



PROJET DE FORMATION ET DE TRANSFERT D'EXPERTISE  
 EN MANAGEMENT ENTREPRENEURIAL – FORMATION DE  
 FORMATEURS-EXPERTS EN CRÉATION ET  
 DÉVELOPPEMENT DE PROJETS D'ENTREPRISES. MISE  
 EN PLACE D'UN INCUBATEUR POUR PROJETS  
 NOVATEURS ET STRUCTURANTS. AIDE À  
 L'IMPLANTATION D'UNE PLATEFORME INTERACTIVE  
 DÉDIÉE À LA CRÉATION ET AU DÉVELOPPEMENT DE  
 PROJETS D'ENTREPRISES. FORMATIONS SPÉCIALISÉES  
 (MINI-MBA)

PROJETS DANS LE CADRE DE LA COLLABORATION ENTRE  
 L'UNIVERSITÉ D'ORAN 1 AHMED BENBELLA (ALGÉRIE)

*ET LA FIRME DE GESTION-CONSEIL  
 SAJE MONTRÉAL CENTRE  
 MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA.*

Juin 2018

## **INTRODUCTION**

LA DYNAMIQUE DU TRANSFERT D'EXPERTISE EN MANAGEMENT  
ENTREPRENEURIAL

DESCRIPTION DU PROJET ET DES OBJECTIFS



À l'instar des pays développés et émergents orientés vers une économie entrepreneuriale, l'offre de formation et d'expertise pourra être ajustée pour favoriser l'esprit d'entreprise des jeunes diplômés de l'université et stimuler la création d'emplois de qualité, voire la création d'entreprises et par voie de conséquence, la modernisation du tissu de la PME pour une meilleure compétitivité de l'économie algérienne.

Ainsi, nous pourrions assister à un phénomène de consécration de la volonté de créer sa propre entreprise et de ne plus être en mode attente d'un emploi inexistant ou inintéressant pour des jeunes diplômés ou finissants de l'université, incluant des chercheurs en charge des laboratoires de R. & D.

L'intégration des compétences clés « soft skills » dans des projets de formation et de transfert d'expertise constitue une valeur ajoutée dans l'amélioration de l'employabilité économique et de l'insertion des jeunes diplômés. Aujourd'hui, plus que jamais, nous pouvons récupérer de tels atouts dans une nouvelle dynamique entrepreneuriale à vocation universitaire, où l'objectif est de récupérer minimalement 30% des étudiants en fin de parcours issus des différentes facultés, notamment celles qui se prêtent à la création de start-ups et de spin-off afin de leur proposer une avenue entrepreneuriale en lieu et place d'un poste de travail classique (administration, technique, financier, médical...).

Pour ce faire, les compétences qui suivent sont indispensables afin que des porteurs de projets maîtrisant un domaine ou une spécialité puissent se lancer en affaires, notamment celles décrites ci-dessous.

