

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15799**

### Intitulé

Manager de projets technologiques et Innovants

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Grenoble école de management (Grenoble EM)	Directeur Grenoble Ecole de management

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager de projets technologiques et Innovants est avant tout une personne qui mettra ses doubles compétences au profit de son entreprise : compétences technologiques enrichies de compétences managériales (Stratégie, marketing, finance, commerce, et management d'équipe). L'ensemble de ces compétences lui permettra d'intégrer l'innovation au coeur de la stratégie de l'entreprise en créant de la valeur et en fédérant des équipes pluridisciplinaire.

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- A1. Elaboration d'un business modèle pour la start-up innovante/projet innovant (phase ante-crédation d'entreprise)
- A2. Elaboration et pilotage d'une stratégie concurrentielle innovante (phase post-crédation d'entreprise)
- A3. Pilotage de la stratégie financière et mise en oeuvre du plan d'investissement pour l'entreprise innovante ou le projet innovant
- A4. Elaboration d'un plan marketing stratégique ou de commercialisation produit innovant
- A5. Pilotage du business développement de la start-up innovante
- A6. Pilotage de la gestion logistique globale (supply chain) et du développement de partenaires commerciaux et industriels et d'alliances technologiques
- A7. Pilotage des hommes et des équipes pluridisciplinaires
- A8. Gestion de projet technologique innovant
- A9. Piloter la vente d'une offre technologique complexe

Les capacités attestées :

Evaluer le potentiel de création de valeur d'un projet entrepreneurial basé sur l'innovation technologique  
Mener une réflexion stratégique et mettre en oeuvre des actions de planification et de prise de décision intégrant la modélisation et le positionnement de la création de valeur d'un projet innovant  
Concevoir et formaliser le business modèle d'une start up ou d'un projet innovant  
Concevoir un plan d'action stratégique pour exploiter la valeur d'un projet innovant  
Elaborer une stratégie marketing et commercial en adéquation avec la stratégie de l'entreprise  
Choisir les modes de financement d'un projet ou d'une entreprise innovante  
Elaborer un tableau de bord de pilotage incluant des indicateurs qualitatifs et quantitatifs  
Piloter une équipe pluridisciplinaire et internationale  
Piloter la performance de la valorisation de l'innovation au plan stratégique et opérationnel  
Interpréter et utiliser des résultats d'études de marchés étrangers et de la situation stratégique de l'entreprise afin de définir une stratégie de développement international et mettre en oeuvre la politique d'internationalisation (mode d'entrée)  
Mettre en place une restructuration des processus clés de la chaîne de valeur intégrant le lean management et le management de la qualité totale (TQM) dans les process de conception et fabrication  
Elaborer une solution technologique répondant au besoin du client en milieu complexe, en démontrant la valeur et les bénéfices

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le Manager de projets technologiques et Innovants travaille dans des secteurs industriels très variés tels que la chimie, les télécommunications, la mécanique, l'informatique, l'électrotechnique, l'électronique, la pharmacie, la biochimie, l'automobile ou l'aéronautique.

Les certifiés sont tous employés dans des fonctions en relation avec l'innovation ou le management technologique. La majeure partie d'entre eux travaille dans un secteur d'activité en relation avec ces domaines.

Directeur du marketing de l'innovation ;  
Directeur commercial ou technico-commercial ;  
Chef de produit/ Responsable d'offres ;

Directeur d'affaires/Business developer ;

Chef de projets R&D/Innovation

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

M1705 : Marketing

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

M1102 : Direction des achats

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composants de la certification :**

Les composants sont les suivantes:

A1. Elaboration d'un business modèle pour la start-up innovante/projet innovant  
(phase ante-crédation d'entreprise)

A2. Elaboration et pilotage d'une stratégie concurrentielle innovante (phase post-crédation d'entreprise)

A3. Pilotage de la stratégie financière et mise en oeuvre du plan d'investissement pour l'entreprise innovante ou le projet innovant

A4. Elaboration d'un plan marketing stratégique ou de commercialisation produit innovant

A5. Pilotage du business développement de la start-up innovante

A6. Pilotage de la gestion logistique globale (supply chain) et du développement de partenariats commerciaux et industriels et d'alliances technologiques

A7. Pilotage des hommes et des équipes pluridisciplinaires

A8. Gestion de projet technologique innovant

A9. Piloter la vente d'une offre technologique complexe

La certification peut être globale ou partielle (post formation et/ou VAE)

**Modalités d'évaluation**

1) Pour les personnes issues de formation, les évaluations se composent de :

a) En cours de formation :

Etudes de cas

Simulateurs de prises de décision

Mises en situation professionnelle

Quelques exemples :

Des simulations de prise de décision (simulation en stratégie d'innovation de rupture, simulation en gestion de projets innovants, simulation en innovation de process).

