

MBA / AFRIQUE & INTERNATIONAL

Entrepreneuriat, innovation et développement d'affaires

Transformer une opportunité en activité testée, rentable et capable de financer son développement.

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

Entrepreneurs, intrapreneurs, repreneurs et responsables du développement.

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

- Tester une hypothèse de marché sans surinvestir
- Calculer l'économie unitaire d'une offre
- Négocier une stratégie de distribution
- Défendre un dossier de financement transparent

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. Identifier une demande réelle

- Entretiens clients et problèmes prioritaires
- Segmentation et concurrence indirecte
- Tests de consentement à payer

Livrable : Un carnet d'hypothèses et les résultats d'une enquête terrain.

05. Construire et tester son offre

- Proposition de valeur
- Produit minimum et service pilote
- Mesures d'adoption et critères d'abandon

Livrable : Un protocole de pilote et une décision de poursuite argumentée.

06. Maîtriser son modèle économique

- Marge contributive et coûts d'acquisition
- Trésorerie et délais de paiement
- Scénarios de croissance

Livrable : Un modèle d'économie unitaire et un plan de trésorerie.

07. Développer les canaux de vente

- Vente complexe et cycle B2B
- Réseaux de partenaires
- Fidélisation et développement de comptes

Livrable : Un plan commercial expérimental sur douze semaines.

08. Structurer la gouvernance du projet

- Rôles des fondateurs et décision
- Recrutements prioritaires
- Risques contractuels à faire valider localement

Livrable : Une cartographie des engagements et des compétences à mobiliser.

09. Préparer le financement et le passage à l'échelle

- Sources de financement et dilution
- Preuves attendues par les financeurs
- Capacité opérationnelle et expansion

Livrable : Un dossier investisseur avec besoins, hypothèses et risques explicites.

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 équipe lance un service B2B régional et doit démontrer la demande avant d'investir dans une présence physique.

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