



# BUSINESS & ENERGY SCHOOL

## Bachelor III

*Responsable Opérationnel en Gestion d'Entreprise*

Programme de formation 2019-2021



## Une formation de pré-incubation sur mesure

Les formations proposés 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*<sup>(1)</sup>
- **Bachelor III** : *Responsable opérationnel en gestion d'entreprise*<sup>(1)</sup>
- **Master in Business Administration (MBA)** : *Manager d'unité opérationnelle*<sup>(2)</sup>

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.

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

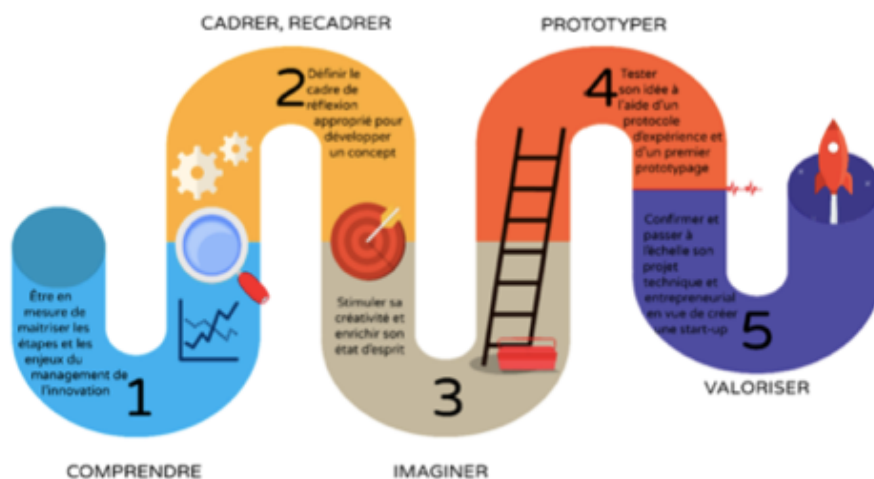
<sup>(2)</sup> Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 au Journal Officiel du 19 juillet 2017

## 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.

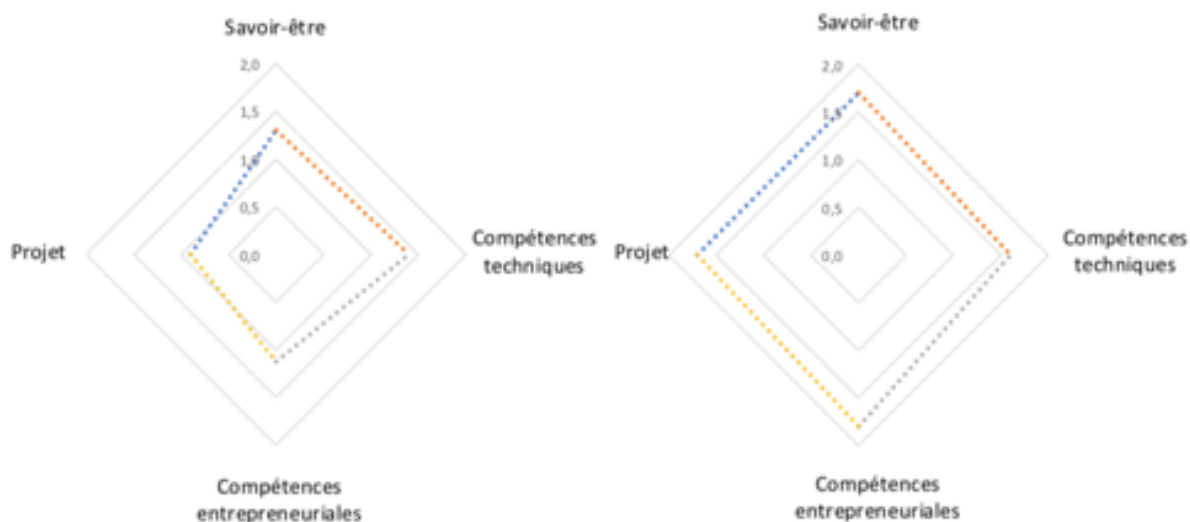
En prenant en compte les retours d'expérience de l'année dernière, nous avons adapté cette théorie du management de l'innovation à notre public, provenant d'horizons différents et se concentrant essentiellement sur de l'innovation frugale, qui mobilise peu de ressources pour un maximum d'efficacité.