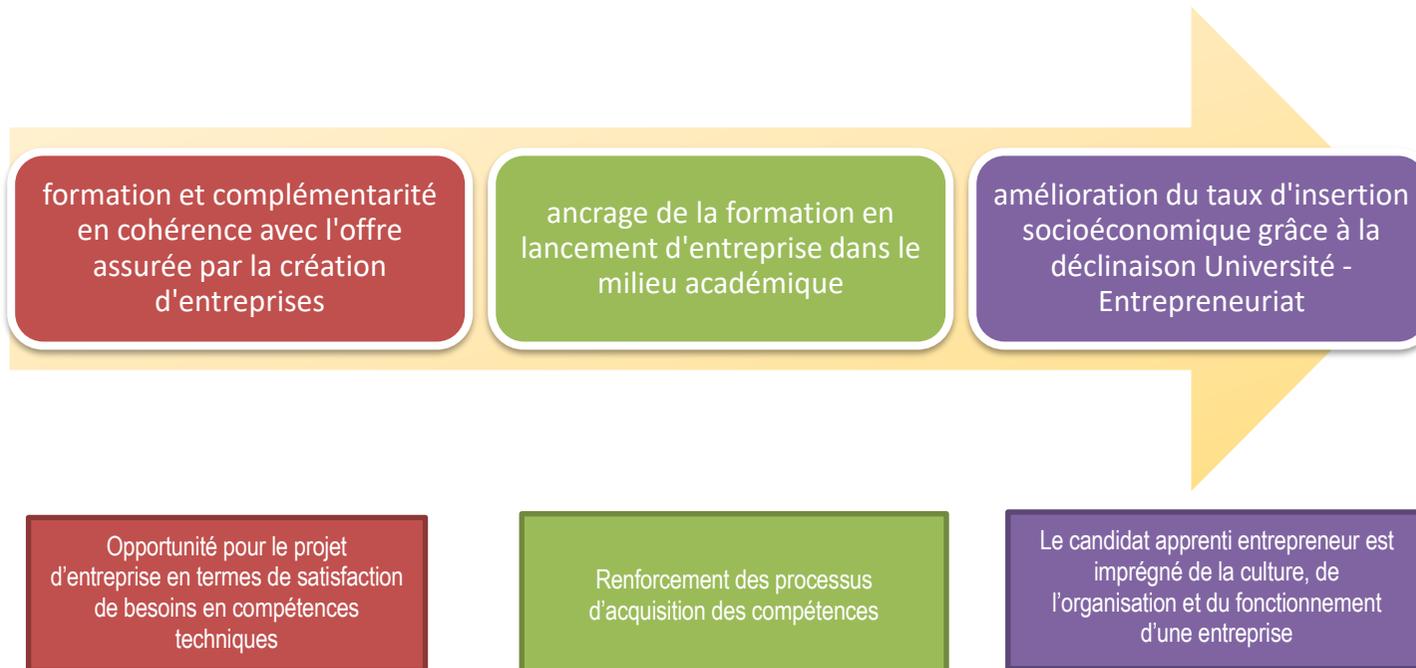
Les compétences entrepreneuriales de base dans le secteur de prédilection du candidat :

- La compétence numérique (start-ups et spin-off) ;
- La compétence dans le domaine des sciences de la vie, du biomédical et de la biotechnologie ;
- Les compétences dans le domaine des arts et spectacles ;
- Les compétences dans le domaine de la téléphonie mobile et ses applications.

L'esprit d'initiative et d'entreprise favorisera la créativité et l'innovation autour de projets structurants pour le jeune finissant et/ou les chercheurs et donc l'espace socioéconomique au sein de laquelle évoluera le concept d'entreprise sera primordial :

- L'éducation entrepreneuriale et financière permettra de valider la faisabilité et la viabilité du projet.

## *Consécration de l'idée de créer un projet d'entreprise*



Les études sur l'entrepreneuriat, et l'Algérie ne déroge pas à cette règle, ont mis en exergue les carences suivantes en matière de création et de développement de projets d'entreprises, ce qui a d'ailleurs largement contribué à la définition des objectifs du projet de formation, de transfert d'expertise et des résultats attendus :

- Les entrepreneurs ne maîtrisent pas la réalité volatile du marché et par voie de conséquence, l'élaboration de stratégies d'affaires judicieuses et efficaces y font défaut.
- Les porteurs de projets raisonnent dans la plupart des cas à court terme et manquent assez souvent de vision à moyen et long terme dans la perspective de pérenniser leurs activités.
- Généralement, les formateurs-conseillers en charge des activités de formation et conseil en gestion entrepreneuriale recourent encore à des modèles d'accompagnement et d'appui traditionnels, peu rigoureux lorsqu'il s'agit de valider objectivement des projets ou idées d'affaires novateurs, structurants, et agissent pour la plupart sur la base des connaissances génériques qu'ils ont acquises dans des institutions académiques ou à partir de leurs pratiques quotidiennes (apprentissage sur le tas).
- L'absence de plateformes numériques d'apprentissage en matière de création et de développement de projets d'affaires à même d'accélérer la mise en place d'entités entrepreneuriales modernes, résolument orientées vers des concepts à forte valeur ajoutée.

