

Diplôme en innovation et entrepreneuriat

RNCP37127 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32070, 32016
Code(s) ROME	M1402, M1302, H1102, M1801
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2024

Certificateur(s)

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

ETABLISSEMENT D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE PARIS · SIRET : 81775918600023

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le programme en Innovation et Entrepreneuriat est un programme de formation continue qui s'adresse aux managers et dirigeants d'entreprises en charge de l'innovation ou du développement commercial dans les organisations, ainsi qu'aux entrepreneurs et créateurs d'entreprise expérimentés. Il permet aux participants de créer de nouveaux produits ou services dans un contexte de start-up ou au sein d'une organisation.

ACTIVITÉS VISÉES

- Construction de stratégies de marketing digital créatrices de valeur
- Développement d'une proposition de valeur en identifiant les problèmes clients et les opportunités du marché
- Communication et négociation avec les parties prenantes externes et internes dans le cadre d'un projet innovant ou entrepreneurial
- Mise en œuvre d'un cadre méthodologique pour concevoir, rédiger et présenter un business plan
- Elaboration d'une stratégie de développement d'un projet innovant ou entrepreneurial
- Conception et mise en œuvre des systèmes de management adaptés au développement d'un projet innovant ou entrepreneurial
- Pilotage de la performance d'un projet innovant ou d'une entreprise en croissance
- Intégration des aspects juridiques inhérents à un projet innovant ou entrepreneurial
- Développement d'une culture managériale et des structures organisationnelles, adaptées aux contextes et enjeux d'un projet innovant ou entrepreneurial
- Développement de son potentiel de leader pour générer sens et confiance au service d'un projet innovant

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Utiliser les médias sociaux pour construire des stratégies de marketing digital créatrices de valeur

- Comprendre comment le bouche-à-oreille et les communautés de consommateurs influencent la prise de décision tout au long du processus d'achat
- Formuler et mettre en œuvre des stratégies spécifique (plateformes, actions et indicateurs de mesures) concernant le marketing des médias sociaux
- Sélectionner les plateformes de médias sociaux pertinentes pour atteindre et interagir avec les parties prenantes en fonction de leurs caractéristique et de leur culture

- Identifiez comment ces plateformes peuvent être utilisées comme outil de marketing dans les différentes phases du parcours de décision des clients (B2C ou B2C)

Développer une proposition de valeur en identifiant les problèmes clients et les opportunités du marché

- Comprendre et appliquer les techniques de créativité et d'idéation pour adopter de nouvelles perspectives et repenser les approches commerciales et marketing
- Comprendre et appliquer de manière pertinente la méthode du Design Thinking, centrée sur l'utilisateur, pour développer un nouveau produit ou service, au travers de l'expérimentation et du prototypage
- Appliquer les méthodes pour Identifier, évaluer et sélectionner les opportunités de développement de produits
- Gérer un processus de développement de produit approprié et performant pour un projet qui intègre les contributions des clients

Communiquer et négocier avec les parties prenantes externes et internes dans le cadre d'un projet innovant ou entrepreneurial

- Déployer une approche empathique avec les utilisateurs et les parties prenantes dans les démarches de développement des produits
- Développer ses compétences relationnelles et ses compétences en communication pour générer des relations de confiance réciproques et pérennes
- Mobiliser les technique et stratégies de négociation dans différents contextes qui permettent d'obtenir les ressources, de désamorcer les conflits ou de créer des solutions gagnant/gagnant
- Développer un argumentaire exceptionnel pour présenter un projet innovant à des investisseurs, partenaires et autres parties prenantes

S'appuyer sur un cadre méthodologique pour concevoir, rédiger et présenter un business plan

- Utiliser efficacement les outils de base de la gestion de projet
- Piloter efficacement son projet entrepreneurial de bout en bout à l'aide d'une démarche de questionnements pratiques
- Concevoir un plan d'affaires global, viable, reposant sur des métriques clés, fondé sur l'analyse du marché, un avantage concurrentiel clair et un modèle économique pertinent
- Présenter oralement et argumenter son projet devant des investisseurs, des partenaires ou des décideurs afin de convaincre de la pertinence et de l'attractivité de son projet