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 domaine de l'énergie. Ces compétences seront utiles pour accompagner le développement et le management de start-up dans le domaine de l'énergie.
  - 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

## Bachelor III

### Première année – Semestre 1

	OCTOBRE 19	NOVEMBRE 19	DÉCEMBRE 19	JANVIER 20	FÉVRIER 20
1					
2					
3					
4		<b>Semaine 5</b> Philosophie de l'économie et des affaires - Concepts et actualités économiques	<b>Semaine 9</b> Étude de marché		<b>Semaine 16</b> Business Model 1
5					
6				<b>Semaine 12</b> Veille stratégique - Gestion des risques	
7	<b>Semaine 1</b> Design Thinking				
8					
9			<b>Semaine 10</b> Management d'équipe - Management d'un service		<b>Semaine 17</b> Gestion des outils collaboratifs
10					
11		<b>Semaine 6</b> Gestion de l'information et outils numériques			
12					
13				<b>Semaine 13</b> Propriété intellectuelle	
14	<b>Semaine 2</b> Enjeux techniques liés à l'énergie				
15					
16			<b>Semaine 11</b> Innovations entrepreneuriales		<b>Semaine 18</b> Risques et sécurité
17					
18		<b>Semaine 7</b> Management			
19					
20				<b>Semaine 14</b> Outils d'efficacité professionnelle - Gestion de l'interculturalité	
21	<b>Semaine 3</b> Expression fonctionnelle du besoin				
22					
23					
24					<b>Semaine 19</b> Gestion du temps et du stress
25		<b>Semaine 8</b> Product Life Cycle & Eco-conception	Vacances		
26					
27				<b>Semaine 15</b> Langues et Humanités	
28	<b>Semaine 4</b> Business Model Canvas				
29					
30					
31					

## Bachelor III

### Première année – Semestre 2

	MARS 20	AVRIL 20	MAI 20	JUIN 20	JUILLET 20
1		<b>Semaine 23</b> Initiation au codage		<b>Semaine 31</b> Approche expérimentale	<b>Semaine 35</b> Marketing et communication externe
2	<b>Semaine 20</b> Management des entreprises				
3					
4					
5					
6			<b>Semaine 28</b> Dimensionnement technique		
7	<b>Semaine individuelle</b>	<b>Semaine 24</b> Techniques de négociation			<b>Semaine 36</b> Prototypage 1
8				<b>Semaine 32</b> Gestion d'entreprise	
9					
10					
11			<b>Semaine 29</b> Gestion des conflits - Management interculturel		
12	<b>Semaine 21</b> Open innovation	<b>Semaine 25</b> Management stratégique			<b>Semaine 37</b> Outils de gestion financière - Comptabilité
13				<b>Semaine 33</b> Business Plan 1	
14					
15					
16					
17		<b>Semaine 26</b> Introduction marketing à la méthode des 4P	<b>Semaine individuelle</b>		<b>Semaine 38</b> Business Plan 2
18					
19					
20					
21					
22				<b>Semaine 34</b> Outils d'efficacité professionnelle - Communication de crise	
23	<b>Semaine 22</b> Management stratégique		<b>Semaine 30</b> Droit/Moot court - Outils bureautiques avancés		
24					
25					
26					
27		<b>Semaine 27</b> Management stratégique			<b>Semaine 39</b> Prototypage 2
28					
29					
30					
31					
					<b>Semaine 40</b> Contrôle de gestion

## Bachelor III

### Première année – Semestre 3

	OCTOBRE 20	NOVEMBRE 20	DÉCEMBRE 20	JANVIER 21	FÉVRIER 21
1					
2		<b>Semaine 45</b>	<b>Semaine 49</b>		<b>Semaine 56</b>
3		Marketing	Prototypage 3		Développement
4		stratégique -		<b>Semaine 52</b>	personnel
5	<b>Semaine 41</b>	Cadre juridique		Langues et	
6	Identité	des sociétés et		Humanités	
7	numérique	des contrats			
8			<b>Semaine 50</b>		<b>Semaine 57</b>
9			Plan de trésorerie		Recherche de
10		<b>Semaine 46</b>			financements
11		Prise de parole en		<b>Semaine 53</b>	
12		public - pitch		Projet	
13	<b>Semaine 42</b>			d'entreprise :	
14	Informatique de			création de site	
15	gestion -		<b>Semaine 51</b>	web	<b>Semaine 58</b>
16	Marketing		Démonstration de		Projet
17	opérationnel	<b>Semaine 47</b>	faisabilité		d'entreprise :
18		Performance et	(théorie)		création
19		amélioration		<b>Semaine 54</b>	d'entreprise
20		continue des		Communication	
21	<b>Semaine 43</b>	systèmes		d'entreprise	
22	Business Model 2				<b>Semaine 59</b>
23					Plans techniques
24		<b>Semaine 48</b>			et processus
25		Projet	<b>Vacances</b>		d'industrialisation
26		d'entreprise :		<b>Semaine 55</b>	
27		campagne de		Démonstration de	
28	<b>Semaine 44</b>	communication		faisabilité	
29	Design			(pratique)	
30					
31					

## Bachelor III Première année – Semestre 4

	MARS 21	AVRIL 21	MAI 21	JUIN 21	JUILLET 21
1	<b>Semaine 60</b> Administration des Ressources Humaines				
2					
3					
4					
5					
6	<b>Semaine individuelle</b>				
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15	<b>Semaine 61</b> Projet d'entreprise : Business Game				
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23	<b>Semaine 62</b> GRH, logistique et supply chain				
24					
25					
26					
27					
28					
29	<b>Semaine 63</b> Examens de fin de cursus				
30					
31					

Stage