*C'est dans ce contexte précis que s'inscrivent nos interventions qui dans un cadre logique, tiennent compte principalement des trois éléments suivants :*

1. Un programme de formation spécialisée et de transfert d'expertise en gestion entrepreneuriale en direction des candidats entrepreneurs.
2. Autant que possible, le projet de formation vise à faire émerger un nouvel état d'esprit d'entreprise afin d'orienter les entrepreneurs vers un entrepreneuriat d'opportunité structuré, générateur de richesses et d'emplois qui s'inscrivent dans la durée.
3. Le renforcement de la viabilité, de la rentabilité et de la pérennité des petites entités économiques par le biais d'un appui réel et efficace aux entrepreneurs revêtant la forme de formations, conseils et accompagnements au démarrage et au développement des affaires.

Dans le contexte de l'entrepreneuriat à vocation académique, le SAJE Montréal Centre a procédé à une réingénierie du système de formation en lancement d'entreprise orienté selon une approche privilégiant l'acquisition de compétences et la rationalisation des durées de formation dispensées en fonction des niveaux de spécialisation et qualifications lorsqu'il s'agit de former des porteurs de projets issus de la formation universitaire. Ainsi, nous consolidons de facto les apprentissages du domaine originel en intégrant les ingrédients du métier d'entrepreneur, en fonction

du secteur ciblé (TI, biotechnologies, sciences de la vie, biomédical, arts et spectacles...).

### LES 5 AXES STRATÉGIQUES SUR LESQUELS LE PROJET DE FORMATION ET DE TRANSFERT D'EXPERTISE REPOSERA ...

1. L'OFFRE DE FORMATION SERA ÉTENDUE ET INCLUSIVE, AXÉE SUR L'APPROCHE PAR COMPÉTENCES

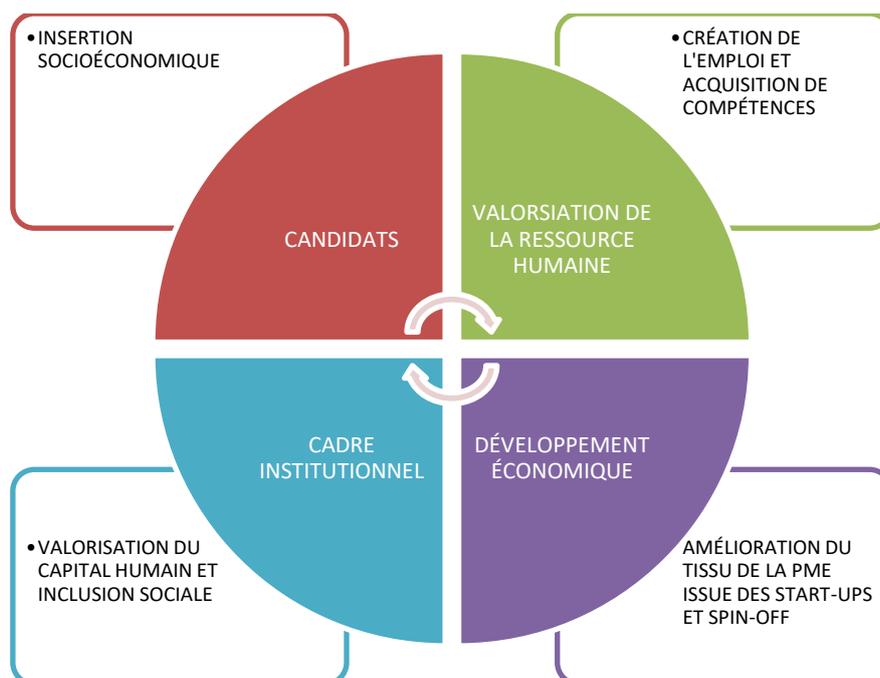
2. LE DÉVELOPPEMENT DU PROJET DE FORMATION SERA GUIDÉ PAR LA DEMANDE ET SON ADÉQUATION AVEC LA RÉALITÉ DU MARCHÉ

