

Manager de l'Innovation Technologique (MS)

RNCP34912 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32070, 32016
Code(s) ROME	M1703, M1705, H1102, M1402, H1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/09/2020
Date d'échéance	14/09/2025

Certificateur(s)

TOULOUSE BUSINESS SCHOOL - TBS · SIRET : 81751739400018

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
CENTRE FORMATION APPRENTIS-TOULOUSE BUSINESS SCHOOL	8175173940003 4	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Manager de l'Innovation Technologique » a pour objectif de permettre d'appréhender l'innovation technologique dans sa globalité, c'est-à-dire de l'idée à sa commercialisation. Elle permet aux titulaires d'acquérir de solides compétences sur la propriété intellectuelle notamment, ainsi que sur le marketing de l'innovation et la gestion de projets.

L'innovation n'est plus seulement technologique et se démocratise. L'accélération engendrée par la digitalisation des entreprises place l'innovation et l'agilité au cœur de la stratégie d'entreprise. Elle est nécessaire, non seulement pour conserver ou augmenter la compétitivité, mais également pour suivre le rythme de croissance exponentiel des TIC. L'émergence de clusters innovation, de « Fab Lab », d'incubateurs...est une opportunité pour les titulaires de cette certification.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager de l'innovation technologique exerce 4 grandes activités :

- Il élabore une stratégie d'innovation cohérente avec la stratégie de l'entreprise (veille, diagnostic, protection intellectuelle, plan de développement et de financement de l'innovation),
- Il permet à son organisation de passer de l'intention à la concrétisation du projet d'innovation, par le choix et le déploiement d'une méthode de gestion de projet adaptée,
- Il met l'innovation sur le marché, par l'élaboration d'un modèle économique adapté, par la mise en place de partenariats, et par un Business development pour aboutir à la mise sur le marché aussi bien en France qu'à l'international,
- Il accompagne une équipe vers la performance et l'autonomie, en créant un cadre favorable à l'émergence de l'intelligence collective.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Assurer la veille stratégique sur l'éco système de l'entreprise,
- Comprendre les enjeux de la propriété intellectuelle,
- Explorer un marché existant ou émergent,
- Identifier des verrous technologiques et en liens avec la R&D,
- Diagnostiquer stratégiquement l'innovation de l'entreprise,
- Elaborer une stratégie d'innovation en cohérence avec la stratégie de l'entreprise,
- Financer l'innovation,
- Recommander des stratégies sur la protection intellectuelle et le financement de l'innovation,
- Choisir la méthodologie de gestion de projet adaptée au projet d'innovation,
- Déployer la méthode de gestion de projet,
- Piloter et suivre un projet,
- Mettre en œuvre la méthode de conception créative et itérative,
- Elaborer un modèle économique adapté,
- Concevoir une offre complexe en réponse à un appel d'offres,
- Construire des partenariats stratégiques,
- Organiser la communication,
- Aboutir à la mise sur le marché,
- Créer un cadre favorable à l'émergence de l'intelligence collective,
- Construire et accompagner une équipe performante et autonome,
- Développer la posture du leader.

Blocs de compétences

RNCP34912BC01 — Elaborer une stratégie d'innovation cohérente avec la stratégie de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les évolutions des marchés pouvant être concernés par l'innovation pour déterminer les segments de marché et les zones géographiques à viser et mesurer le potentiel du marché

Sur le marché et territoire ciblés, comparer les offres substituables existantes et positionner la différenciation de son innovation

Livrer un benchmark actualisé pour alimenter la conception de l'offre complexe

Comprendre les enjeux de la propriété intellectuelle dans les relations avec les différents acteurs tiers dans l'optique d'adopter la stratégie de développement et de mise sur le marché la plus appropriée

Réaliser un état de l'art sur les technologies existantes ou à venir, potentiellement concurrentes, (y compris la veille sur les brevets et l'émergence des brevets dans le monde) pour l'innovation concernée, pour identifier des applications possibles pour l'entreprise, et les prioriser