Elaborer une stratégie de développement d'un projet innovant ou entrepreneurial

- Identifier les facteurs clés de succès et les sources d'avantages concurrentiels d'un projet innovant ou entrepreneurial pour formuler une stratégie de développement
- Appliquer les concepts et outils qui combinent stratégie et innovation pour créer un nouveau modèle d'affaires durable ou adapter un modèle d'affaires existant
- Mettre en œuvre un management stratégique de l'innovation pour acquérir une position dominante face à la concurrence et optimiser les conditions d'entrée sur le marché
- Transformer une idée en un modèle commercial durable ayant un impact positif mesurable sur la société et l'environnement

Concevoir et mettre en œuvre des systèmes de management adaptés au développement d'un projet innovant ou entrepreneurial

- Formuler des stratégies marketing et commerciales spécifiques (actions et métriques) créatrices de valeur , qui permettent de fidéliser les clients
- Construire une stratégie d'approvisionnement et de logistique qui représente un avantage concurrentiel
- Concevoir une stratégie financière de croissance qui permet d'identifier et de sélectionner le ou les modes/sources de financement appropriés aux différentes étapes de développement d'un projet entrepreneurial
- Construire des systèmes d'incitations adaptés pour développer la créativité, attirer et fidéliser les talents
- Appliquer les concepts et la méthodologie Lean start up pour développer les capacités de l'entreprise par l'innovation des processus et l'ingénierie des services

Piloter la performance d'un projet innovant ou d'une entreprise en croissance

- Réaliser le diagnostic financier et stratégique d'un projet entrepreneurial par le calcul des coûts et l'analyse de rentabilité
- Optimiser la performance financière d'une entreprise en croissance et gérer la trésorerie et les liquidités au quotidien
- Identifier et gérer les problèmes et goulots d'étranglement qui entravent la croissance organisationnelle
- Cartographier et mesurer l'impact social et/ou environnemental d'une entreprise

Intégrer les aspects juridiques inhérents à un projet innovant ou entrepreneurial

- Identifier les avantages et les inconvénients des outils de Propriété Intellectuelle en tant que source d'actifs incorporels
- Utiliser la propriété intellectuelle comme un outil stratégique de développement d'une innovation
- Mesurer et évaluer l'impact d'un contentieux IP dans les affaires
- Acquérir les clés pour mettre en place une politique IP dans l'entreprise en fonction du marché et de la technologie
- Développer une culture managériale et des structures organisationnelles, adaptées aux contextes et enjeux d'un projet innovant ou entrepreneurial
- Identifier et concevoir la structure d'équipe et les systèmes de gestion appropriés pour le développement d'un nouveau projet
- Concevoir des structures organisationnelles formelles qui correspondent à la stratégie et à la culture de l'entreprise
- Comprendre et gérer les normes guidant le comportement dans les organisations
- Mettre en place un système de planification qui facilite l'agilité organisationnelle
- Développer son potentiel de leader pour générer sens et confiance au service d'un projet innovant
- Identifier les caractéristiques de son leadership par une meilleure connaissance de soi et conscience de soi sur le plan personnel et professionnel
- Adaptez son style de management à différentes situations et à différentes personnes et mettre en œuvre des techniques de feedback constructives
- Utiliser des outils qualitatifs et quantitatifs pour prendre des décisions face à l'incertitude
- Constituer et fédérer une équipe efficace avec des types de personnalités complémentaires

Blocs de compétences

RNCP37127BC01 — Utiliser les médias sociaux pour construire des stratégies de marketing digital créatrices de valeur

LISTE DE COMPÉTENCES

- Comprendre comment le bouche-à-oreille et les communautés de consommateurs influencent la prise de décision tout au long du processus d'achat
- Formuler et mettre en œuvre des stratégies spécifiques (plateformes, actions et indicateurs de mesures) concernant le marketing des médias sociaux
- Sélectionnez les plateformes de médias sociaux pertinentes pour atteindre et interagir avec les parties prenantes en fonction de leurs caractéristique et de leur culture
- Identifiez comment ces plateformes peuvent être utilisées comme outil de marketing dans les différentes phases du parcours de décision des clients (B2C ou B2C)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires/exercices/mises en situation sur le marketing des réseaux sociaux

Etudes de cas sur les stratégies de marketing de contenu et de communication sur les médias sociaux

RNCP37127BC02 — Développer une proposition de valeur en identifiant les problèmes clients et les opportunités du marché

