

Apprendre aujourd'hui, croître demain



4 FAÇONS
DE SE FORMER



En Classe



Comodale



En Ligne



En Entreprise

Sommaire

3. **ÉDITORIAL**

4. **QUI SOMMES NOUS ?**

7. **NOTRE PÉDAGOGIE**

8. **FORMATIONS CONTINUES**

19. **FORMATIONS CERTIFIANTES ET
INTERNATIONALES**

28. **NOS EXPERTS FORMATEURS**

30. **ÉVÈNEMENTS CORPORATE**

34. **COACHING DE DIRIGEANT**

35. **NOS RÉFÉRENCES**

ÉDITORIAL

Faire monter en compétences les managers et leurs entreprises

Le monde entier a vécu une crise sanitaire sans précédent qui a bouleversé des économies bien établies. Les entreprises algériennes et leurs dirigeants ne sont pas en reste de ces bouleversements, qui ont forcé l'accélération du digital et l'adoption de nouveaux modes de management.

Face à ces défis, EVIDENCIA Académie, fort de l'expérience de ses experts formateurs algériens et canadiens, propose des programmes de formations inédits, qui s'adaptent aux nouveaux enjeux afin d'intervenir efficacement dans une organisation en constante transformation.

Notre programme de MBA Corporate, dont nous avons lancé 5 cohortes depuis 2021, et nos formations à la carte sont l'expression d'une vision : Celle de vous faire monter en compétences, en actualisant votre portefeuille d'outils et de méthodes managériales afin d'accroître votre performance. Nos programmes peuvent être adaptés et étendus à des parcours spécialisés en fonction des spécificités de vos métiers, pour maîtriser et approfondir davantage un concept ou un outil de management.

Plus que de simples formations, nos parcours sont des solutions à vos problématiques de gestion, et sont dispensés selon une méthodologie approuvée, par des managers formateurs qui ont l'expertise métier, ayant dirigés des entreprises.

Nous nous réjouissons d'avance de vous y accueillir, et de vous compter parmi la famille EVIDENCIA.



Pr. Claude ANANOU

Directeur EVIDENCIA Canada

claude.ananou@evidencia-academy.com



Dr. Fethi FERHANE

Directeur EVIDENCIA Algérie

fferhane@evidencia-academy.com

QUI SOMMES NOUS ?

EVIDENCIA



École de management agréée par le
ministère de la Formation
professionnelle | Agrément n°
39/2022



EVIDENCIA



Agréée par la Commission des
partenaires du marché du travail du
Québec n°0060118

Commission
des partenaires
du marché du travail
Québec 

VISION

Contribuer à la prospérité économique
et sociale en accompagnant les
entreprises et les managers à être plus
performant.

MISSION

Partager nos expériences , expertises et
pratiques du management moderne via
des programmes de formation innovants.



NOS VALEURS

Exceller

Expertiser

Expérimenter

Entreprendre



POUR VOTRE ENTREPRISE

OPTEZ POUR L'ACADEMIE EVIDENCIA POUR :

- ▶ **Élever le niveau de compétences managériales** de vos équipes et les rendre plus performantes.
- ▶ **Accroître le capital de connaissances** et les compétences collectives.
- ▶ **Inculquer une culture d'entreprise** axée sur le leadership engagé.
- ▶ **Optimiser la performance financière** de votre entreprise.
- ▶ **Développer et maintenir un avantage compétitif** sur votre marché.
- ▶ **Préparer votre relève dirigeante**



POUR VOUS

OPTEZ POUR L'ACADEMIE  EVIDENCIA POUR:

- ▶ **Augmenter votre pouvoir d'attraction** sur le marché du travail.
- ▶ **Acquérir de nouvelles compétences managériales.**
- ▶ **Maîtriser de nouveaux outils performants** pour répondre aux enjeux de votre secteur d'activité.
- ▶ **Augmenter votre efficacité**, gagner en responsabilité et évoluer au sein de votre entreprise.
- ▶ Avoir une **meilleure rémunération.**



NOTRE PÉDAGOGIE

- Notre méthodologie repose sur **l'échange d'expériences** et l'apprentissage avec les formateurs.
- Nous mobilisons systématiquement **nos meilleurs formateurs** en fonction de vos problématiques de management.
- Nos formations sont axées sur **l'action** et ont un réel **impact direct** sur votre entreprise.
- Vous mesurerez des **résultats concrets** après la réalisation de l'activité de formation sur mesure.



