

ORLÉAH

ACADEMY

Diriger une Business Unit

Parcours certifiant de leadership exécutif

100 % à distance · 12 mois · Finançable FDFP

L'expertise existe. Il manquait le chemin.

L'Afrique ne manque pas de talents — elle manque de chemins pour les structurer. Partout, des professionnels brillants plafonnent : on les écoute sur le détail technique, on ne les attend jamais sur la vision, parce que personne ne les a formés à diriger.

ORLÉAH Academy est la main tendue qui fait passer du « je maîtrise mon métier » au « je pilote des organisations et des projets complexes ». Notre conviction : le leadership ne se proclame pas — il se construit, se prouve, et se mesure.

QUATRE DIVISIONS, UNE VOCATION

Academy

La formation certifiante des dirigeants — le cœur de la transmission et le point d'entrée dans la maison.

Advisory

Le conseil aux organisations sur la stratégie, la performance et la transformation opérationnelle.

Executive

L'accompagnement individuel des dirigeants en poste : coaching, mentorat, prise de recul.

Lab

La recherche appliquée et l'innovation pédagogique qui nourrissent en continu les programmes.

NOTRE ORIGINE

Née du parcours d'un statisticien devenu expert en chaîne d'approvisionnement et en suivi-évaluation, l'Academy enseigne ce qu'elle a pratiqué : diriger dans la contrainte, décider avec des indicateurs, transformer une organisation réelle plutôt qu'un cas d'école. C'est cette expérience de terrain — et non une théorie importée — qui irrigue chaque module du parcours.

Le constat, puis la promesse

LE CONSTAT

01 La compétence technique ne suffit plus

Au-delà d'un certain niveau, ce n'est plus le savoir-faire qui fait la différence, mais la capacité à décider, arbitrer et entraîner une équipe.

02 La promotion arrive sans préparation

On nomme un expert manager du jour au lendemain, sans lui donner les outils du pilotage, de la finance ou de la conduite d'équipe.

03 Les modèles importés restent théoriques

Les cas d'école occidentaux ignorent la réalité africaine : ressources limitées, environnements multi-acteurs, forte incertitude.

LA PROMESSE

**Vous entrez avec un savoir-faire.
Vous repartez avec une stature.**

À l'issue du parcours, vous savez lire des chiffres pour décider, piloter une équipe et un projet complexe sous contrainte, arbitrer des ressources, porter une vision et la défendre devant un jury. Vous devenez éligible à des responsabilités que vous ne pouviez pas viser avant — et vous le prouvez avec des compétences mesurées.

LA TRANSFORMATION VISÉE

Expert écouté sur le détail

Décisions à l'intuition

Manager subissant le changement

→ **Dirigeant attendu sur la vision**

→ **Décisions étayées par les indicateurs**

→ **Leader conduisant la transformation**

Pour les experts en transition vers la responsabilité

Vous avez 5 à 15 ans d'expérience. Vous êtes solide dans votre métier — chaîne d'approvisionnement, santé publique, finance, opérations, ingénierie, gestion de projet. On vous reconnaît pour votre compétence. Mais vous sentez qu'il manque le leadership, la vision stratégique, l'arbitrage.

Le manager fraîchement nommé 01

Vous venez de basculer vers un rôle d'encadrement, sans formation pour y répondre.

Le pilote d'unité ou de projet 02

Vous dirigez une équipe, un département, une BU, et cherchez une méthode éprouvée.

L'expert reconnu, ambitieux 03

On vous écoute sur la technique. Vous voulez être attendu sur la stratégie.

Le salarié éligible FDFP 04

Votre entreprise cotise au FDFP : votre parcours peut être pris en charge.

PRÉREQUIS D'ADMISSION

- Expérience significative d'au moins 5 ans
- Fonction de manager, chef de projet ou expert confirmé
- Projet professionnel cohérent avec le programme
- Entretien préalable avec un conseiller ORLÉAH

DÉBOUCHÉS VISÉS

- Directeur / Directrice de Business Unit
- Directeur d'unité, de département, de zone
- Responsable de pôle opérationnel ou fonctionnel
- Chef de projet stratégique multi-acteurs

LES SIX COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

01 Vision stratégique

02 Pilotage financier

03 Management d'équipe

04 Conduite du changement

05 Décision & arbitrage

06 Communication exécutive

Douze mois, trois périodes, une transformation

Le parcours s'articule en trois périodes progressives de quatre mois. La progression est conditionnelle : chaque période se valide avant l'accès à la suivante. Chaque période combine cours en ligne, atelier synchrone, plan de progrès ancré sur votre unité réelle, et évaluation continue.

