



BUSINESS & AGRI SCHOOL

MBA - Master of Business Administration

Manager d'Unité Opérationnelle

Programme de formation 2020-2022



Un programme de création et de développement d'entreprise sur mesure

Les formations proposées par Energy Generation recherchent à la fois excellence et accessibilité. Axés autour du management, les cursus proposés vont du Bachelor au MBA (de bac à bac+5).

L'objectif de la formation est d'accompagner les étudiants à développer un produit et un business model, en vue d'aboutir à une solution économiquement viable, techniquement réalisable et technologiquement innovante. A la fin du cursus, les porteurs de projet doivent être en mesure de :

- Réaliser un produit technique fonctionnel (*Minimum Viable Product - MVP*)
- Définir un business model viable (*Proof of Concept*)
- Créer et gérer une start-up opérationnelle

Un diplôme internationalement reconnu

L'objectif est d'offrir une formation d'excellence aux esprits les plus brillants et innovants à travers le continent et leur permettre d'agir positivement sur le futur de l'Afrique. Pour cela, la formation a été développée en partenariat avec l'école de commerce française **Ascencia Business School**, membre du **Collège de Paris**. Ainsi, trois cursus ont été mis en place, adaptés à tous les niveaux :

- **Bachelor II** : *Gestionnaire de l'administration des ventes et de la relation commerciale*⁽¹⁾
- **Bachelor III** : *Responsable opérationnel en gestion d'entreprise*⁽¹⁾
- **Master of Business Administration (MBA)** : *Manager d'unité opérationnelle*⁽²⁾

Ces formations permettent l'obtention d'une certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) français, reconnue à l'international et offrant toutes les ressources nécessaires au développement de votre projet entrepreneurial et/ou une insertion professionnelle facilitée.

Nos étudiants provenant de toute l'Afrique, tant francophone qu'anglophone, les contenus pédagogiques et les interventions seront en français sur le campus de Lomé et en anglais sur le campus d'Accra.

⁽¹⁾ Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 23 février 2017 au Journal Officiel du 03 mars 2017

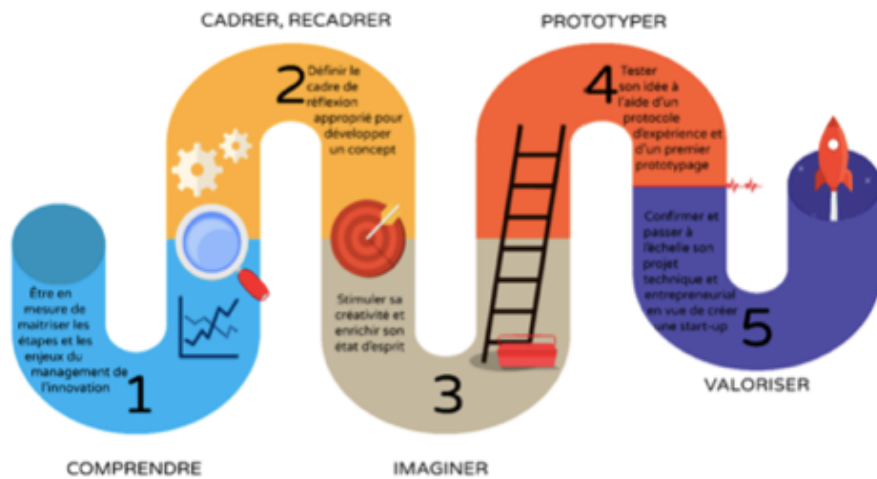
⁽²⁾ Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 au Journal Officiel du 19 juillet 2017

Une approche pédagogique progressive, adaptée et proactive

La méthode pédagogique mise en place repose sur une théorie du management de l'innovation développée par le MIT : le Design Thinking.

