



M2 ENTREPRENEURIAT DIGITAL

VOUS OFFRIR UNE VISION GLOBALE DES ENJEUX DU MONDE DIGITAL, VOUS PERMETTRE D'ÊTRE OPERATIONNEL DANS UNE ECONOMIE EN PLEINE EVOLUTION.

Campus : Caen

Langue : Français

Rythme : Alternance ou classique

Directrice Académique :

Marie-Hélène DUCHEMIN, PhD

Directrice Académique M2 Entrepreneuriat Digital

Professeur Assistant en Marketing

mduchemin@em-normandie.fr

« Parce qu'entreprendre à l'heure du digital demande agilité, expertise et opérationnalité, notre M2 est le couteau suisse qui répondra à vos besoins : informatique, digital, management de l'innovation, e-marketing, graphisme, social media, tout est pensé dans la logique du processus de création d'entreprise. Osez entreprendre ! Pensez digital ! conjuguez vos talents en apprenant, rejoignez-nous ! »
Marie-Hélène DUCHEMIN, PhD

La formation et ses objectifs :

Le M2 Entrepreneuriat digital forme des profils « T-Shaped » à la fois généralistes ET spécialistes. Il combine une connaissance large du business / E-business et des pratiques E-marketing /commerciales en intégrant les nouveaux business model tels que le DNVB. Il permet ainsi de vous spécialiser sur la dimension digitale, les techniques informatiques et graphiques avec entre autres : le management de projet online, le référencement, le community management, le growth hacking...

Il forme les entrepreneurs de demain, les managers du digital, les futurs accompagnateurs de projets émergents.

POINTS FORTS

- Une double compétence en entrepreneuriat et innovation digitale : des modules réfléchis et construits avec les acteurs de l'entrepreneuriat et répondant aux besoins de demain (Code, Graphisme, contenu vidéo, Design Thinking, DNVB, Design d'expérience, Entrepreneuriat de demain, E-Marketing....)
- Un réseau professionnel fort de ses nombreux contacts avec le monde de l'entreprise et de la tech : intervenants professionnels appartenant à l'écosystème du digital, missions entrepreneuriales concrètes pour une immersion en startup, des événements culture & startup...
- Une offre d'incubation grâce à l'InsIDE



LES SAVOIRS :

SEMESTRE 1	
SAVOIRS	SAVOIR-FAIRE TECHNIQUES
Hackathon de rentrée	
Module 1 : DIGITAL DEVELOPMENT	
TECH WEEK : codage + initiation Python / conception de projet web / construction de site web	Réseaux et composants : acquérir les grandes notions liées aux réseaux informatiques et à leurs protocoles. Acquérir les notions liées aux API, leur description et usages. Initiation au vocabulaire du Management Agile pour la TechWeek et usages dans une startup. Initiation à la création d'un site Web OnePage de promotion du produit prototypé durant la TechWeek / Création site internet. Compréhension de l'internet des Objets (IOT). Présentation du Mouvement Maker et introduction au prototypage. Réalisation d'un MVP d'une lampe connectée pilotée par smartphone. Réalisation d'un packaging du produit grâce à une modélisation 2D-3D et impression en 3D. Initiation Python.
Agilité et design thinking	Identifier de nouvelles opportunités Savoir imaginer et proposer de nouvelles solutions par le design thinking Améliorer le processus d'idéation Avoir une vision pluridisciplinaire pour les projets Découvrir les méthodes itératives Développer l'intelligence collective
Conception graphique	Identifier les besoins et contraintes du projet / client Proposer des solutions conceptuelles et créatives Formaliser les idées Concevoir des supports clairs
Module 2 : START BUSINESS	
De l'idée au projet	Comprendre ce qu'est la phase d'idéation et "l'effectuation" Comprendre le Lean Startup Développer la connaissance client Développer la créativité dans un cadre commercial Appréhender l'innovation dans un cadre commercial Savoir répondre aux attentes des usagers
L'accompagnement entrepreneurial digital, nouvelles tendances, coworking rural et tiers lieux	Connaître les structures d'accompagnements Savoir identifier les différentes formes et spécificités Savoir s'orienter et choisir la bonne structure d'accompagnement Gérer une structure d'accompagnement et son écosystème Insérer l'entreprise créée dans un réseau d'affaires
Construction du projet (juridique + modèle économique + business plan)	Développer son modèle économique Etablir ses choix stratégiques Concevoir et savoir présenter un business model gagnant
Management et psychologie positive	Développer ses capacités de management Développer le bonheur au travail Bonheur et dimension collective Développer ses performances
Module 3 : DIGITAL MARKETING	
L'étude de marché pour le digital	Savoir problématiser Savoir apporter une réponse méthodologique Construire une étude de marché adaptée au digital
Entreprendre et marketing	Développer la stratégie marketing Savoir adapter le marketing à la création d'une start-up
E-Marketing	Savoir utiliser le marketing pour disrupter Savoir créer de la valeur Identifier les leviers du marketing digital
Module 4 : PROFESSIONNALISATION	



Méthodologie de mémoire en blended learning	Savoir formuler une problématique de recherche Rechercher des articles académiques Construire une revue de littérature Etablir un cadre empirique adapté Dresser des recommandations théoriques et managériales
Anglais	
Parcours carrière	Co développement
Module 5 : EXPERIENCE ETUDIANTS	
Mission entrepreneuriale	Travailler en équipe mixte Travailler en agilité Savoir être créatif Construire un projet vers la concrétisation
Team Building : créer entreprise tutorats et témoignages	Travailler en équipe Travailler en agilité Construire un projet vers la concrétisation Incubation
Période évaluée en entreprise	