01 PÉRIODE 1	<h2>Management & Stratégie</h2> <p>FONDATIONS</p> <p>Comprendre son marché, formuler une orientation stratégique, aligner les équipes autour d'une vision claire.</p>
02 PÉRIODE 2	<h2>Performance & Finance</h2> <p>PILOTAGE</p> <p>Lire les états financiers, construire un tableau de bord, arbitrer un budget et une allocation de ressources.</p>
03 PÉRIODE 3	<h2>Transformation & Leadership</h2> <p>CONDUITE</p> <p>Conduire le changement, développer les talents, porter et défendre une vision devant un jury.</p>

LE PROGRAMME EN CHIFFRES

3

périodes

22

modules & leçons

6

compétences

15

décisions simulées

12

mois

100%

à distance

Management & Stratégie

OBJECTIF DE LA PÉRIODE

Passer du métier à la fonction de direction. Cette première période pose les fondations : comprendre comment se construit une stratégie, lire son marché, et incarner une posture de manager qui aligne et entraîne plutôt qu'elle ne contrôle.

CE QUE VOUS DÉVELOPPEZ

- Adopter une posture de manager : délégation, animation, responsabilisation
- Lire un marché et formuler un positionnement clair
- Construire une orientation stratégique argumentée

LES MODULES DE LA PÉRIODE

01 Les champs d'action du management

Les rôles du manager, les styles de direction, la délégation, l'animation d'équipe et la posture de leadership au quotidien.

02 Marketing stratégique et positionnement

Segmentation, ciblage, proposition de valeur et analyse de marché pour situer son offre face à la concurrence.

03 Stratégie d'entreprise et concurrence

Diagnostic stratégique — SWOT, PESTEL, forces concurrentielles, chaîne de valeur — et construction de l'avantage concurrentiel.

04 Action commerciale et voix du client

Parcours client, satisfaction, fidélisation et pilotage de la performance commerciale au service de la stratégie.

LIVRABLE DE LA PÉRIODE

Plan de progrès 1 — le diagnostic stratégique de votre unité réelle.

COMPÉTENCES VISÉES

VISION STRATÉGIQUE

ANALYSE DE MARCHÉ

POSTURE MANAGÉRIALE

CETTE PÉRIODE EN PRATIQUE

4 mois

durée de la période

1 atelier

synchrone encadré

4 modules

en cours asynchrone

1 plan

de progrès évalué

Performance & Finance

OBJECTIF DE LA PÉRIODE

Diriger, c'est décider avec des chiffres. Cette période donne les leviers du pilotage : comprendre les mécanismes financiers, diagnostiquer la santé économique d'une unité, et construire les tableaux de bord qui éclairent la décision.

CE QUE VOUS DÉVELOPPEZ

- Lire et interpréter les états financiers d'une organisation
- Diagnostiquer la rentabilité et la structure de coûts d'une unité
- Construire un tableau de bord et arbitrer une allocation de ressources

LES MODULES DE LA PÉRIODE

01 Fondamentaux de la finance d'entreprise

Compte de résultat, bilan, trésorerie : comprendre la mécanique financière et ce qu'elle révèle des décisions de gestion.

02 Diagnostic et performance économique

Rentabilité, seuil de rentabilité, structure de coûts et leviers de performance à l'échelle d'une unité.

03 Pilotage et tableaux de bord

Choisir les bons indicateurs, construire un tableau de bord équilibré et piloter par la donnée plutôt que par l'intuition.

04 Plan d'action commercial

Budgétisation, prévision et allocation des ressources commerciales en cohérence avec la stratégie de l'unité.

LIVRABLE DE LA PÉRIODE

Plan de progrès 2 — le tableau de bord de pilotage de votre unité.

COMPÉTENCES VISÉES

PILOTAGE FINANCIER

DÉCISION & ARBITRAGE

LECTURE DE LA DONNÉE

CETTE PÉRIODE EN PRATIQUE

4 mois

durée de la période

1 atelier

synchrone encadré

4 modules

en cours asynchrone

1 plan

de progrès évalué

Transformation & Leadership

OBJECTIF DE LA PÉRIODE

Une organisation ne se gère pas, elle se conduit. Cette dernière période forme à l'innovation, à la conduite du changement et au développement des équipes — et se clôt par la soutenance de votre plan de progrès devant un jury.

CE QUE VOUS DÉVELOPPEZ

- Piloter une démarche d'innovation et gérer l'incertitude
- Conduire un changement en mobilisant les parties prenantes
- Développer ses collaborateurs et défendre une vision en public

LES MODULES DE LA PÉRIODE

01 Management de l'innovation

Créativité, intraprenariat et gestion de l'incertitude pour faire émerger et concrétiser de nouvelles initiatives.

