer et faire reconnaître officiellement leurs compétences dans leur domaine d'expertise.	
Demandeurs d'Emploi & Reconversion	Personnes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle souhaitant acquérir une certification reconnue pour accélérer leur retour à l'emploi.	

Segment	Description	Profils potentiels ciblés
Établissements de Formation	Écoles, universités, centres de formation agréés FAIF intégrant la certification dans leurs cursus comme débouché professionnel certifié.	

RMM — CERTIFIED SKILLS (NIVEAU BASE)

APERÇU ET PROFILS VISÉS

Les modules et compétences suivants constituent le référentiel de la certification CERTIFIED SKILLS. La maîtrise de ces éléments est validée par des évaluations théoriques et pratiques dans le contexte professionnel du domaine.

COMPÉTENCES MÉTIERS — RMM — CERTIFIED SKILLS

Code	Compétence	Niveau
M1	Mobile marketing et stratégie média : Marketing mobile (SMS, MMS, push notifications, in-app advertising), stratégies publicitaires sur les plateformes mobiles, publicité programmatique mobile, marketing d'applications mobiles (ASO, App Store Optimization), mesure des performances mobile.	Basique
M2	Réseaux sociaux et stratégie de contenu : Stratégie de présence sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, Twitter), création de contenu digital, community management, social media advertising, influencer marketing africain.	Basique
M3	Marketing digital et acquisition client : Marketing digital (SEO, SEA, display, emailing, affiliation), stratégies d'acquisition et de fidélisation client en ligne, marketing automation, CRM et relation client digitale, analytics web et mobile.	Intermédiaire
M4	E-commerce et marketing de l'économie numérique : Stratégies e-commerce africaines (Jumia, Kilimall, plateformes locales), marketing des plateformes de paiement mobile (M-Pesa, Orange Money, Wave), digitalisation des PME africaines, marketing de l'économie des plateformes.	Intermédiaire
Total		**4**

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES — RMM — CERTIFIED SKILLS

Code	Compétence	Niveau
C1	Analyse des audiences digitales et mobiles : Capacité à analyser les audiences digitales et mobiles africaines, interpréter les data analytics, identifier les opportunités de croissance.	Tous niveaux
C2	Création et diffusion de contenus digitaux : Production de contenus adaptés aux supports mobiles et aux réseaux sociaux, gestion des campagnes publicitaires digitales, optimisation des performances.	Tous niveaux
C3	Travail en écosystème digital : Collaboration avec les agences digitales, les régies publicitaires, les plateformes mobiles et les créateurs de contenu.	Tous niveaux
C4	Adaptabilité aux tendances digitales africaines : Adaptation aux spécificités du digital africain (mobile first, réseaux sociaux locaux), veille sur les nouvelles tendances du marketing mobile.	Intermédiaire

Code	Compétence	Niveau
Total		**4**

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Voie d'accès	Oui	Non	Jury
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		NON	
En contrat d'apprentissage	OUI		Oui
Après un parcours de formation continue	OUI		Oui
En contrat de professionnalisation ou d'alternance		NON	
Par candidature individuelle		NON	
Par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)	OUI		Oui

Prérequis : Bac+2 en marketing ou communication. 2 ans d'expérience digital marketing. Portfolio.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétences	Modalité d'évaluation
Bloc 1 — Fondamentaux métier	Évaluation des connaissances fondamentales du domaine, des concepts clés, de la réglementation applicable et du contexte professionnel.
Bloc 2 — Application professionnelle	Mise en pratique des compétences sur des situations professionnelles réelles ou simulées, cas pratiques et exercices d'application.
Bloc 3 — Performance et résultats	Évaluation de la capacité à produire des résultats mesurables, à optimiser les processus et à démontrer une maîtrise opérationnelle avancée.
Bloc 4 — Compétences comportementales	Évaluation des postures professionnelles, de la communication, du travail en équipe, du leadership et des comportements éthiques.

Score global >= 90/100 — Seuil minimal >= 65/100 par bloc (en dessous, reprise de l'examen du bloc) — Validité : 3 ans, renouvellement possible — Jury paritaire FAIF composé de professionnels du secteur et d'experts pédagogiques — Examen en présentiel, à distance sécurisé ou mixte.