3. LE PROJET D'ENTREPRISE SERA AU COEUR DU DISPOSITIF DE LA FORMATION-COACHING ET DE L'ACCOMPAGNEMENT

4. LA VALORISATION DE L'ENTREPRENEURIAT ACADÉMIQUE ET DE R. & D.

5. L'INTÉGRATION DE LA DÉMARCHE AU SEIN DU DISPOSITIF D'APPUI INSTITUTIONNEL

### LES RÉSULTATS ATTENDUS ...



## PHASE I : FORMATION-CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL

- LA FORMATION DE FORMATEURS-CONSEILLERS
- LE PROCESSUS DE CRÉATION ET DE DÉVELOPPEMENT D'UN PROJET D'ENTREPRISE
- LES FONDEMENTS DE LA GESTION-CONSEIL



## DESCRIPTION DES ÉTAPES DE RÉALISATION DU PROJET DE FORMATION DE FORMATEURS-CONSEILLERS

Le présent projet vise à offrir à l'Université d'Oran 1 un appui concret au développement de l'entrepreneuriat à vocation universitaire en Algérie. L'université d'Oran 1 et ses partenaires bénéficieront des actions suivantes :

**ÉTAPE 1 :** Une *formation de base* pragmatique sur la création, le développement et le suivi de projets d'entreprises structurants et novateurs, faisant appel aux disciplines couvertes par l'université, une formation qui sera complétée par la maîtrise des systèmes de montages financiers de projets en vue de leur financement. Les démarches d'apprentissage s'inspireront des pratiques canadiennes d'excellence en la matière.

**ÉTAPE 2 :** Une *formation spécialisée* à l'effet de maîtriser les pratiques de la gestion-conseil en entrepreneuriat de façon à permettre aux candidats de l'université et de ses partenaires de s'approprier le métier de conseil et d'accompagnement en direction des porteurs de projets et de devenir de véritables professionnels de la gestion entrepreneuriale. Cette étape sera appuyée par l'enseignement de la pédagogie entrepreneuriale. De telles actions impliqueront incontestablement non seulement des candidats issus de l'université d'Oran 1 mais également des porteurs de projets référés par ses partenaires, dont les universités et écoles.

**ÉTAPE 3 :** *L'accompagnement et le suivi des entrepreneurs*<sup>1</sup> : Cette étape sera consacrée à l'accompagnement et au suivi de projets d'entreprises qui seront initiés dans le cadre du projet. Des formations et séances de coaching seront prévues en direction des entrepreneurs. Les interventions s'effectueront en binôme avec les formateurs-experts du SAJE. Cette phase permettra aux nouveaux formateurs-conseillers de l'Université d'Oran 1 de traiter, analyser, valider et faire le suivi des projets d'entreprises démarrés selon des standards rigoureux de prise en charge.

Parallèlement à la réalisation de l'étape 3, il sera question de mettre à la disposition de l'université une plateforme entièrement dédiée aux processus de création et de développement de projets d'entreprise, particulièrement ceux à vocation TI, biomédical, sciences de la vie, et également ce qui relève du monde des arts et spectacles et de l'événementiel.

Le modèle s'inspirera du concept EntrepreneurshipExplorer.com du SAJE. Quatre composantes seront prévues par la solution à mettre en place :

1. Les parcours entrepreneuriaux (générique, sectoriel - discipline)
2. La formation, le coaching, l'accompagnement et le suivi en ligne en gestion entrepreneuriale
3. L'incubation virtuelle de projets
4. Le système informationnel de gestion

<sup>1</sup> Cette étape sera réalisée en parallèle avec la phase II du projet qui aura pour objectif d'implanter un centre d'entrepreneuriat universitaire.