02 Conduite du changement

Comprendre les résistances, cartographier les parties prenantes et orchestrer la communication d'une transformation.

03 Gestion des ressources humaines

Recrutement, évaluation, motivation et développement des compétences au sein de son équipe.

04 Préparation et soutenance

Synthétiser, argumenter et défendre son plan de progrès : l'exercice final de prise de parole stratégique.

LIVRABLE DE LA PÉRIODE

Plan de progrès 3 + soutenance orale finale devant un jury interne et externe.

COMPÉTENCES VISÉES

CONDUITE DU CHANGEMENT

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

COMMUNICATION EXÉCUTIVE

CETTE PÉRIODE EN PRATIQUE

4 mois

durée de la période

1 atelier

synchrone encadré

4 modules

en cours asynchrone

1 plan

de progrès évalué

Le parcours leadership et le rythme de formation

Tout au long des douze mois, un parcours leadership distinct accompagne le travail sur soi. En séances synchrones à distance, il associe apports méthodologiques et plans d'action ancrés sur vos situations professionnelles réelles.

LE PARCOURS LEADERSHIP, PÉRIODE PAR PÉRIODE

- PÉRIODE 1 Adapter son style de management**
Identifier son style naturel et apprendre à l'adapter aux personnes et aux situations.
- PÉRIODE 2 Gestion du temps · Gestion du stress**
Prioriser, protéger son énergie et tenir dans la durée d'une fonction exigeante.
- PÉRIODE 3 Tensions · Prise de parole en public**
Désamorcer les conflits et porter un message avec assurance devant un auditoire.

FORMAT & RYTHME

100 % à distance

Séances synchrones et cours asynchrones, accessibles partout en Afrique francophone.

Heures d'Abidjan

Séances planifiées UTC+0, amplitude 8h–20h, compatibles avec une activité en poste.

Charge maîtrisée

Environ 5 à 7 heures par semaine — le parcours est pensé pour des actifs.

Plans de progrès

Un plan de progrès par période, ancré sur votre unité et votre contexte réels.

UN ACCOMPAGNEMENT CONTINU

Chaque participant est suivi par un référent ORLÉAH tout au long du parcours. Le coach IA exécutif reste disponible en continu pour challenger les raisonnements, et chaque plan de progrès fait l'objet d'un retour individualisé et détaillé.

Conçue pour transformer, pas seulement informer

La pédagogie ORLÉAH repose sur la mise en situation. On n'apprend pas à diriger en écoutant : on apprend en décidant, en se trompant dans un cadre sûr, et en étant challengé. Trois dispositifs structurent l'expérience.

01 · LE SIMULATEUR BUSINESS UNIT

« BU Logistique en Crise »

Vous dirigez une Business Unit fictive de 45 personnes à travers 15 décisions critiques réparties en cinq phases : crise budgétaire, conflit d'équipe, audit, tension hiérarchique, opportunité stratégique. Chaque choix modifie en temps réel six indicateurs de performance.

BUDGET **PERFORMANCE** **MORAL DES ÉQUIPES** **RÉPUTATION** **QUALITÉ** **DÉLAIS**

Un score final et un niveau de maîtrise sanctionnent votre parcours décisionnel. Le simulateur n'est pas un jeu : c'est un révélateur de votre manière d'arbitrer sous pression.

02 · LE COACH IA EXÉCUTIF

Six interlocuteurs, incarnés par l'intelligence artificielle, challengent votre raisonnement et affinent votre posture. Disponibles en continu, ils posent les questions difficiles que personne n'ose poser.

Directeur Général

la vision et l'arbitrage

Consultant

la méthode et le recul

Directeur Financier

la rigueur des chiffres

Mentor

l'expérience et le conseil

DRH

l'humain et les équipes

Auditeur

la conformité et le risque

03 · LES ÉTUDES DE CAS ANCRÉES

Les situations ne sont pas importées de Harvard : elles naissent du terrain africain réel — chaînes d'approvisionnement, institutions publiques, projets multi-acteurs sous contrainte de ressources. Vous apprenez à décider dans votre contexte, avec vos contraintes — pas dans un modèle théorique.

Une reconnaissance qui se mérite

L'évaluation est continue et multiforme. Toutes les notes obtenues comptent pour la décision du jury de diplomation, composé de membres internes et externes à ORLÉAH. La reconnaissance reflète une compétence réellement démontrée.

QUATRE MODALITÉS D'ÉVALUATION

01 Contrôle continu

Les acquis de chaque module, évalués tout au long de la période.

02 Études de cas

L'application des outils à des situations concrètes et réalistes.