Des études de cas portant sur des problématiques d'entrepreneuriat technologique, de stratégie d'innovation, d'innovation de business modèles, de marketing de l'innovation,...

Des mises en situation réelles filmées menant à des situations de négociation et de création d'accord de partenariat

Des décisions de sélection et d'investissement dans des projets d'innovation en appliquant les méthodes et les outils appropriés.

b) Durant la formation :

Cas fil rouge proposé aux apprenants à partir d'une problématique réelle d'entreprise technologique et innovante. La problématique est généralement étroitement liée à la valorisation stratégique de la technologie ou de l'innovation dans le développement de l'entreprise.

Quelques exemples :

Une mise en situation concrète d'évaluation et de formalisation d'un projet de création d'entreprise basée sur une innovation technologique

L'analyse en profondeur d'un projet d'innovation et de conception d'un business modèle et d'un plan d'action commercial.

Le plan marketing de la valorisation d'une innovation technologique vers de nouveaux marchés pour un laboratoire de recherche ou une entreprise innovante

La définition et mise en place d'un plan de transfert de technologie vers l'industrie

L'élaboration d'une stratégie de propriété intellectuelle pour une entreprise innovante

Analyse stratégique du concept d'une offre service innovante et du positionnement de cette offre sur le marché potentiel (par ex., véhicule léger électrique dans la région urbaine de Grenoble)

Les étudiants se constituent en petites équipes et réalisent la mission de conseil qui intègre généralement une étude de faisabilité économique et technique, un diagnostic stratégique critique et la formulation de recommandations stratégiques et opérationnelles. Une soutenance des résultats de cette mission est faite par chaque équipe devant un jury constitué d'enseignants, du (des) porteur(s) de projet et d'industriels.

2) Pour les personnes en VAE : Présentation d'un dossier de preuves des compétences professionnelles acquises en relation avec le référentiel de certification. Entretien avec le jury. En cas de validation partielle, des recommandations sont transmises au candidat pour acquérir les compétences manquantes.

Obtention de la certification :

- Pour obtenir la certification de niveau I « Manager de projets technologiques et innovants», le candidat doit valider la totalité des 9 blocs.
- Chaque bloc est certifié, il donne lieu à une évaluation et une validation.
- Chaque bloc, décrit ci-dessous, forme un tout et peut être acquis de façon autonome par le salarié ou le demandeur d'emploi en fonction de ses besoins.
- Le bloc de compétences validé sera un élément constitutif du dossier préparé dans le cadre de la VAE.
- En cas de validation partielle par le jury de VAE, le candidat peut obtenir les compétences qui lui manquent en suivant un ou plusieurs blocs de compétences.