Mme Hakima DERAMCHI

Experte en Andragogie
Formatrice Coach



Échanges,
atelier et débats
interactifs



Apports
théoriques et
exercices
pratiques



Cas réels
d'entreprises



Besoin de
l'apprenant



Contenu
opérationnel



FORMATIONS CONTINUES



EVIDENCIA

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Consolider votre rôle de gestionnaire.
- Découvrir les concepts, les approches, les méthodes et les outils de gestion pour mieux intervenir auprès des personnes et améliorer la gestion des processus.
- Optimiser vos capacités d'analyse et de prise de décision dans un contexte de gestion.
- Aiguiser votre capacité à prendre des décisions d'affaires.
- Découvrir des modèles et des outils concrets pour vous démarquer et contribuer au succès de votre organisation.

2 PROGRAMME



LES NOUVELLES FORMES D' ORGANISATION MODERNE
MODULE 1



STRATÉGIE D'ENTREPRISE : DE L'ANALYSE À L'ACTION
MODULE 2



LA PRISE DE DÉCISION ET L'ART D'EXERCER SON LEADERSHIP
MODULE 3



COMPRENDRE VOS ENJEUX FINANCIERS
MODULE 4



DÉPLOYER UN MARKETING EFFICACE
MODULE 5

3 PUBLIC CONCERNÉ



Professionnels avec une expérience, futurs gestionnaires ou nouvellement promus.

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Alternance dynamique
- Discussions des concepts à partir des expériences des participants
- Exercices en équipe
- Méthode de cas

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- S'auto motiver et motiver leurs équipes.
- Identifier le chemin de son plein potentiel de leader.
- Renforcer leurs capacités pour qu'ils soient de véritables agents du changement.
- Développer des compétences clés pour gérer de façon plus efficace leurs collaborateurs.
- Renforcer des habiletés de management particulières liées à leur développement personnel.
- Acquérir les principes et outils clés de la communication interpersonnelle.
- Utiliser les clés de la gestion du temps.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Team building | Motivation des managers
- Module 2 : Attitudes, comportements et postures du Manager
- Module 3 : Communication interpersonnelle
- Module 4 : Manager efficacement ses équipes
- Module 5 : Manager son temps



3 PUBLIC CONCERNÉ



Cadres intermédiaires, cadres, managers et directeurs.

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Illustrations par des exemples remarquables dans différents domaines.
- Travaux en sous-groupes.
- Simulation/restitution.
- Jeux de rôles.
- Ateliers : mises en situation.

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Avoir une compréhension approfondie des mécanismes du développement d'affaires et une maîtrise des approches stratégiques et des outils opérationnels.
- Connaître les techniques de vente et de négociation pour maximiser la probabilité de réussite auprès de vos clients.
- Augmenter vos résultats de vente.
- Perfectionner la qualité de vos relations d'affaires avec vos partenaires et vos clients.
- Intégrer le développement des affaires à la stratégie d'affaires de votre organisation.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Sens des affaires et principes de marketing
- Module 2 : Les postures du commercial
- Module 3 : Techniques de vente et de négociation
- Module 4 : Déployer un plan commercial efficace



3 PUBLIC CONCERNÉ



Managers, dirigeants, gestionnaires d'équipes de vente.

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



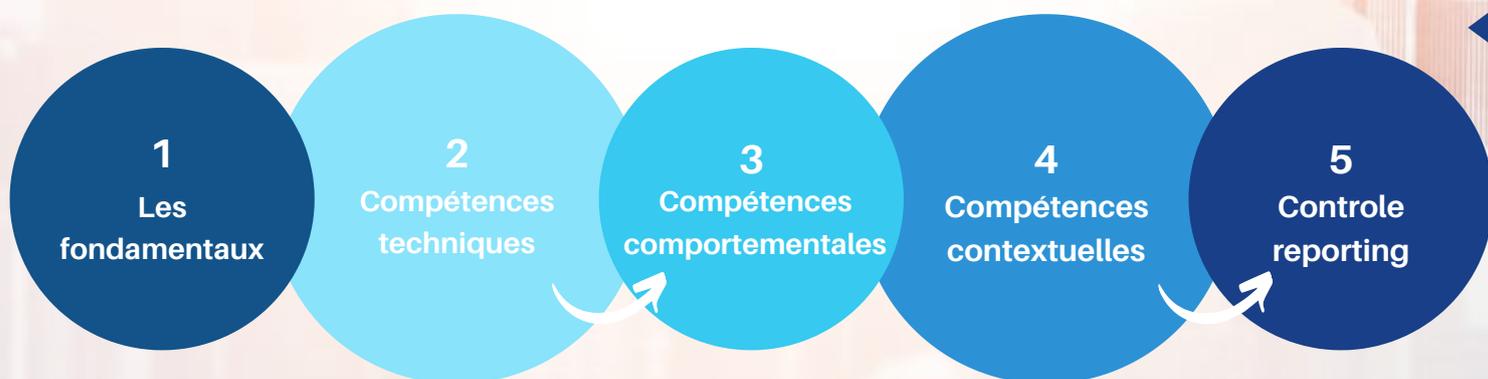
- Approche dynamique
- Exercices pour la mise en pratique
- Études de cas en équipe et discussions de groupe
- Outils de travail pouvant être rapidement utilisés