Détecter les projets innovants en rapport avec la stratégie de l'entreprise (technologies, marchés, utilisations)

Elaborer un rapport d'analyse sur les points clés identifiés

Explorer le marché potentiel, en rencontrant les acteurs terrain, clients potentiels, partenaires, afin de nourrir la réflexion sur l'offre complexe (services et technologies) à proposer

Reporter une synthèse contextualisée et argumentée des informations recueillies à la DG et aux différents services concernés, pour ajuster le projet d'innovation

Identifier à l'aide des experts les verrous technologiques associés à l'innovation.

En extraire des recommandations à l'intention de la R&D pour établir une roadmap.

Réaliser un diagnostic selon une vision macroscopique de l'écosystème de l'entreprise, pour mettre en évidence la dynamique du secteur d'activité et les tendances, en utilisant des outils du type (PESTEL, SWOT, PORTER, cartes des groupes, ...)

Identifier, à l'aide du diagnostic stratégique, de l'histoire, de la culture de l'entreprise et de son business, les éléments clés qui vont guider la stratégie d'innovation de l'entreprise

A partir du diagnostic d'innovation réalisé, apporter ses recommandations stratégiques et les présenter à sa direction générale pour inscrire son projet d'innovation dans la cohérence de la stratégie de l'entreprise et le mettre en corrélation avec l'organisation et les ressources, en faisant ressortir éventuellement les écarts

Rechercher et obtenir des solutions de financement de l'innovation afin de garantir un environnement favorable à la poursuite du projet

Etudier les possibilités de financement « ouvertes » afin d'anticiper sur les dossiers futurs de demandes d'aides et de subventions (crédit impôt recherche, financements régionaux, nationaux, européens, partenariats, ...) et les financements internes et sélectionner les modes de financement les plus appropriés

Synthétiser l'ensemble des solutions de financement possibles en mettant en avant les avantages et risques de chaque solution

Présenter à la DG et/ou au marketing de l'innovation ses préconisations argumentées et priorisées, à partir des rapports d'analyses précédents effectués (veille technologique, solutions de financement), pour faciliter la prise de décisions

MODALITÉS D'ÉVALUATION

PROJET « IBS : INNOVATION

& BUSINESS STRATEGY »

Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, menée sur 4 à 6 mois

Mission collective par groupe de 6 candidats

PHASE 1 : Rapport d'analyse préalable issu de la veille stratégique et technologique

Rendus :

- Synthèse de la veille stratégique · Synthèse de la veille technologique, étude de l'art à ce jour pour tous les droits de PI cohérents avec l'innovation · Cartographie simulée des acteurs potentiels à partir du dossier de veille réalisé · Analyse des verrous technologiques pré-identifiés

Présentation d'une production écrite et d'un oral devant un jury d'experts composé du commanditaire entreprise (et éventuellement de son équipe) et des experts enseignants de la certification

PROJET « IBS : INNOVATION & BUSINESS STRATEGY »

Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, menée sur 4 à 6 mois

Mission collective par groupe de 6 candidats

A partir du rapport d'analyse préalable issu de la veille stratégique et technologique, réalisé en phase 1,

PHASE 2 : Elaboration d'une stratégie d'innovation

Livrables :

- Diagnostic stratégique contextualisé et mise en évidence des tendances clés, opportunités et risques, forces et faiblesses internes · Proposition d'une stratégie de PI adaptée aux objectifs

- Business plan de développement

- Etude des solutions argumentées de financement de l'innovation

Présentation d'un dossier écrit et d'un oral devant un jury d'experts composé du commanditaire entreprise (et éventuellement de son équipe) et des experts enseignants de la certification +

Etudes de cas d'entreprises spécifiques sur un thème donné :

Positionnement d'une innovation à partir de données marché et d'un benchmark concurrentiel

Etude de cas spécifique sur la Propriété Intellectuelle

Montage simulé d'une demande d'aides et de subventions (crédit impôt recherche, financements régionaux, nationaux, européens, partenariats, ...) et de financements internes et sélection des modes de financement les plus appropriés Dossier.

