

Diplôme d'études supérieures en commerce et entrepreneuriat

RNCP35529 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	313, 310, 312
Formacode(s)	34254, 32047, 32120, 32006, 32654
Code(s) ROME	M1201, M1703, M1705, M1402, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2022

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE ESCP EUROPE · SIRET : 82464458700027

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le diplôme d'études supérieures en commerce et entrepreneuriat prépare les étudiants à un monde volatile, incertain, complexe et décentralisé (VUCA) en leur proposant d'acquérir en 3 ans les compétences managériales nécessaires à une carrière dans le monde des affaires internationales et de l'entrepreneuriat, tout en leur offrant de nouvelles perspectives à travers l'apprentissage des sciences humaines et des langues. Ce programme est articulé de la manière suivante « 3 ans - 3 pays ». Les trois années sont divisées en deux semestres et se terminent toutes par un stage (excepté la première année où le stage est optionnel). Les étudiants effectuent leur première année soit à Paris, soit à Londres ; leur deuxième année à Paris, Madrid, ou Turin ; leur troisième année à Paris ou Berlin.

ACTIVITÉS VISÉES

1. Elaboration de la stratégie entrepreneuriale

Dans son rôle de

manager, le professionnel devra identifier une opportunité de création d'activité ou d'entreprise et réfléchir à sa gouvernance. Pour lancer l'activité, il devra analyser l'environnement interne et externe afin d'évaluer les débouchés actuels et potentiels, de proposer un modèle d'entreprise avec une stratégie claire, un business plan et une estimation des ressources et des dépenses.

2. Management opérationnel et des équipes

Dans le cadre d'activités courantes ou d'innovation, il s'agira de suivre l'exécution des processus divers : Ventes, Marketing, organisation, financement, achats, etc., en s'appuyant sur une gestion efficiente des équipes

3. Management control

Il s'agit de mettre en place une gestion de la performance grâce à des mesures et des indicateurs suite à un audit. Des actions correctives et des recommandations sont formulées dans le cadre d'un rapport.

4. Management de projet

Il s'agira d'identifier des opportunités de lancement et de gestion de projets à l'appui d'un plan d'actions, d'une évaluation des risques et de l'identification des ressources nécessaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1 : Elaboration de la stratégie entrepreneuriale

- Identifier et apprécier des opportunités et des idées innovantes d'entreprises
- Maîtriser les techniques d'analyse d'entreprise et d'intelligence compétitive
- Etablir un projet d'entreprise et le présenter en intégrant un business model et un business plan qui tient compte des problématiques légales, éthiques et environnementales
- Prendre en compte et négocier les relations avec les parties prenantes

Bloc 2 : Management opérationnel et des équipes

- Proposer un plan marketing et commercial fondé sur l'analyse des données et optimiser la relation client avec des outils (ex. CRM)
- Recruter, gérer et faire évoluer la carrière des équipes (force de vente, équipes projets, équipes supports)
- Proposer et suivre des processus et des indicateurs financiers : budget, gestion, contrôle et analyse des équilibres et des besoins de financement
- Proposer un plan opérationnel de gestion et suivi des activités
- Promouvoir l'innovation dans les organisations

Bloc 3 : Management control

- Réaliser un audit des processus
- Etablir des standards objectifs de performance
- Émettre des recommandations sur les procédures comptables et financières
- Mettre en place des indicateurs de performance /KPIs

Bloc 4 : Management de projet

- Identifier les risques et opportunités associées à un projet ainsi que les parties prenantes impliquées
- Fixer les objectifs du projet, planifier ses étapes et décrire ses livrables
- Assurer le suivi du projet en respectant les échéances et ressources allouées
- Evaluer le projet, ses résultats et appliquer des actions correctives si nécessaire

Blocs de compétences

RNCP35529BC01 — Élaboration de la stratégie entrepreneuriale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et apprécier des opportunités et des idées innovantes d'entreprises
- Maîtriser les techniques d'analyse d'entreprise et d'intelligence compétitive
- Etablir un projet d'entreprise et le présenter en intégrant un business model et un business plan qui tient compte des problématiques légales, éthiques et environnementales
- Prendre en compte et négocier les relations avec les parties prenantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en pratique professionnelle : il s'agit de simuler un nouveau projet d'entreprise
- Rapport et présentation orale portant sur la mise en place d'un plan stratégique argumenté sous forme de pitch
- Analyses de situations d'actualité (individuelle et en groupe) afin d'identifier la prise de hauteur sur des situations complexes
- Analyse de cas afin d'identifier les enjeux stratégiques

