

MBA / AFRIQUE & INTERNATIONAL

Direction générale, stratégie et croissance responsable

Passer des orientations du comité de direction à des décisions financées, mesurées et exécutables.

Repères du parcours

Durée cible : 12 mois - rythme indicatif : 6 à 8 h par semaine

Format proposé : à distance, avec classes virtuelles. Langue de travail : français.

Candidatures et demandes d'information ouvertes. Calendrier, équipe pédagogique, tarif et modalités définitives sont confirmés pour chaque cohorte avant engagement.

Public et prérequis

Responsables de business unit, cadres de direction et entrepreneurs.

Bac+3 et 3 ans d'expérience, ou Bac+5 et 1 an d'expérience. Les parcours atypiques sont étudiés sur dossier et entretien, sans équivalence automatique.

Objectifs observables

- Construire trois scénarios stratégiques chiffrés
- Arbitrer un portefeuille d'investissements sous contrainte
- Organiser la délégation et la responsabilité managériale
- Défendre une trajectoire de croissance avec des indicateurs vérifiables

Programme détaillé

Chaque module ou jalon donne lieu à une production et à un retour pédagogique.

01. Diagnostic, décision et pensée critique

- Formulation d'un problème observable
- Qualité des sources et biais de raisonnement
- Hypothèses, alternatives et décision sous incertitude

Livrable : Une note de diagnostic de 4 pages distinguant observations, hypothèses et recommandations.

02. Leadership, coopération et négociation

- Écoute, feedback et conflit
- Responsabilités dans une équipe distribuée
- Négociation des engagements et coopération interculturelle

Livrable : Une simulation de négociation analysée et un plan de progrès individuel.

03. Données, IA responsable et mesure de valeur

- Choix d'indicateurs et qualité des données
- Usage supervisé de l'IA et confidentialité
- Mesure des résultats et effets indésirables

Livrable : Un tableau de décision avec sources, limites, risques et conditions de mise à jour.

04. Choisir ses marchés et son modèle de croissance

- Segmentation et demande solvable
- Avantage concurrentiel et coûts de service
- Scénarios pays et risques de concentration

Livrable : Une matrice d'attractivité de trois marchés assortie de critères d'arrêt.

05. Relier stratégie et trésorerie

- Économie unitaire et seuil de rentabilité
- Besoin en fonds de roulement
- Scénarios de financement et sensibilité

Livrable : Un prévisionnel à 18 mois avec hypothèses documentées.

06. Organiser une entreprise qui exécute

- Délégation et droits de décision
- Interfaces entre fonctions
- Rituels de pilotage et résolution des tensions

Livrable : Une carte des responsabilités et un protocole d'arbitrage.

07. Construire une croissance commerciale durable

- Proposition de valeur par segment
- Distribution et partenariats
- Fidélisation et qualité de service

Livrable : Un plan de développement assorti de critères de rentabilité.

08. Piloter la performance et les risques

- Indicateurs avancés et résultats
- Signaux faibles et continuité
- Responsabilité sociale et mesure des externalités

Livrable : Un tableau de bord de direction et ses seuils d'alerte.

09. Conduire une transformation transverse

- Cartographie des résistances
- Expérimentation et passage à l'échelle
- Négociation avec les parties prenantes

Livrable : Une feuille de route à 100 jours avec budget et responsables.

10. Projet de transformation et soutenance professionnelle

- Diagnostic sur un terrain autorisé
- Scénarios, expérimentation et mesure des effets
- Mémoire professionnel, limites et défense contradictoire

Livrable : Un mémoire professionnel, un dossier de preuves et une soutenance centrée sur la décision.

Projet, évaluation et candidature

Terrain d'application

Une PME présente dans trois pays doit choisir entre développer son réseau commercial, moderniser son outil de production ou stabiliser sa trésorerie.

À partir du cas proposé ou d'un terrain professionnel autorisé, produire un diagnostic, comparer au moins deux scénarios, tester une action et défendre les résultats, les coûts et les limites devant un jury pédagogique.

Évaluations et reprises

Études de cas individuelles 40 %, projet appliqué 40 %, soutenance 20 %. Objectif de validation : 70/100 au total et chaque livrable obligatoire remis. Reprise ciblée après retour pédagogique en cas de non-validation.

Organisation et financement

Le calendrier, les intervenants, les modalités d'accompagnement et le tarif sont confirmés avant inscription. Devis personnalisé ; financement employeur et échéancier à étudier. Aucune prise en charge ni éligibilité CPF garantie.

Les besoins d'accessibilité et d'adaptation sont étudiés lors de l'entretien. Les données de terrain nécessitent une autorisation ; les usages d'IA sont déclarés et les sources citées.

Statut du parcours et du titre visé

Beyond Expertise propose des parcours de formation professionnelle. Le statut du titre visé, son organisme émetteur et les conditions de délivrance sont précisés par écrit avant toute inscription contractuelle. Cette présentation ne revendique ni diplôme national, ni grade universitaire, ni inscription au RNCP, ni crédits ECTS.

Votre prochaine étape

[Demander les tarifs ou un rappel](#)

[Conditions, admission et paiement](#)

[Présenter mon projet sur \[beyond-expertise.com\]\(https://beyond-expertise.com\)](#)

Contact : contact@beyondexpertise.eu / +33 9 54 70 23 80