

Manager de l'innovation numérique

RNCP34509 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	326, 320
Formacode(s)	32142, 46339, 32016, 34052
Code(s) ROME	E1104, M1705, M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/03/2020
Date d'échéance	30/03/2025

Certificateur(s)

WEB SCHOOL FACTORY · SIRET : 75106898200022

WEB SCHOOL FACTORY · SIRET : 75106898200030

Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600283	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 - 75253547600259	75253547600259	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600275	75253547600275	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34509-manager-de-l-innovation-numerique/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Avec le numérique, de nombreuses entreprises sont dans l'obligation de repenser leur fonctionnement et d'engager un processus de transformation dite digitale. Pour réussir ce virage, elles font appel à un manager interne ou externe en innovation numérique, qui introduit une culture d'innovation dans l'entreprise. C'est lui qui anticipe les évolutions et intègre les nouvelles technologies, le cas échéant, dans des nouveaux produits et services, dans l'objectif de proposer des produits innovants à ses clients ou son entreprise.

Il contribue à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise. Pour cela, il tient compte des enjeux stratégiques, marketing, techniques et commerciaux de l'entreprise et procède en deux temps : conceptualisation et opérationnalité.

De nombreuses entreprises ont donc structuré, ou sont en train de structurer des départements / BU / services Innovation afin de diffuser cette nouvelle culture et méthode de travail, et répondre à la demande croissante des consommateurs.

Les personnes qui vont travailler dans ces services sont aussi bien issus des technologies numériques, du design que du marketing. Ils pilotent de la gestion de projets pour mettre en œuvre les nouvelles tendances et faire en sorte que l'innovation crée de la valeur au sein de l'entreprise, soit en et par des solutions internes, soit au service des utilisateurs ou clients.

Les compétences attendues se situent donc au niveau de la gestion de projets, du management d'équipe et de l'esprit d'analyse et de recommandation argumentée et détaillée pour faire évoluer l'entreprise, voire faire évoluer son business model.

Le besoin de professionnels dans cet univers est en forte croissance pour faire aussi

à l'augmentation des besoins des clients. A titre d'exemple la croissance des sociétés de conseil en technologies s'établit à +5,2%. Au regard des prévisions éditées par l'Observatoire des Métiers du Numérique, la croissance dans le secteur du numérique devrait continuer à croître au moins jusqu'en 2023.

Par ailleurs, les métiers du numérique et de l'innovation représentent actuellement 3% des emplois. D'après Adzuna, le top 5 des métiers les plus demandés par les entreprises depuis mi-2018 sont Data Scientist, Chef de projet e-CRM, Digital Brand Manager, Creative Technologist, Chief Data Officer, ce qui cadre avec les métiers auxquels prépare le titre de Manager de L'innovation Numérique.

ACTIVITÉS VISÉES

Selon les structures dans lesquelles il exerce, ce manager intervient sur tout ou partie des activités suivantes :

- Diriger des projets numériques
- Elaborer des concepts innovants au travers d'une démarche de design
- Conseiller dans les choix et orientations technologiques de solutions numériques
- Définir et mettre en œuvre une stratégie marketing de relation client au travers la donnée générée (data)
- Manager des équipes
- Développer une expertise métier et projet

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1.1 Identifier les besoins exprimés par le donneur d'ordre ou la cible client visée par le projet, en termes humain, logistique et financier, afin d'élaborer le cahier des charges fonctionnel et technique (ou product backlog) le plus adapté.

C1.2 Planifier les activités à réaliser et les livrables nécessaires à la mise en œuvre de la solution en identifiant les risques potentiels, les indicateurs de déclenchement et en proposant une politique de gestion de risques adéquates.

C1.3 Elaborer une stratégie commerciale adaptée afin de déployer la solution et piloter le projet en concevant les indicateurs de performance (KPI) afin de mettre en place des actions correctives si un écart apparaît entre le prévisionnel et le réalisé.

C1.4 Définir le business model en s'appuyant sur une étude d'opportunité permettant de rédiger un Business Plan argumenté pour le présenter au donneur d'ordre ou à des financiers.

C2.1 Conduire une recherche centrée sur l'utilisateur, ses comportements et ses problèmes permettant de rédiger un « brief de recherche » reformulant l'ensemble des insatisfactions et problèmes à résoudre qui serviront de base de travail.

C2.2 Faire émerger des concepts viables d'une ou plusieurs solutions innovantes en en démontrant la valeur d'usage

C2.3 Piloter le prototypage des concepts envisagés et conduire les tests utilisateurs, afin d'obtenir des retours précis

C3.1 Réaliser un cahier des charges technique et fonctionnel permettant de transcrire les études réalisées en besoins technologiques.