RNCP35529BC02 — Management opérationnel et des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

- Proposer un plan marketing et commercial fondé sur l'analyse des données et optimiser la relation client avec des outils (ex. CRM)
- Recruter, gérer et faire évoluer la carrière des équipes (force de vente, équipes projets, équipes supports)
- Proposer et suivre des processus et des indicateurs financiers : budget, gestion, contrôle et analyse des équilibres et des besoins de financement
- Proposer un plan opérationnel de gestion et suivi des activités
- Promouvoir l'innovation dans les organisations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Rédaction d'un plan marketing et commercial : dans le cadre de la simulation d'un projet d'entreprise
- Rapport écrit et présentation orale : pour expliquer le choix d'une méthode de management et de politiques d'incentive
- Projet d'entreprise en équipe : il s'agit de construire un budget et proposer des indicateurs de pilotage ainsi qu'un plan opérationnel de l'activité
- Cas pratique : le but est d'identifier les enjeux stratégiques dans le cadre de la proposition d'un nouveau projet, activité, produit ou services

RNCP35529BC03 — Management control

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser un audit des processus
- Etablir des standards objectifs de performance
- Émettre des recommandations sur les procédures comptables et financières
- Mettre en place des indicateurs de performance /KPIs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en pratique professionnelle : il s'agira d'effectuer un audit dans le but d'élaborer un rapport avec des recommandations
- Rapport écrit et présentation orale portant sur la mise en place d'un plan stratégique argumenté et des performances à atteindre
- Analyse de cas : afin d'identifier les procédures et l'exactitude de calculs comptables et financiers.
- Cas pratique : proposer de KPIs suite à l'analyse d'une situation réelle

RNCP35529BC04 — Management de projet

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les risques et opportunités associées à un projet ainsi que les parties prenantes impliquées
- Fixer les objectifs du projet, planifier ses étapes et décrire ses livrables
- Assurer le suivi du projet en respectant les échéances et ressources allouées
- Evaluer le projet, ses résultats et appliquer des actions correctives si nécessaire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Conduite d'un projet concret en équipe dans le but d'appliquer toutes les étapes de la gestion de projet : dimensionnement, fixation d'objectifs, planification des tâches, suivi dans le respect des délais et des ressources, mesure des impacts.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires du diplôme d'études supérieures en commerce et entrepreneuriat exercent des responsabilités dans le secteur privé ou dans le secteur public, en France ou à l'international. Ils peuvent être entrepreneur ou occuper des postes de responsable dans ETI, des organismes publics, parapublics et des grandes entreprises, dans un environnement international et multiculturel, et ce, dans tous les secteurs d'activité dont :

- ? Industrie
- ? Énergie et environnement
- ? Commerce
- ? Tourisme et Hôtellerie
- ? Télécoms et Internet et nouvelles technologies
- ? Finance, Banque et Assurance
- ? Services
- ? Audit et conseil
- ? Culture et mode

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification exercent les types d'emploi suivants :

Finance

Business analyst - analyste financier et reporting financier - analyste des opérations - analyste produit - analyste investissement - analyste private equity (placements privés)

- Conseil
Consultant
- consultant en marketing digital - consultant en développement durable - consultant IT - contrôleur financier
- Marketing vente commercial
- Responsable business development (développement commercial) - responsable des ventes
- responsable de projet
 - responsable de la relation client
 - responsable marketing digital - responsable marketing client
 - responsable des process de contrôle du changement (change control process management) - responsable logistique -
- Direction générale
- Chef de projets - entrepreneur - chef d'entreprise - dirigeant
- chef 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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 899 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	29 095
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le Président (enseignant-chercheur) ou son représentant
Le Recteur d'académie, chancelier des universités ou son représentant
Le Directeur général de ESCP BS ou son représentant (DGA)
Le Directeur Académique du programme
Le Directeur du programme

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Directeur Académique du programme
Le Directeur du programme
Un représentant du Corps professoral
Deux représentant(e)s du monde de l'entreprise
Deux titulaires de la certification

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36562

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://escp.eu/programmes/bachelor>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35529/>