SEMESTRE 2	
SAVOIRS	SAVOIR-FAIRE TECHNIQUES
Module 6 : GO	
Management de projet : online project Management	Acquérir les grandes notions liées au management de projets suivant les méthodologies classiques ou agiles Identifier les phases clefs d'un projet Identifier les activités et leurs enchaînements pour répondre aux objectifs
Business development	Evaluer les besoins Constituer son équipe de force de vente dédiée à la start-up Développer la start-up Savoir disrupter
Ecosystème territorial de l'innovation	Connaître l'écosystème territorial Identifier les acteurs et les organisations
Module 7 : ENTREPRENEURSHIP : NEW TRENDS & GROWTH	
Le retail direct : les modèles et nouvelles tendances	Comprendre les perspectives et les nouveaux enjeux du retail direct avec le digital Décrypter les équipements et les nouveaux usages Identifier les outils digitaux Appréhender les enjeux du retail direct Tendance : déjà demain
Economie circulaire, sociale et solidaire : entreprendre autrement	Sensibiliser les étudiants aux enjeux et spécificités des organisations de l'ESS au travers de plusieurs études de cas ainsi que d'une conceptualisation d'un projet innovant et concret dans l'ESS.
Créathon : problématisation et solution innovante	Problématiser Proposer une solution innovante avec un plan d'action complet
Le DNVB	Repenser le marketing et la distribution
De la communauté au crowdfunding	Avoir une vision globale des réseaux sociaux Comprendre la communauté Fidéliser et fédérer pour lever des fonds Maîtriser le pouvoir de sa communauté
Influenceurs et e-réputation vers le phygital	Savoir se protéger du net Avoir une vision globale de la vente sur la toile Connaître les enjeux du physique au digital Savoir intégrer le modèle phygital
Story selling & story telling et contenu video	Optimiser ses ventes



	Maîtriser sa vente sur les canaux digitaux
Lever des fonds	Monter un dossier de lever de fonds Organiser un tour de table Maîtriser les différents fonds d'investissement Savoir piloter son activité Savoir se préparer face aux investisseurs
MODULE 8 : PROFESSIONNALISATION	
Anglais	
Parcours carrière TALENT CHECK	
MODULE 9 : EXPERIENCE ETUDIANTS	
Mission entrepreneuriale OIA	Travailler en équipe mixte Travailler en agilité Savoir être créatif Construire un projet vers la concrétisation
Team Building S2	Travailler en équipe Travailler en agilité Construire un projet vers la concrétisation Incubation
Challenge Levée de fonds	Travailler en agilité Savoir établir un diagnostic financier Evaluer les besoins de financement Lever des fonds
Période évaluée en entreprise	
Rapport d'activité (alternance)	

Outils/logiciels professionnels : Python, HTML, Illustrator, indesign, photoshop, Wordpress...

Quelques références de professeurs qui interviennent dans ce programme et articles publiés :

- DUCHEMIN, M.H. et QUILLERIER-LEMARIE S. (2018), « Contribution du souvenir du salariat dans la mise en place d'un accompagnement entrepreneurial adapté de la créatrice », Revue Française de Gestion, (CNRS Rang 2; FNEGE Rang 2).
- BUENO MERINO, P. et DUCHEMIN, M.-H. (2016), « Enjeux de la différenciation selon le genre de l'accompagnement collectif de la femme potentiellement créatrice », Management International, Vol. 20, N°4, p.90-112 (CNRS Rang 3; FNEGE Rang 2, HCERES Rang A).



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Parcours classique

Missions en entreprise : lancement de projet, levée de fonds
Stage de 6 mois en France ou à l'étranger

Parcours alternance

3 semaines par mois en entreprise / 1 semaine de cours à l'école, de septembre à juin.
Puis temps plein en entreprise jusqu'à la fin du contrat.
Séminaires

LE PARCOURS CARRIÈRE :

Un dispositif d'accompagnement réflexif qui permet aux étudiants :

- de prendre conscience de leur montée en compétences et des valeurs qui les animent
- d'utiliser l'intelligence collective du groupe
- de capitaliser sur toutes leurs expériences vécues à l'École et en dehors afin de les transposer en entreprise.

TESTS DE PRÉFÉRENCES COMPORTEMENTALES, SÉANCES DE COACHING INDIVIDUEL, SESSIONS DE RETOURS D'EXPÉRIENCES ET DE CO-DÉVELOPPEMENT...

CARRIÈRE

Le marché de l'emploi

691 300 entreprises ont été créées en 2018, 100 000 de plus qu'en 2017 (+17%).

Cette hausse est principalement due à l'essor des immatriculations sous le régime du micro-entrepreneur. 38% des créateurs ont moins de 30 ans.

Près de 800 000 salariés travaillent aujourd'hui dans le numérique en France. Le nombre de postes à pourvoir ne cesse d'augmenter, avec des profils très variés tant en termes de compétences que de champ d'action, mais les recruteurs font souvent face à une pénurie de talents.

Exemples de postes

Webmarketer
Community manager
Responsable de la stratégie mobile
Responsable e-commerce
Digital brand manager
Growth hacker
Responsable de centre de profit numérique/digital
Chargé(e) de marketing digital

Données sur l'insertion professionnelle des diplômés (sur la base de l'enquête d'insertion professionnelle 2019)

Taux net d'emploi : 85%

62% ont un statut cadre

92% sont en CDI

50% des diplômés ont trouvé un emploi avant l'obtention du diplôme, 75% en moins de 2 mois.

Moyenne des salaires bruts annuels avec primes des 4 dernières promotions de diplômés du M2: 36 700€

75% des diplômés exercent dans des PME (10 à 249 salariés)

Quelques exemples d'entreprises où travaillent nos diplômés

Altran, Fnac, Uptoo, Vanessa Bruno, Publicis, BNP Paribas, Deloitte, Ubisoft