C3.2 Proposer une solution technologique argumentée tenant compte des impacts sur l'infrastructure et l'organisation de l'entreprise et la faire valider par le donneur d'ordre.

C3.3 Définir les besoins en termes humains, organisationnels et financiers nécessaires à la mise en œuvre de la solution technologique recommandée.

C4.1 Analyser les comportements utilisateurs en utilisant les méthodes d'analyses de grandes quantités de données utilisateurs, et les modéliser en patterns afin de pouvoir élaborer une stratégie marketing de relation clients.

C4.2 Élaborer une stratégie et des actions marketing permettant d'alimenter les outils CRM afin de piloter la relation clients de l'entreprise.

C5.1 Définir le besoin en compétences qui correspond au projet ou à l'organisation général du service

C5.2 Élaborer un plan managérial intégrant l'ensembles des actions favorisant l'intégration, l'évolution ou la formation des collaborateurs.

C5.3 Piloter les équipes en mettant en place un style de management adapté aux profils et au projet afin d'accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences et leur autonomie.

C6.1 Développer une expertise opérationnelle ou stratégique dans les domaines du Marketing, des Technologies Numériques ou du Design, sur un sujet de niche ou de pointe en relation avec les tendances actuelles d'un marché, d'un secteur ou d'une fonction afin d'anticiper des stratégies sur des usages ou pratiques émergentes.

C6.2 Entretenir son expertise par la mise en place d'une stratégie de veille active permettant de rester à la pointe de l'innovation, d'être force de proposition et d'avoir une vision prospective dans l'exercice de son métier.

Blocs de compétences

RNCP34509BC01 — Diriger des projets numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

- C1.1 : Identifier les besoins exprimés par le donneur d'ordre ou la cible client visée par le projet, en termes humain, logistique et financier, afin d'élaborer le cahier des charges fonctionnel et technique (ou product backlog) le plus adapté.
- C1.2 Planifier les activités à réaliser et les livrables nécessaires à la mise en œuvre de la solution en identifiant les risques potentiels, leurs indicateurs de déclenchement et en proposant une politique de gestion de risques adéquate.
- C1.3 Élaborer une stratégie commerciale adaptée afin de déployer la solution et piloter le projet en concevant les indicateurs de performance (KPI) afin de mettre en place des actions correctives si un écart apparaît entre le prévisionnel et le réalisé.
- C1.4 Définir le business model en s'appuyant sur une étude d'opportunité permettant de rédiger un Business Plan argumenté pour le présenter au donneur d'ordre ou à des financiers.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

B. Etude de cas :

Le candidat doit présenter

- Le cahier des charges formalisé fonctionnel et technique, compréhensible par le donneur d'ordre et les parties prenantes.
- Le planning séquencé
- La politique de gestion des risques
- La stratégie commerciale et les process de mise en œuvre
- Les modalités et indicateurs de pilotage et performance du projet.
- Les solutions alternatives en fonction des KPI

A. Mise en situation professionnelle dans le cadre du projet « Customer eXperience » :

Le candidat doit présenter (livrable et support en anglais, présentation orale en français) :

- Le Business Model
- Le Business Plan et ses composantes

RNCP34509BC02 — Elaborer des concepts innovants au travers une démarche de design

LISTE DE COMPÉTENCES

- C2.1 Conduire une recherche centrée sur l'utilisateur, ses comportements et ses problèmes et permettant de rédiger un « brief de recherche » reformulant l'ensemble des insatisfactions et problèmes à résoudre, qui serviront de base de travail.
- C2.2 Faire émerger des concepts viables d'une ou plusieurs solutions innovantes en démontrant la valeur d'usage
- C2.3 Piloter le prototypage des concepts envisagés et conduire les tests utilisateurs, afin d'obtenir des retours précis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A. Mise en situation professionnelle dans le cadre du projet « Customer eXperience » :

Le candidat doit présenter (livrable et support en anglais, présentation orale en français) :

- Un brief de recherche qui doit reprendre :
 - o La reformulation du brief du donneur d'ordre
 - o Les éléments collectés en observation, interviews et recherches bibliographiques
 - o La formulation des insights utilisateurs
 - o La priorisation des insights sur lesquels travailler
- La proposition de solutions incluant :
 - o La présentation des solutions et des concepts élaborés
 - o Les visuels et maquettes développés
 - o Un scénario d'usage.
- La production d'un prototype et des tests Utilisateurs.