LISTE DE COMPÉTENCES

- Comprendre et appliquer les techniques de créativité et d'idéation pour adopter de nouvelles perspectives et repenser les approches commerciales et marketing
- Comprendre et appliquer de manière pertinente la méthode du Design Thinking, centrée sur l'utilisateur, pour développer un nouveau produit ou service, au travers de l'expérimentation et du prototypage
- Appliquer les méthodes pour Identifier, évaluer et sélectionner les opportunités de développement de produits
- Gérer un processus de développement de produit approprié et performant pour un projet qui intègre les contributions des clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices de mises en pratique d'un process d'idéation et de création

Etude de cas sur la mise en application d'une démarche de Design thinking et de ses étapes

Exercices et mises en situations individuelles ou collectives sur des processus de développement de produit (présentation de projets, choix d'opportunités, prototypages, etc ...).

RNCP37127BC03 — Communiquer et négocier avec les parties prenantes externes et internes dans le cadre d'un projet innovant ou entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Déployer une approche empathique avec les utilisateurs et les parties prenantes dans les démarches de développement des produits
- Développer ses compétences relationnelles et ses compétences en communication pour générer des relations de confiance réciproques et pérennes
- Mobiliser les techniques et stratégies de négociation dans différents contextes qui permettent d'obtenir les ressources, de désamorcer les conflits ou de créer des solutions gagnant/gagnant
- Développer un argumentaire pour présenter un projet innovant à des investisseurs, partenaires et autres parties prenantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices de questionnement dans le cadre d'une approche design thinking ou d'une négociation avec des parties prenantes

Exercices de négociation dans différents contextes

Le candidat prépare un argumentaire dans le cadre d'un exercice de négociation ou d'une présentation de projet à des investisseurs

RNCP37127BC04 — S'appuyer sur un cadre méthodologique pour concevoir, rédiger et présenter un business plan

LISTE DE COMPÉTENCES

- Utiliser efficacement les outils de base de la gestion de projet
- Piloter efficacement son projet entrepreneurial de bout en bout à l'aide d'une démarche de questionnements pratiques
- Concevoir un plan d'affaires global, viable, reposant sur des métriques clés, fondé sur l'analyse du marché, un avantage concurrentiel clair et un modèle économique pertinent
- Présenter oralement et argumenter son projet devant des investisseurs, des partenaires ou des décideurs afin de convaincre de la pertinence et de l'attractivité de son projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation écrite et orale du business plan d'un projet entrepreneurial

RNCP37127BC05 — Elaborer une stratégie de développement d'un projet innovant ou entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les facteurs clés de succès et les sources d'avantages concurrentiels d'un projet innovant ou entrepreneurial pour formuler une stratégie de développement
- Appliquer les concepts et outils qui combinent stratégie et innovation pour créer un nouveau modèle d'affaires durable ou adapter un modèle d'affaires existant
- Mettre en œuvre un management stratégique de l'innovation pour acquérir une position dominante face à la concurrence et optimiser les conditions d'entrée sur le marché
- Transformer une idée en un modèle commercial durable ayant un impact positif mesurable sur la société et l'environnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas d'entreprise issus de contextes concurrentiels et de secteurs d'activités différents

RNCP37127BC06 — Concevoir et mettre en œuvre des systèmes de management adaptés au développement d'un projet innovant ou entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Formuler des stratégies marketing et commerciales spécifiques (actions et métriques) créatrices de valeur, qui permettent de fidéliser les clients
- Construire une stratégie d'approvisionnement et de logistique qui représente un avantage concurrentiel
- Concevoir une stratégie financière de croissance qui permet d'identifier et de sélectionner le ou les modes/sources de financement appropriés aux différentes étapes de développement d'un projet entrepreneurial
- Construire des systèmes d'incitations adaptés pour développer la créativité, attirer et fidéliser les talents

- Appliquer les concepts et la méthodologie

Lean start up pour développer les capacités de l'entreprise par l'innovation des processus et l'ingénierie des services

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas sur la croissance d'une entreprise
et les changements d'échelle

RNCP37127BC07 — Piloter la performance d'un projet innovant ou d'une entreprise en croissance