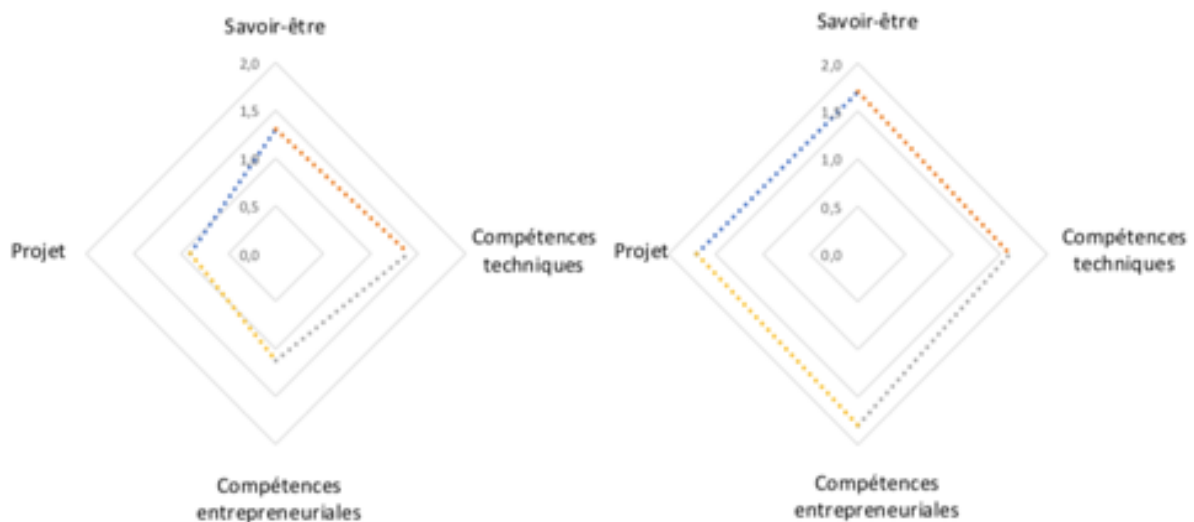
En prenant en compte les retours d'expérience de l'année dernière, nous avons adapté cette théorie du management de l'innovation à notre public, provenant d'horizons différents et se concentrant essentiellement sur de l'innovation frugale, qui mobilise peu de ressources pour un maximum d'efficacité.

Nous avons ainsi élaboré une maquette pédagogique basée sur une approche par compétence centrée sur le porteur de projet et reprenant la logique de progression du Design Thinking.



La progression de la formation en 5 étapes

L'évolution des compétences de l'étudiant et leurs mises en application au niveau de leur projet sont suivies chaque semaine par une grille de compétence co-évaluée par le porteur de projet. Une centaine d'indicateurs de suivi de l'état d'avancement du projet et des compétences des porteurs de projet permettent ainsi d'évaluer la progression des porteurs de projet.



Exemple d'évolution du profil de compétences au niveau du projet entrepreneurial

Au-delà du suivi qui est co-animé par les porteurs de projet, les semaines de formation laissent une place importante aux travaux de groupe et aux techniques de pédagogies actives, cours inversé, cas d'étude, témoignage, visite de terrain...

Savoir, savoir-être et compétences techniques et entrepreneuriales

Chez Energy Generation, nous sommes convaincus que le savoir, la créativité, le leadership et l'expérience sont des éléments indispensables pour toutes réussites entrepreneuriales. Nous avons ainsi créé un programme de 2 ans découpé en 80 sessions spécifiques d'une semaine. Les 4 axes principaux sont :

- **Des modules orientés sur les Savoirs et Savoir-être**
 - Les semaines dédiées aux Savoirs se focalisent sur les outils nécessaires à l'entrepreneuriat dans le secteur agro-alimentaire. Ces compétences seront utiles pour accompagner le développement et le management de start-up dans le secteur agro-alimentaire.
 - Les semaines dédiées au Savoir-être affineront le développement personnel, la créativité et les techniques de communication orales et écrites.
- **Des modules orientés sur le Produit et l'Entreprise**
 - Les semaines consacrées au Projet entrepreneurial seront dédiées au développement de la start-up et de son business model.
 - Les semaines consacrées au Projet technique seront dédiées à la maîtrise des enjeux techniques et au développement du produit technique.

4 Compétences :

Savoirs

Savoir-être

Produit

Entreprise

5 Phases :

Comprendre

Cadrer

Imaginer

Prototyper

Valoriser

MBA

Première année – Semestre 1

	Octobre 2020	Novembre 2020	Décembre 2020	Janvier 2021	Février 2021
1					
2		Semaine 5	Semaine 9		Semaine 16
3		Module 5	Module 11		Module 22
4		Philosophie pour manager	Etude de marché	Semaine 12	Business Model 1
5		-		Module 15	
6	Semaine 1	Module 6		Organisation des systèmes d'information	
7		Géopolitique pour manager	Semaine 10	-	Semaine 17
8	Module 1		Module 12	Module 16	Module 23
9	Design Thinking	Semaine 6	Management des achats	Supply Chain	Politique et stratégie d'entreprise
10		Module 7	-		-
11		Gestion de l'information	Module 13	Semaine 13	Module 24
12		-	Management des relations sociales	Module 17	Communication interne
13	Semaine 2	Module 8		Propriété intellectuelle	
14	Module 2	Outils numériques	Semaine 11		
15	Enjeux du seteur agro-alimentaire en Afrique		Module 14		Semaine 18
16		Semaine 7	Innovations entrepreneuriales & Challenge entrepreneuriale	Semaine 14	Module 25
17		Module 9			Risques et sécurité
18		Management de projet		Module 18	
19	Semaine 3			Outils d'efficacité professionnelle	
20	Module 3			-	
21	Expression fonctionnelle du besoin			Module 19	
22				Gestion de l'interculturalité	Semaine 19
23		Semaine 8			Module 26
24		Module 10		Semaine 15	Gestion du temps et du stress
25		Product life cycle & Eco-conception	Vacances	Module 20	
26	Semaine 4			Management de portefeuille de projets	
27	Module 4			-	
28	Business Model Canvas			Module 21	
29				Management d'une équipe, d'un service	
30					
31					