03 Mises en situation

La capacité à décider et arbitrer, observée en conditions simulées.

04 Plans de progrès & soutenance

Le transfert sur votre unité réelle, défendu devant jury.

LES QUATRE NIVEAUX DU CERTIFICAT

Excellence

85–100

score moyen

Maîtrise

70–84

score moyen

Compétence

55–69

score moyen

Participation

< 55

score moyen

TITRE DÉLIVRÉ

Certificat « Dirigeant d'une Business Unit »

Délivré par ORLÉAH Academy à l'issue de la validation des trois périodes et de la soutenance finale. Il s'accompagne d'un rapport de compétences détaillé.

Un investissement accompagné

PRISE EN CHARGE FDFP

Salarié du secteur privé ivoirien ?

Si votre entreprise cotise au Fonds de Développement de la Formation Professionnelle, votre parcours peut être pris en charge totalement ou partiellement. ORLÉAH vous accompagne dans la constitution du dossier de prise en charge, du devis à la validation.

AUTRES VOIES DE FINANCEMENT

Financement entreprise

Prise en charge directe par l'employeur, dans le plan de développement des compétences.

Financement personnel

Règlement échelonné en plusieurs versements périodiques sur la durée du parcours.

Contrat intra-entreprise

Tarif groupé négocié pour former simultanément plusieurs cadres d'une organisation.

TARIF INDICATIF DU PARCOURS

800 000 – 2 500 000 FCFA

Devis personnalisé selon format et accompagnement

LE PROCESSUS D'ADMISSION

1

Premier échange

Contact conseiller ORLÉAH, envoi du CV.

2

Entretien d'éligibilité

Adéquation programme et projet vérifiée.

3

Dossier de candidature

Motivation, expériences, diplômes.

4

Validation finale

Décision du jury d'admission.

DÉLAI & ACCOMPAGNEMENT

Le jury d'admission se réunit régulièrement : le délai entre le premier échange et la réponse est court. À chaque étape, un conseiller ORLÉAH vous accompagne — de l'éligibilité jusqu'au montage du dossier de financement, FDFP compris. Vous n'avancez jamais seul dans la démarche.

Ce que les candidats nous demandent

Q Dois-je interrompre mon activité professionnelle ?

Non. Le format est intégralement à distance et pensé pour des professionnels en poste : séances en soirée, cours asynchrones, charge d'environ 5 à 7 heures par semaine.

Q Quel diplôme faut-il pour candidater ?

L'expérience prime sur le diplôme. Une expérience significative d'au moins 5 ans en fonction de manager, de chef de projet ou d'expert confirmé suffit à candidater. Les profils atypiques sont examinés au cas par cas.

Q La certification est-elle reconnue ?

Le certificat « Dirigeant d'une Business Unit » est délivré par ORLÉAH Academy. Il atteste de compétences réellement démontrées lors des évaluations et de la soutenance, et s'accompagne d'un rapport de compétences détaillé.

Q Mon entreprise peut-elle financer le parcours ?

Oui. Si elle cotise au FDFP, une prise en charge totale ou partielle est possible. Le parcours peut aussi entrer dans le plan de développement des compétences de l'entreprise.

Q Que se passe-t-il en cas d'échec à une évaluation ?

Un rattrapage est prévu. En cas d'échec à la soutenance finale, le candidat peut être présenté à un second jury dans les mois qui suivent.

Q Combien de participants par promotion ?

Les promotions sont volontairement limitées, afin de préserver la qualité de l'accompagnement individuel et la richesse des échanges entre pairs.

Q Le parcours est-il vraiment adapté au contexte africain ?

C'est sa raison d'être. Les études de cas, les simulations et les exemples sont ancrés dans les réalités du continent : ressources contraintes, environnements multi-acteurs, incertitude.

Q Que reçoit-on concrètement à la fin ?

Le certificat « Dirigeant d'une Business Unit », un rapport de compétences détaillé, et l'accès au réseau des diplômés ORLÉAH.

UNE AUTRE QUESTION ?

Un conseiller ORLÉAH y répond — contact@orleah.com

Cinq valeurs, une exigence

Rigueur

La méthode et la preuve avant l'affirmation.

Excellence

Un standard international, appliqué aux réalités africaines.

Transmission

Rendre le participant autonome, jamais dépendant.

Impact

Se mesurer à ce que les leaders deviennent, pas à ce qu'on enseigne.

Générosité

Servir au-delà du contrat. Élever le niveau du marché.

REJOINDRE LA PROCHAINE PROMOTION

Places limitées · Sélection sur dossier

contact@orleah.com

www.orleah.com · Abidjan, Côte d'Ivoire

ORLÉAH

Academy · Advisory
Executive · Lab