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 15799 - Elaborer un business modèle pour la start-up innovante / projet innovant</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluer le potentiel de création de valeur d'un projet d'entrepreneuriat basé sur l'innovation technologique</li> <li>- Mesurer les risques technologiques et concurrentiels</li> <li>- Modéliser et positionner la création de valeur d'un projet innovant</li> <li>- Réaliser un business plan</li> <li>- Recommander une stratégie de propriété intellectuelle pour capturer la valeur</li> <li>- Concevoir un plan d'action stratégique pour exploiter la valeur d'un projet innovant</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>A partir d'un projet réel de création d'entreprise basé sur une innovation technologique, rédaction d'un plan d'action stratégique et opérationnel comprenant</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une proposition d'une architecture de valeur et un modèle de revenus</li> <li>- un business plan (plan d'affaires)</li> </ul>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 15799 - Elaborer et piloter une stratégie concurrentielle innovante</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser l'environnement externe grâce à une segmentation stratégique pertinente</li> <li>- Identifier des facteurs clé de succès propres à chaque segment stratégique donné</li> <li>- Identifier l'impact de la concurrence sur l'avantage compétitif de la société</li> <li>- Analyser le positionnement stratégique de l'entreprise et de ses concurrents</li> <li>- Mener un diagnostic technologique et stratégique</li> <li>- Recommander une stratégie technologique de développement pour accroître la différenciation de l'offre sur ses marchés actuels et potentiels</li> <li>- Mettre en place des indicateurs de performance et des tableaux de bord de pilotage avec des critères quantitatifs et qualitatifs.</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>A partir d'une étude de cas basée sur une mission terrain :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rédaction d'une étude de faisabilité technique, économique et commerciale</li> <li>• la formulation de recommandations sur le modèle économique</li> <li>• l'élaboration et le déploiement d'une analyse stratégique de développement</li> </ul>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 15799 - Piloter la stratégie financière et mettre en œuvre un plan d'investissement pour l'entreprise innovante ou le projet innovant</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser les états financiers d'une entreprise technologique ou innovante</li> <li>- Elaborer un tableau de bord incluant des indicateurs financiers et non financiers</li> <li>- Recommander la structure capitalistique la plus adéquate</li> <li>- Etablir des objectifs de stratégie financière</li> <li>- Identifier les besoins de financement en fonction du stade de développement de l'entreprise</li> <li>- Etablir le risque financier d'un projet ou d'une société</li> <li>- Elaborer un rapport financier sur un projet d'investissement</li> <li>- Evaluer des investissements en termes de rentabilité et de création de valeur</li> <li>- Choisir les modes de financement d'un projet innovant</li> <li>- Evaluer le coût des différentes sources de financement d'un projet innovant pour déterminer le coût moyen pondéré du capital</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>Elaboration d'un plan financier, basé sur une étude de cas réel, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'analyse de marché en utilisant les outils et méthodes appropriés</li> <li>• la sélection d'actions possibles</li> <li>• la présentation et la justification de la stratégie choisie.</li> </ul>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 15799 - Elaborer un plan marketing stratégique ou de commercialisation d'un produit innovant</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer un questionnaire et choisir la méthodologie appropriée</li> <li>- Interpréter et utiliser des résultats d'une étude de marché afin de mettre en œuvre la politique</li> <li>- Elaborer une stratégie marketing en adéquation avec la stratégie de l'entreprise</li> <li>- Définir des critères d'avantage commercial</li> <li>- Proposer des solutions marketing adaptées aux innovations technologiques de l'entreprise</li> <li>- Mettre en œuvre une stratégie de promotion et de commercialisation adaptée à chaque segment de marché</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>Elaboration d'un plan marketing, basé sur une étude de cas réel ou fictif sur des problématiques de marketing, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'analyse de marché</li> <li>• la sélection d'actions possibles</li> <li>• la présentation et la justification de la stratégie (prix, communication, distribution) choisie.</li> </ul>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 15799 - Piloter le business développement de la start-up innovante</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir une stratégie de développement international et mettre en œuvre la politique d'internationalisation</li> <li>- Définir les clés d'un bon démarrage et d'un bon pilotage de projet de développement international</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>Elaboration d'un plan d'internationalisation, basé sur 4 études de cas réels ou fictifs, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'analyse de de la problématique</li> <li>• la sélection d'actions possibles</li> <li>• la présentation et la justification de la stratégie d'internationalisation et de déploiement choisie.</li> </ul>
<p>Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 15799 - Piloter la gestion logistique globale et le développement de partenariats commerciaux - industriels - d'alliances technologiques</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre en place des méthodes de planification et prévisions au niveau des opérations</li> <li>- Mettre en place une restructuration des processus clés de la chaîne de valeur intégrant le lean management et le management de la qualité totale</li> <li>- Positionner les ressources et compétences clés de l'entreprise et des partenaires potentiels</li> <li>- Préparer et négocier des accords de partenariat basés sur les considérations technico-économiques</li> <li>- Analyser a posteriori les résultats et en tirer des axes d'amélioration</li> <li>- Négocier dans des contextes interculturels</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>A partir d'études de cas à thème basées sur des situations réelles menant à des situations de négociation et de création d'accord de partenariat, rédaction d'un dossier comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• une simulation de lean management et de gestion des opérations</li> <li>• une préparation à la négociation partenariale</li> <li>• des recommandations</li> <li>• une restitution orale</li> </ul>
<p>Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 15799 - Piloter des hommes et des équipes pluridisciplinaires</p>	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fédérer les équipes autour d'un projet grâce à une communication adaptée et pertinente</li> <li>- Développer la créativité, l'ouverture, la collaboration au sein d'une équipe</li> <li>- Piloter une équipe pluridisciplinaire</li> <li>- Partager des objectifs et des résultats avec l'équipe autour du projet innovant</li> <li>- Conduire une évaluation de performance</li> <li>- Gérer des conflits dans une équipe</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production orale</li> </ul> <p>Etude de cas menée dans le cadre d'une situation réelle ou fictive basée sur la gestion RH, interculturelle et organisationnelle ainsi que le suivi d'un projet innovant.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°8 de la fiche n° 15799 - Gérer un projet technologique innovant	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Générer de nouvelles idées pouvant se transformer en concept(s) de solutions</li> <li>- Valider la faisabilité du concept retenu</li> <li>- Identifier les grandes étapes du déploiement du projet d'innovation et évaluer la durée et le poids de chacune des étapes</li> <li>- Gérer les délais d'exécution du projet d'innovation</li> <li>- Evaluer et gérer les risques associés au projet d'innovation</li> <li>- Mettre en place des indicateurs de suivi du projet</li> <li>- Concevoir un cahier des charges fonctionnel permettant de suivre l'avancement du projet</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>A partir d'une étude de cas, dans le cadre d'une situation réelle, rédaction d'une analyse de projet comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• une étude de faisabilité technique, économique et commerciale (conduite sur 3 mois)</li> <li>• un cahier des charges</li> <li>• des recommandations</li> <li>• une stratégie de développement intégrant des éléments de management des hommes et des coûts</li> </ul>
Bloc de compétence n°9 de la fiche n° 15799 - Piloter la vente d'une offre technologique complexe	<p><b>Descriptif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser le comportement d'achat du client en milieu complexe business to business (BtoB)</li> <li>- Identifier le besoin latent du client dans un environnement complexe</li> <li>- Elaborer une solution technologique innovante répondant au besoin du client</li> <li>- Négocier et conclure l'affaire avec le prospect</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Travail individuel et/ou collectif</li> <li>- Production écrite et présentation orale</li> </ul> <p>A partir d'une étude de cas et d'exercices pratiques mobilisant les processus de vente et de négociation, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'élaboration d'une offre technologique incluant le déploiement d'une stratégie de vente adaptée et convaincante et une proposition d'une offre solution adaptée et pertinente au client</li> <li>• la négociation jusqu'à conclusion de l'affaire.</li> </ul>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1 à 2 employeurs et 1 à 2 salariés (parité) Le président du jury, représentant du monde de l'entreprise, est nommé par le Directeur de l'école
En contrat d'apprentissage	X	