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser le diagnostic financier et stratégique d'un projet entrepreneurial par le calcul des coûts et l'analyse de rentabilité
- Optimiser la performance financière d'une entreprise en croissance et gérer la trésorerie et les liquidités au quotidien
- Identifier et gérer les problèmes et goulots d'étranglement qui entravent la croissance organisationnelle
- Cartographier et mesurer l'impact social et/ou environnemental d'une entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices, études de cas ou jeux de simulation portant sur l'analyse stratégique des coûts

Etude de cas sur le diagnostic financier d'un projet innovant et sur la mesure d'impact social et/ou environnemental

RNCP37127BC08 — Intégrer les aspects juridiques inhérents à un projet innovant ou entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les avantages et les inconvénients des outils de Propriété Intellectuelle en tant que sources d'actifs incorporels
- Utiliser la propriété intellectuelle comme un outil stratégique de développement d'une innovation
- Mesurer et évaluer l'impact d'un contentieux IP dans les affaires
- Acquérir les clés pour mettre en place une politique IP dans l'entreprise en fonction du marché et de la technologie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires ou exercices sur les différentes formes de propriété intellectuelle, l'acquisition et l'exploitation des brevets

Etude de cas portant sur la mise en place d'une stratégie de PI, de recherche de brevets, de gestion de situations de litiges

RNCP37127BC09 — Développer une culture managériale et des structures organisationnelles, adaptées aux contextes et enjeux d'un projet innovant ou entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et concevoir la structure d'équipe et les systèmes de gestion appropriés pour le développement d'un nouveau projet
- Concevoir des structures organisationnelles formelles qui correspondent à la stratégie et à la culture de l'entreprise
- Comprendre et gérer les normes guidant le comportement dans les organisations
- Mettre en place un système de planification qui facilite l'agilité organisationnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires et exercices portant sur les structures d'équipes et les systèmes de gestion appropriés

Etude de cas portant sur une
création d'entreprise

RNCP37127BC10 — Développer son potentiel de leader pour générer sens et confiance au service d'un projet innovant

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les caractéristiques de son leadership par une meilleure connaissance de soi et conscience de soi sur le plan personnel et professionnel
- Adaptez son style de management à différentes situations et à différentes personnes et mettre en œuvre des techniques de feedback constructives
- Utiliser des outils qualitatifs et quantitatifs pour prendre des décisions face à l'incertitude
- Constituer et fédérer une équipe efficace avec des types de personnalités complémentaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires et/ou exercices et/ou mises en situation et/ou notes réflexives
sur les différents types de leadership, sur la connaissance de soi et sur les facteurs de succès du travail en équipe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

M70 Services des sièges sociaux, services de conseil en gestion

N 82 Services administratifs et autres services de soutien aux entreprises

Entreprises secteur privé ; PME-TPE ; associations ; coopératives ; mutuelles

Domaines des nouvelles technologies, transport et logistique, agroalimentaire, énergie, bâtiment, automobile, tourisme, santé, information/communication, finances, immobilier, construction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef d'entreprise

Entrepreneur

Dirigeant de société

Conseil en création d'entreprise

Chef de projet (intrapreneur)

Chef de projet informatique

Consultant/formateur dans des sociétés de conseil en gestion de projet ou plus généralement en gestion

Ingénieur technico-commercial notamment pour des distributeurs de logiciels spécialisés en gestion de projet

Ingénieur d'affaires

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le manager/dirigeant

en innovation et/ou entrepreneuriat doit officier en conformité avec la réglementation légale régissant son activité au sein du pays d'exercice.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 710 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique · tension 4/5 (Élevée) M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	54 970
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	3 %

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
M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique
M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom
R2X80 — Attachés commerciaux
R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire à minima d'un diplôme niveau Licence ou Bachelor
Justifier d'au minimum 5 années d'expérience professionnelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

La composition du jury comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39423

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.hec.edu/fr/executive-education/executive-masters/msc-innovation-and-entrepreneurship/executive-master-innovation-entrepreneurship>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37127/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	213
Parcours menés à terme	211
Taux d'achèvement	99 %
Période	03/2023 – 12/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	223
Montant total engagé	945 075 €
Coût moyen par dossier	4 238 €
Durée moyenne	44 h
Période	01/2023 – 08/2024
France compétences	70 %
Reste à charge titulaire	21 %
Entreprise	9 %
France Travail	0 %

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