(Livrable et support en anglais, présentation orale en français). Si le prototype ne peut être fabriqué pour l'évaluation en centre (projet industriels important par ex) , le candidat devra alors en fournir la fiche technique complète

RNCP34509BC03 — Conseiller dans les choix et orientations technologiques de solutions numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

- C3.1Réaliser un cahier des charges technique et fonctionnel permettant de transcrire les études réalisées en besoins technologiques.
- C3.2Proposer une solution technologique argumentée tenant compte des impacts sur l'infrastructure et l'organisation de l'entreprise et la faire valider par le donneur d'ordre.
- C3.3Définir les besoins en termes humains, organisationnels et financiers nécessaires à la mise en œuvre de la solution technologique recommandée.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A. Mise en situation professionnelle dans le cadre du projet « Orientation Techno »

:

Le candidat doit présenter (livrables et support en anglais, présentation orale en français) :

- Une reformulation du brief initial
- Un benchmark technologique
- Une étude du périmètre fonctionnel, organisationnel et financier
- Un cahier des charges technique et fonctionnel
- Une recommandation de solution technologique
- La mesure des impacts sur l'infrastructure et l'organisation
- Un plan d'opérationnalisation et de mise en œuvre de la solution comprenant
 - o Un planning de mise en œuvre
 - o Un budget pour chaque étape
 - o Les besoins humains ou organisationnels

RNCP34509BC04 — Elaborer une stratégie marketing de relation client au travers de la donnée générée

LISTE DE COMPÉTENCES

- C4.1Analyser les comportements utilisateurs en utilisant les méthodes d'analyse de grandes quantités de données utilisateurs, et les modéliser en patterns afin de pouvoir élaborer une stratégie marketing de relation clients.
- C4.2Élaborer une stratégie et des actions marketing permettant d'alimenter les outils CRM afin de piloter la relation clients de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A. Mise en situation professionnelle

dans le cadre du projet DATA :

Le candidat doit présenter (livrables et support en anglais, présentation orale en français) :

- Une analyse des comportements et des UX trouvées à partir des data
- Les patterns de comportements actuels ou nouveaux

- Les cibles envisagées dans le projet
- La modélisation des comportements et usages retenus sous une forme adaptée
- Une stratégie marketing de relation clients basée sur l'analyse des données
- Les actions marketing à mener pour répondre aux objectifs
- Un planning
- Les outils de pilotage de ces actions
- Les KPI à mesurer et à suivre

RNCP34509BC05 — Manager les équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

- C5.1 Définir le besoin en compétences qui correspond au projet ou à l'organisation générale du service
- C5.2 Élaborer un plan managérial intégrant l'ensemble des actions favorisant l'intégration, l'évolution ou la formation des collaborateurs
- C5.3 Piloter les équipes en mettant en place un style de management adapté aux profils et aux projets afin d'accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences et leur autonomie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

B. Études de cas :

Le candidat doit présenter

- les fiches de postes associées aux métiers en prenant en compte les compétences transversales nécessaires à l'activité de l'entreprise

- le

plan managérial qui identifiera :

o Les fonctions clés à pourvoir à moyen terme

o Les actions pour l'intégration des

nouveaux salariés

o Les actions de formation et d'évolution à court et moyen terme pour les salariés

C. Jeux de rôles :

Le candidat doit mener à bien un entretien de recrutement et assurer un autre entretien parmi ceux proposés :

- Entretien de motivation (EM)
- Entretien de bilan (EB)
- Entretien de recadrage (ER)
- Entretien de licenciement (EL)

RNCP34509BC06 — Développer une expertise métier et projet dans les domaines du design, du marketing ou des technologies numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

- C6.1 Développer une expertise opérationnelle ou stratégique dans les domaines du Marketing, des Technologies Numériques ou du Design, sur un sujet de niche ou de pointe en relation avec les tendances actuelles d'un marché, d'un secteur ou d'une fonction afin d'anticiper des stratégies sur des usages ou pratiques émergentes.

- C6.2 Entretenir

son expertise par la mise en place d'une stratégie de veille active permettant de rester à la pointe de l'innovation, d'être force de proposition et d'avoir une vision prospective dans l'exercice de son métier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

D. Mémoire d'Expertise :

Le candidat doit réaliser

- un dossier sur un sujet au choix traitant d'une expertise ou d'une innovation spécifique, pour un type d'entreprise ou un secteur d'activité. Le sujet choisi doit traiter d'une des fonctions métier du candidat (dans le Marketing, le Design ou les Technologies Numériques), sur des usages en voie de mutation.
- Son rapport à l'oral et apporter une vision prospective de son expertise et de la manière dont il va actualiser et suivre sa veille sur le sujet qu'il aura défini