Après un parcours de formation continue	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1 à 2 employeurs et 1 à 2 salariés (parité) Le président du jury, représentant du monde de l'entreprise, est nommé par le Directeur de l'école
En contrat de professionnalisation	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1 à 2 employeurs et 1 à 2 salariés (parité) Le président du jury, représentant du monde de l'entreprise, est nommé par le Directeur de l'école
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X	50% de membres dépendant de l'organisme et 50% de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1 à 2 employeurs et 1 à 2 salariés (parité) Le président du jury, représentant du monde de l'entreprise, est nommé par le Directeur de l'école

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 27 novembre 2012 publié au Journal Officiel du 9 décembre 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de projets technologiques et Innovants" avec effet au 18 décembre 2008, jusqu'au 9 décembre 2017.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

40 certifiés par année.

##### Autres sources d'information :

[www.grenoble-em.com](http://www.grenoble-em.com)

**Lieu(x) de certification :**

Grenoble Ecole de Management  
Europole  
12 rue Pierre Sépard  
BP 127  
38003 Grenoble cédex 01

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Grenoble Ecole de Management  
Europole  
12 rue Pierre Sépard  
BP 127  
38003 Grenoble cédex 01

Grenoble école de management  
Campus de Paris  
64/70, rue Ramelagh  
75016 PARIS

**Historique de la certification :**