MBA

Première année – Semestre 2

	Mars 2021	Avril 2021	Mai 2021	Juin 2021	Juillet 2021
1	Semaine 20			Semaine 32	
2				Module 45	
3	Module 27			Direction d'un centre de profit	
4	Droit des affaires		Semaine 28	-	
5	-		Module 39	Module 46	Semaine 37
6	Module 28		Dimensionnement technique	IV1	
7	Comptabilité				Module 52
8		Semaine individuelle		Semaine 33	Conduite du changement des organisations
9					-
10	Semaine 21		Semaine 29	Module 47	Module 53
11	Module 29		Module 40	Business plan 1	Entrepreneuriat
12	Open innovation		Gestion des conflits		
13		Semaine 25	-		
14		Module 34	Module 41	Semaine 34	Semaine 38
15	Semaine 22	Droit social	Management interculturel		Module 54
16		-		Module 48	Business plan 2
17	Module 30	Module 35		Outils d'efficacité professionnelle	
18	Analyse financière	Campagne marketing	Semaine 30	-	
19	-		Module 42	Module 49	
20	Module 31		Management de la qualité	Communication de crise	
21	Gestion budgétaire d'un projet	Semaine 26	-		Semaine 39
22		Module 36	Module 43		Module 55
23		Introduction marketing à la méthode des 4P	Gestion financière	Semaine 35	Prototypage 2
24	Semaine 23			Module 50	
25	Module 32		Semaine 31	Stratégies inter-organisationnelles	
26	Initiation au codage	Semaine 27			
27		Module 37	Module 44		Semaine 40
28		Marketing de l'innovation	Approche expérimentale	Semaine 36	
29		-		Module 51	Module 56
30	Semaine 24	Module 38		Prototypage 1	Conseil en management
31	Module 33	IV1			
	Technique de négociation				

MBA

Deuxième année – Semestre 3

	Octobre 2021	Novembre 2021	Décembre 2021	Janvier 2022	Février 2022
1		Semaine 45	Semaine 49		Semaine 56
2					
3		Module 62	Module 67		Module 75
4		Performance et amélioration continue des systèmes	Prototypage 3	Semaine 52	Développement personnel
5	Semaine 41			Module 70	
6				Démonstration de faisabilité (pratique)	
7	Module 57		Semaine 50		Semaine 57
8	Identité numérique	Semaine 46			
9		Module 63	Module 68		Module 76
10		Prise de parole en public	Audit et contrôle de gestion niveau 1	Semaine 53	Techniques commerciales
11	Semaine 42	-			
12	Module 58	Module 64		Module 71	
13	Responsabilité civile et pénale du dirigeant	Pitch		Projet d'entreprise : création de site Web	
14	-		Semaine 51		Semaine 58
15	Module 59		Module 69		Module 77
16	Risques juridiques de l'entreprise	Semaine 47	Démonstration de faisabilité (théorie)		Projet d'entreprise : Création d'entreprise
17		Module 65		Semaine 54	
18		Recherche de financement		Module 72	
19				Communication d'entreprise	
20	Semaine 43				
21	Module 60				
22	Business Model 2	Semaine 48			Semaine 59
23					Module 78
24		Module 66		Semaine 55	Plans techniques et processus d'industrialisation
25		Projet d'entreprise : Campagne de communication	Vacances	Module 73	
26	Semaine 44			Négociation et développement	
27				-	
28	Module 61			Module 74	
29	Design			gestion de production	
30					
31					

MBA

Deuxième année – Semestre 4

	Mars 2022	Avril 2022	Mai 2022	Juin 2022	Juillet 2022			
1	Semaine 60	Examens de fin de cursus	Stage					
2	Module 79							
3	Recrutement et stratégie d'entreprise							
4	-							
5	Module 80							
6	Technique de gestion des RH							
7								
8	Semaine 61							
9								
10	Module 81							
11	Projet d'entreprise : Business Game							
12								
13								
14	Semaine 62							
15								
16	Module 82							
17	Analyse de données et Data Mining							
18	-							
19	Module 83							
20	Business intelligence							
21								
22								
23								
24	Semaine individuelle							
25								
26								
27								
28								
29	Examens de fin de cursus							
30								
31								