RNCP34912BC02 — Concrétiser une intention en projet d'innovation

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier la méthode la plus adaptée à son projet parmi le prédictif ou une des méthodes agiles.

Diagnostiquer une situation, les besoins d'un projet permettant de choisir la ou les méthodes de gestion de projet en accord avec la culture d'entreprise pour mener à bien un projet d'innovation

Déployer une ou des méthodes de gestion de projet, en s'appuyant sur les référentiels de certification projet existants, permettant d'atteindre les objectifs fixés

Décliner les objectifs stratégiques du projet en objectifs opérationnels « SMART » : simples, mesurables, atteignables, réalistes et temporellement définis.

Concevoir et alimenter les KPIs et tableaux de bords du projet.

Définir et animer les instances de pilotage pour la mise en mouvement des équipes autour des résultats et la mise en oeuvre de plans d'actions.

Suivre, analyser et interpréter les résultats, les diffuser et les communiquer de façon pertinente au sein de l'équipe

projet et à l'extérieur, alerter sur de potentielles dérives des objectifs.

Déployer et animer une démarche de conception créative et itérative telle que le design thinking en s'appuyant sur des ateliers collectifs, enquêtes terrain, etc... afin d'aboutir à la livraison d'un prototype viable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

« CREATIVE PROJECT CHALLENGE » :

Projet réalisé sur 6 mois, pour un commanditaire entreprise, par groupe de 4 à 6 participants, avec pour livrables :

- Fiche concept de l'innovation
- Choix de la méthode créative de conception
- Prototype de l'innovation
- Choix argumenté de la méthode de gestion de projet préconisée
- Plan projet de déploiement de l'innovation avec liste de livrables et planning directeur
- Suivi de l'avancement du projet à partir de KPI's

Rapport d'étude et présentation à l'oral au commanditaire entreprise, jury d'experts composé du commanditaire entreprise et des experts académiques concernés et/ou du responsable pédagogique.

Il est proposé aux participants de présenter les Certifications PMI ® CaPM ® Scrum PSM ™

RNCP34912BC03 — Commercialiser l'innovation sur un marché émergent

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser un business model et business plan détaillés, pour la mise sur le marché de l'innovation, ou mise en déploiement en interne

En fonction des données collectées et traitées, informations concrètes du terrain à prendre en compte, coordonner l'élaboration complète de l'offre avec tous les services internes impliqués, (service juridique, RH, techniques...)

Valider avec le service de gestion la proposition financière en réponse à l'appel d'offres

A partir d'une cartographie des partenaires potentiels existant sur le territoire choisi et d'une analyse interne de la capacité « à faire » de l'entreprise, sélectionner les solutions appropriées au projet d'innovation, en procédant à une priorisation selon des indicateurs d'analyse pertinents

Négocier avec les partenaires la mise en place d'une collaboration

Envisager les partenariats possibles, en s'appuyant sur des contrats de partenariats types (joint venture, licensing, ..) et des experts juridiques pour valider les modes de partenariats possibles

En relation avec le service marketing et communication de l'entreprise, organiser sur le territoire des opérations de communication, mixant la participation à des salons, des événements spécifiques de lancement, communication digitale, pour donner de la visibilité au produit/service innovant

En interne, diffuser les bonnes pratiques, utiliser les bons canaux de communication pour promouvoir l'innovation et sa mise en oeuvre

Mettre en place des actions de lobbying, obtenir des engagements, voire des contrats d'acteurs spécifiques.

Être à l'écoute du terrain et faire remonter les informations utiles en interne.

Mettre en place un réseau de distribution adapté à la mise sur le marché de son offre innovante (produit et/ou service).