Dans la perspective de l'implantation d'un centre d'incubation dont la vocation sera de promouvoir et de stimuler l'entrepreneuriat auprès des étudiants et des chercheurs, le SAJE assistera l'Université d'Oran 1 à le mettre en place.



## LA FORMATION

*La réalisation du projet s'effectuera en 3 étapes :*

### **La première étape : Le processus de démarrage et de développement d'un projet d'entreprise**

Cette partie du projet se déroulera sur une période de **8 sessions de 2 à 3 jours** durant laquelle seront réalisées les activités de formation-conseil en gestion des processus de création, de développement et de suivi de projets d'entreprise, de gestion des dispositifs d'aide financière et de la pratique de la gestion conseil appliquée à l'entrepreneuriat. Les formations précitées seront destinées aux formateurs appelés à accompagner et encadrer le démarrage et le développement de projets d'entreprises.

Le SAJE participera activement au processus de sélection des prospects afin de s'assurer à ce que les candidats à former possédant un profil adéquat puissent intégrer le processus de formation. Le SAJE et l'Université d'Oran 1 veilleront à ce que des candidats aient une mise à niveau pédagogique.

Les thèmes de formation qui seront couverts dans le cadre de la phase 1 :

1	Mise à niveau pédagogique des formateurs-conseillers
2	La structure d'un projet d'entreprise
3	La faisabilité d'un projet d'entreprise
4	La mise en marché d'un produit et/ou service
5	La gestion des opérations et la GRH
6	Le plan de gestion des risques
7	Le plan financier d'un projet d'entreprise
8	La présentation d'un projet d'entreprise

Cette phase sera accompagnée par la présentation de **60 supports et applications pédagogiques**.

À l'issue de la formation, les cadres formés auront acquis de nouvelles méthodes d'analyse, de traitement, de validation et d'encadrement de projets d'entreprises, maîtriseront les processus de financement des projets d'entreprises, notamment les start-ups et spin-off et auront développé de nouvelles pratiques et habiletés en matière de gestion conseil. D'autre part, durant le processus de formation, les formateurs-conseillers auront la possibilité d'accompagner et de coacher les porteurs de projets afin de mettre immédiatement en application les connaissances et compétences acquises en direction des entrepreneurs qu'ils accompagneront.

## La deuxième étape : Pratique de la gestion-conseil et pédagogie entrepreneuriale

Cette partie du projet se déroulera sur une période de 2 sessions et visera essentiellement la formation en gestion-conseil à l'effet que les formateurs-conseillers apprennent à maîtriser parfaitement les techniques de gestion-conseil appliquées au développement entrepreneurial à caractère académique. En d'autres termes, l'objectif est de professionnaliser le domaine du conseil en direction des étudiants et chercheurs.

### Le programme dans le cadre de la seconde phase :

1	Les fondements de la gestion-conseil en création et développement d'entreprise
2	Le processus d'intervention en gestion-conseil
3	L'analyse et l'évaluation du potentiel entrepreneurial
4	Les variables d'analyse du potentiel de réussite d'un projet
5	Les techniques de mise à niveau des candidats entrepreneurs
6	La structure d'un dossier d'intervention (formation/coaching)
7	Les étapes du montage d'un projet d'entreprise
8	Les techniques de pédagogie entrepreneuriale

Cette phase sera accompagnée par la présentation de **10 supports professionnels**. Les 2 phases seront intégrées dans le planning de formation-coaching qui est prévu (voir plus bas) :