RMM — PROFESSIONAL SKILLS (NIVEAU EXPERT)

APERÇU ET PROFILS VISÉS

Les modules et compétences suivants constituent le référentiel de la certification PROFESSIONAL SKILLS. Ce niveau valide une maîtrise approfondie et stratégique du domaine, intégrant des dimensions managériales, de leadership et de transformation organisationnelle.

COMPÉTENCES MÉTIERS — RMM — PROFESSIONAL SKILLS

Code	Compétence	Niveau
M1	Mobile marketing et stratégie média : Marketing mobile, publicité programmatique, ASO, mesure des performances.	Basique
M2	Réseaux sociaux et stratégie de contenu : Stratégie réseaux sociaux, création de contenu, community management, influencer marketing.	Basique
M3	Marketing digital et acquisition client : SEO, SEA, emailing, marketing automation, CRM, analytics.	Intermédiaire
M4	E-commerce et marketing de l'économie numérique : E-commerce africain, paiement mobile, digitalisation des PME, économie des plateformes.	Intermédiaire
M5	Stratégie de croissance et growth hacking : Stratégies de growth hacking, marketing data-driven, personnalisation à grande échelle, développement des revenus digitaux.	Avancé
M6	Innovation marketing et nouvelles technologies : Intelligence artificielle dans le marketing, réalité augmentée pour le e-commerce, marketing conversationnel (chatbots), Web3 et marketing.	Avancé
M7	Leadership marketing digital : Direction des stratégies marketing digital, management des équipes digitales, relations avec les partenaires technologiques.	Expert
M8	Excellence et impact du marketing digital africain : Développement de stratégies marketing digitales adaptées à l'Afrique, contribution à l'émergence de l'économie numérique africaine.	Expert
Total		**8**

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES — RMM — PROFESSIONAL SKILLS

Code	Compétence	Niveau
C1	Expertise en marketing digital et mobile : Expertise avancée en stratégies marketing digital et mobile, maîtrise des plateformes publicitaires africaines.	Tous niveaux
C2	Communication marketing et brand content : Direction de campagnes marketing digitales d'envergure, communication de marque sur les médias numériques.	Tous niveaux

Code	Compétence	Niveau
C3	Leadership des équipes marketing digital : Direction des équipes de marketing digital, management des agences, développement des stratégies multicanales.	Tous niveaux
C4	Adaptabilité aux mutations du digital africain : Anticipation des évolutions des plateformes digitales africaines, adoption des nouvelles technologies marketing.	Intermédiaire
C5	Influence sur l'écosystème digital africain : Contribution au développement de l'économie numérique africaine, influence sur les tendances du marketing mobile.	Intermédiaire
C6	Vision stratégique du digital africain : Stratégie de transformation digitale des entreprises africaines, développement du marketing à l'ère mobile-first.	Avancé
C7	Gestion du changement digital : Transformation des pratiques marketing, adoption des nouvelles technologies, développement des compétences digitales.	Avancé
Total		**7**

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Voie d'accès	Oui	Non	Jury
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		NON	
En contrat d'apprentissage	OUI		Oui
Après un parcours de formation continue	OUI		Oui
En contrat de professionnalisation ou d'alternance		NON	
Par candidature individuelle		NON	
Par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)	OUI		Oui

Prérequis : Bac+2 en marketing ou communication. 2 ans d'expérience digital marketing. Portfolio.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétences	Modalité d'évaluation
Bloc 1 — Fondamentaux métier	Évaluation des connaissances fondamentales du domaine, des concepts clés, de la réglementation applicable et du contexte professionnel.
Bloc 2 — Application professionnelle	Mise en pratique des compétences sur des situations professionnelles réelles ou simulées, cas pratiques et exercices d'application.
Bloc 3 — Performance et résultats	Évaluation de la capacité à produire des résultats mesurables, à optimiser les processus et à démontrer une maîtrise opérationnelle avancée.
Bloc 4 — Compétences comportementales	Évaluation des postures professionnelles, de la communication, du travail en équipe, du leadership et des comportements éthiques.

Score global >= 90/100 — Seuil minimal >= 65/100 par bloc (en dessous, reprise de l'examen du bloc) — Validité : 3 ans, renouvellement possible — Jury paritaire FAIF composé de professionnels du secteur et d'experts pédagogiques — Examen en présentiel, à distance sécurisé ou mixte.

Vérifier cette certification

Cette fiche fait foi telle qu'elle est publiée au répertoire de la RICC. Scannez le code ou ouvrez : **https://ricc.in/repertoire/RICC1756**