Transférer le déploiement de l'innovation aux commerciaux et partenaires terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

PROJET « IBS : INNOVATION

& BUSINESS STRATEGY »

Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, menée sur 4 à 6 mois

Mission collective par groupe de 6 candidats

PHASE 3 : élaboration du business model et du business plan de développement

Livrables

:

- Business model de développement · Business plan de développement
- Préconisations élaborées pour le réseau de partenaires
- Plan de communication sur le secteur/territoire visé · Plan de distribution

Présentation d'un dossier écrit et d'un oral devant un jury

d'experts composé du commanditaire entreprise (et éventuellement de son

équipe) et des experts enseignants de la certification

+

Etude

de cas (sur un cas réel ou simulé d'entreprise), le candidat doit réaliser un business model, et un business plan synthétique proposant la mise sur le marché de l'innovation

Epreuve

individuelle, examen 2h

Etude

de cas de simulation de mise en place de partenariats

Epreuve

individuelle, examen 2h

Etude

de cas simulée (cahier des charges pour une relation avec un service de communication)

Epreuve

individuelle, examen 2h

Etude

de cas d'une simulation de réponse à un appel d'offres (livrable :

cadre détaillé de réponse à un appel d'offres, analyse des risques, points de vigilance) Dossier

RNCP34912BC04 — Développer l'autonomie d'une équipe et sa performance par l'intelligence collective

LISTE DE COMPÉTENCES

Instaurer un conteneur sécurisé pour le groupe par la mise en place d'un cadre et de règles de fonctionnement.

Préparer et favoriser le dialogue par la découverte de la notion de cadre de référence, grâce à des approches, méthodes et outils tels que l'AT ou la PNL par exemple.

Favoriser la constitution du groupe performant par la découverte de la notion de besoins psychologiques, grâce à des approches, méthodes et outils de développement personnel.

Comprendre et mettre en œuvre une communication efficace au sein de l'équipe et vers l'extérieur, grâce à des approches, méthodes et outils de connaissance de soi

Imaginer et déployer un processus d'apprentissage de l'intelligence collective pour une équipe dans le cadre d'un projet, de sa constitution à la création d'une vision partagée.

Concevoir et animer des instances (réunions, ateliers, ...) en intelligence collective grâce à la créativité et la mise en application de méthodes et outils.

Diagnostiquer le besoin d'accompagnement d'une équipe en fonction de son stade de développement et proposer des solutions adaptées

Mettre en œuvre un processus de régulation au sein d'une équipe.

Découvrir son type de leadership par la connaissance et la compréhension de soi, grâce à des approches, méthodes et outils de développement personnel

Prendre sa place de leader pour mieux accompagner l'équipe performante vers l'autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

« CREATIVE PROJECT CHALLENGE » sous forme d'expérimentation

+ auto-évaluation retex :

évaluation par le groupe sous forme d'un rapport de retour d'expériences et des acquis, individuel et collectif (prise de recul sur soi et sur le groupe)

Le rapport de retour d'expérience accompagnant le projet trace et documente avec fidélité l'historique du projet ; il inclut le retour d'expérience collectif et individuel des apprenants.

Serious game : Etude de cas sous forme de situation simulée ou réelle d'entreprise :

Vous êtes le chef de projet d'une innovation, vous êtes leader dans une équipe fraîchement constituée, avec des difficultés particulières identifiées, (des compléments d'informations livrées au fur et à mesure de la journée)

Recommandations de résolutions

Journée(s) séminaire en groupes (4 personnes)

Remise d'un dossier écrit et présentation à l'oral devant un jury mixte de professionnels et d'intervenants de la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager de l'Innovation Technologique peut exercer :

- Dans des grandes entreprises, au sein d'un « FabLab » (laboratoire d'innovation), au sein de la direction de la R&D, de la Transformation ou encore de la stratégie, du service marketing et développement...
- Dans des sociétés ou cabinets de conseil en stratégie et innovation,
- Dans des start up,
- Dans des sociétés de prestations de services.