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les fonctions du « Manageur de l'innovation numérique » peuvent être exercées dans toutes les entreprises tous secteurs d'activités confondus qui utilisent ou travaillent le numérique dans leur mode de fonctionnement interne ou de par leurs solutions externes. Les titulaires de la certification exercent en majorité dans des ETI et des grands groupes, dans les services Innovation ou Transformation Digitale de ces structures ; mais ils peuvent aussi intervenir dans des PME et des start-ups, ou encore créer leur propre entreprise dans le domaine de l'innovation. Les postes se caractérisent par un niveau élevé de responsabilité et d'autonomie. En termes de positionnement hiérarchique, le « Manageur de l'innovation numérique » reporte à la direction générale et il travaille en étroite collaboration avec toutes les directions de l'entreprise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction du type d'entreprise dans laquelle il exerce, on trouve différentes appellations du métier :

- Directeur de Projet (digital)
- Responsable Innovation
- Business Analyst
- Business Developer/Manager
- Product Manager
- Leader Innovation / Chief Digital Officier (CDO)
- UX/UI Designer
- Designer de Service
- Product Designer
- Chief Design Officier
- Account Strategist
- Product owner
- Manager/consultant en Stratégie Digitale
- Responsable Marketing/Communication Digital
- Manager/Consultant en Transformation Digitale
- Chief Technology Officer
- Chief Data Officer
- Data Expert
- Creative Technologist

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

sans objet

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 965 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) 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) U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	26 850
Jugés difficiles à recruter	29 %

Emplois saisonniers

8 %

Familles professionnelles (FAP)

L4X80 — Techniciens des services administratifs
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Quelle que soit la voie d'accès, un niveau minimum d'anglais est requis : B2 (CECRL), 605 (TOEIC), 5,5 (IELTS) ou 65 (TOEFL).

Les autres prérequis sont différents selon la voie d'accès et la durée du parcours à valider.

En formation initiale :

Cursus en 2 ans :

- avoir effectué et validé la 3^{ème} année de la WebSchoolFactory ou être titulaire d'un titre de niveau 6 ou avoir validé une 3^{ème} année d'enseignement supérieur dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce

Cursus en 1 an :

- avoir effectué et validé la 4^{ème} année de la WebSchoolFactory ou être titulaire d'un titre de niveau 6 ou avoir validé une 4^{ème} année d'enseignement supérieur dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :

Cursus en 3 ans :

- Être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac +2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...) dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce

Cursus en 2 ans :

- avoir effectué et validé la 3^{ème} année de la WebSchoolFactory ou être titulaire d'un titre de niveau 6 ou avoir validé une 3^{ème} année d'enseignement supérieur dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce, ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 et justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce

Cursus en 1 an :

- avoir effectué et validé la 4^{ème} année de la WebSchoolFactory ou être titulaire d'un titre de niveau 6 ou avoir validé une 4^{ème} année d'enseignement supérieur dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce, ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 6 et justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine du design, du marketing, de l'informatique ou du commerce

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de quatre personnes :

- Le/la Président(e) du jury, professionnel représentant des professions « Employeurs »
- D'un/une représentant(e) en activité? des professions « Salariés »
- Du directeur (trice) ou son représentant(e)
- Du directeur (trice) pédagogique

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs représentants à parts égales des salariés et des employeurs.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de quatre personnes : •

Le/la Président(e) du jury, professionnel représentant des professions « Employeurs » •

D'un/une représentant(e) en activité? des professions « Salariés » •

Du directeur (trice) ou son représentant(e) •

Du directeur (trice) pédagogique Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs représentants à parts égales des salariés et des employeurs.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de quatre personnes :

- Le/la Président(e) du jury, professionnel représentant des professions « Employeurs »
- D'un/une représentant(e) en activité des professions « Salariés »
- Du (de la) directeur (trice) ou son représentant(e)
- Du (de la) directeur (trice) pédagogique

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés : parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs représentants à parts égales des salariés et des employeurs.

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	8 452 €
Selon la branche	7 600 € – 9 068 €
Prise en charge	Branches concernées
8 452 €	Valeur par défaut · 186 branches
9 068 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF de la presse et des agences de presse, CPNEFP Mutualité, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
8 708 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services), CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
8 767 €	CPNE de l'immobilier, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEFP des commerces de gros
8 805 €	CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 557 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 476 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de la métallurgie
8 000 €	CPNE chimie, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
9 052 €	CPNEF de la Publicité
8 915 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
8 911 €	CPNEF de l'audiovisuel
8 821 €	CPNEFP Import-Export
8 746 €	CPNEFP Sports Loisirs
8 601 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 600 €	CPNE Banque

Base légale

Date de décision 30/03/2020

Durée de l'enregistrement 5 ans

Date d'échéance de l'enregistrement 30/03/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	40	0	85 %	97 %
2017	40	0	87 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP40601

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.webschoolfactory.fr/mastere-management-innovation-numerique>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34509/>