Thèmes de formation	Éléments du projet couverts (Phase 1)	Éléments de la gestion-conseil couverts (Phase 2)
1. Introduction : Éléments de pédagogie entrepreneuriale	Mise à niveau pédagogique des formateurs-conseillers	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les techniques de pédagogie entrepreneuriale</li> <li>– Les techniques de mise à niveau des candidats entrepreneurs</li> </ul>
2. La validation du concept d'affaires et la méthodologie d'analyse et de validation d'un projet par type de secteur	La structure d'un projet d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Le processus d'intervention en gestion-conseil</li> <li>– L'analyse et l'évaluation du potentiel entrepreneurial</li> </ul>
3. L'élaboration d'un modèle d'affaires : Les 9 composantes du modèle d'affaires	La faisabilité d'un projet d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les variables d'analyse du potentiel de réussite d'un projet</li> <li>– La mise en marché d'un produit et/ou service</li> <li>– La gestion des opérations et la GRH</li> </ul>
4. Feuille de route de l'étudiant et/ou chercheur entrepreneur : Le projet d'affaires structurant	La structure d'un dossier d'intervention	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les étapes du montage d'un projet d'entreprise</li> </ul>
5. Intégration d'un plan financier cohérent avec l'ensemble des composantes du projet d'affaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Le plan financier d'un projet d'entreprise</li> <li>– Le plan de gestion des risques</li> </ul>	
6. Méthodologie de présentation d'un projet d'affaires à un bailleur de fonds ou à une institution	La présentation d'un projet d'entreprise	
7. Les fondements de la gestion-conseil en création d'entreprise	Les fondements de la gestion-conseil en création et développement d'entreprise	

## Planning de formation 2018 - 2019

Thème prévu	Période prévue	Remarques
<b>1. Introduction : Éléments de pédagogie entrepreneuriale</b>	Début octobre 2018 (2 j)	Le rôle de la pédagogie entrepreneuriale dans l'enseignement de la dynamique de création et de développement d'un projet d'entreprise initié dans le cadre académique.
<b>2. La validation du concept d'affaires et la méthodologie d'analyse et de validation d'un projet par type de secteur</b>	Fin-novembre 2018 (3 j)	L'importance de faire passer un projet d'entreprise par un processus de validation rigoureux. De la validation du profil entrepreneurial jusqu'à l'évaluation des risques, en passant par la stratégie marketing et la gestion des opérations. 9 secteurs seront identifiés.
<b>3. L'élaboration d'un modèle d'affaires : Les 9 composantes du modèle d'affaires</b>	Mi-janvier 2019 (2 j)	Le modèle d'affaires joue un rôle prépondérant dans la structuration d'un concept d'affaires, particulièrement lorsqu'il s'agit d'un projet initié par le milieu académique.
<b>4. Feuille de route de l'étudiant et/ou chercheur entrepreneur : Le projet d'affaires structurant</b>	Fin février 2019 (2 j)	Le porteur de projet, étudiant, chercheur, doctorant, finissant ou diplômé apprendra à définir sa feuille de route afin de structurer et monter son projet d'entreprise.
<b>5. Intégration d'un plan financier cohérent avec l'ensemble des composantes du projet d'affaires</b>	Mi-avril 2019 (3 j)	Les candidats apprendront à maîtriser l'outil financier qui servira à chiffrer les principaux indicateurs du projet d'affaires. Une application logicielle sera mise à la disposition des candidats. Remarque : Il ne s'agit pas d'un cours de finance mais de familiariser les futurs experts avec des notions importantes de faisabilité et de rentabilité de projet.
<b>6. Méthodologie de présentation d'un projet d'affaires à un bailleur de fonds ou à une institution bancaire/financière</b>	Fin mai (2 j)	La finalisation d'un projet d'affaires est suivie par l'élaboration d'un business plan. La qualité de la présentation du projet à des bailleurs de fonds potentiels ou institutions de financement est déterminante. C'est l'objectif de cette partie du cursus.
<b>7. Les fondements de la gestion-conseil en création d'entreprise</b>	Fin juin (2 j)	Les candidats apprendront les principes fondamentaux du conseil en matière de création et de développement d'entreprise. Ce thème clôt la formation et conditionne la réussite du candidat.
<b>Clôture du programme</b>	Fin juin – début juillet	Remise des attestations de réussite signées conjointement par le SAJE et l'Université d'Oran 1. À la fin du parcours, les candidats devront faire une présentation sur un thème qu'ils auront choisi. Ils pourront procéder en groupe (maximum de 4 candidats par groupe).