Le Manager de l'Innovation Technologique peut exercer son activité dans tous les secteurs d'activités - même si les secteurs fortement technologiques sont davantage représentés - et dans des entreprises de toutes tailles : grands groupes de l'industrie, ETI, PME ou encore start-ups.

L'activité s'exerce également en cabinets conseils (conseil en stratégie, conseil en innovation, ...) et au sein de sociétés de prestations de services sur des postes de consultants ou de « business managers » (technologie, conception, industrialisation, management de projet, ...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Manager de l'Innovation Technologique évolue préférentiellement sur des postes de coordination, au sein d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles. Il exerce son métier en tant que :

- Chef de projet, en charge de projets d'innovation
- Business Developer, Business Manager
- Chef de Produit ou de service
- Responsable marketing
- Responsable R&D
- Responsable FabLab
- Consultant (en organisation, en innovation...)
- Responsable de l'Innovation
- Entrepreneur

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 913 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement · tension 5/5 (Très élevée) N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie) · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	71 872
Jugés difficiles à recruter	38 %

Familles professionnelles (FAP)

L4X80 — Techniciens des services administratifs
 L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
 N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement
 N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie)
 R1X68 — Employés des services commerciaux
 R2X80 — Attachés commerciaux
 R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
 R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
 R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès**MODALITÉS D'ACCÈS**

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

1. A titre normal, le Mastère Spécialisé® s'adresse à des candidats :

- Diplômés d'une école d'ingénieurs habilitée par la Commission des titres d'ingénieur (CTI)
- Diplômés d'une école de management habilitée par la Commission d'évaluation des formations et diplômes de gestion (CEFDG) à délivrer le grade de master
- Diplômés de 3ème cycle universitaire ou équivalent, dont la liste est arrêtée par la Conférence des grandes écoles
- Etrangers dont le diplôme est équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus
- Etudiants ayant validé une formation de niveau Master 1ère année, (par exemple, diplômés de maîtrise) justifiant de trois ans d'expérience professionnelle

2. A titre dérogatoire, l'accès est possible à toute personne :

- Titulaire d'un master 1, sans expérience professionnelle
- Titulaire d'un diplôme, de niveau licence, et justifiant d'une expérience professionnelle significative d'au moins 3 ans
- Tout candidat VAP dans un maximum de 10% des effectifs

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

4 personnes composent le jury, deux professionnels et deux représentants de TBS Business School.

Les représentants de TBS sont :

- Le Directeur des programmes Mastère Spécialisé,
- Le professeur responsable de la formation,

Les professionnels sont nouveaux chaque année et occupent des fonctions à responsabilité. Leur activité leur permet de juger des attendus professionnels de la certification.

COMPOSITION DU JURY — VAE

4 personnes composent le jury, deux professionnels et deux représentants de TBS Business School.

Les représentants de TBS sont :

- Le Directeur des programmes Mastère Spécialisé,
- Le professeur responsable de la formation,

Les professionnels sont nouveaux chaque année et occupent des fonctions à responsabilité. Leur activité leur permet de juger des attendus professionnels de la certification. La parité employeur/salarié est contrôlée.

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

8 668 €

Selon la branche

7 100 € – 8 970 €

Prise en charge	Branches concernées
8 668 €	Valeur par défaut · 205 branches
8 970 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Mutualité
8 000 €	CPNE chimie, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
8 879 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 500 €	CPNEFP de la métallurgie
7 100 €	CPNEFP des industries électriques et gazières

Base légale

Date de décision	14/09/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	14/09/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	16	0	100 %	77 %
2017	24	0	100 %	67 %
2016	29	0	100 %	83 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41333

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34912/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	5
Parcours menés à terme	3
Taux d'achèvement	60 %
Période	10/2022 – 10/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	77 904 €

Coût moyen par dossier	8 656 €
Durée moyenne	335 h
Période	10/2020 – 09/2025
France compétences	56 %
Reste à charge titulaire	25 %
Entreprise	14 %
OPCO	5 %

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