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Acquérir les compétences de base et les fondamentaux de la gestion de projet suivant le référentiel IPMA.
- Lancer un projet sur des bases solides.
- planifier de façon réaliste et complète le déroulement souhaité du projet.
- S'appropriier les outils et les méthodes propres à la gestion de projets.
- Prendre les décisions appropriées en situation critique.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Fondamentaux du management de projet
- Module 2 : Compétences techniques & outils
- Module 3 : Compétences comportementales
- Module 4 : Compétences contextuelles
- Module 5 : Suivi, contrôle et reporting



3 PUBLIC CONCERNÉ



Cadres, gestionnaires, responsables gouvernementaux et professionnels du projet

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Etude de cas pratique – Exercices de groupe
- référentiel et un corpus de connaissances reconnus internationalement (IPMA)

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Se familiariser avec les concepts et vocabulaire liés à la qualité.
- Interprétation des exigences des différentes normes.
- Comprendre les étapes clés de la mise en oeuvre et de la démarche à entreprendre afin d'élaborer une procédure qualité.
- Savoir analyser les risques et la maîtrise du système qualité.
- Savoir traiter les non-conformités d'audit ou de système.
- Apprendre à réaliser un audit efficace.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Principes et vocabulaire de la qualité selon ISO 9000v2016
- Module 2 : SMQ selon ISO 9001v2015 |SME selon ISO 14001v2015 |SMSST selon ISO 45001v 2018
- Module 3 : Elaboration des procédures qualité
- Module 4 : L'approche par les risques
- Module 5 : Traitement des non conformités
- Module 6 : Lignes directrices pour la réalisation des audits selon 19011v2018



3 PUBLIC CONCERNÉ



Directeur, responsable, animateur qualité ou QSE, manager transversal des fonctions environnement/sécurité,

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques
- Etudes de cas

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Situer la stratégie dans la politique d'entreprise.
- Établir un diagnostic stratégique.
- Représenter le portefeuille d'activités de l'entreprise.
- Élaborer une stratégie générale et une stratégie par activité.
- Proposer des outils et cadres pour formuler et appliquer une stratégie pour votre entreprise avec plus d'efficacité.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Fondements de la stratégie
- Module 2 : Diagnostic stratégique
- Module 3 : Stratégie Business
- Module 4 : Stratégie corporate
- Module 5 : Implémentation stratégique



3 PUBLIC CONCERNÉ



Managers, dirigeants ,
top managers

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Échange d'expérience
- Apports théoriques et pratiques
- Des cas d'entreprises algériennes et internationales
- Simulation et exercice

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Comprendre l'écosystème des technologies de l'information et de la communication.
- Identifier les outils et plateformes de transformation digitale et connaître les bonnes pratiques pour leur utilisation.
- Apprendre à reconnaître les technologies et les outils numériques pertinents pour son entreprise,
- Apprendre à développer une stratégie numérique et étudier les principaux enjeux et outils de la transformation digitale.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Fondements de la transformation digitale
- Module 2 : Gestion du changement
- Module 3 : Développer des stratégies de transformation digitale
- Module 4: Mettre en oeuvre des projets de transformation digitale



3 PUBLIC CONCERNÉ



Professionnels du numérique, développeurs, designers, chefs de produit, marketeurs et gestionnaires.

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Méthode participative
- Travail de groupe
- Jeux de rôle et outils interactif
- Études de cas, simulations et jeux
- Séance de formation en ligne

1 OBJECTIFS DU PARCOURS

- Comprendre les enjeux du management de la performance et les différentes approches.
- Améliorer la performance de son entreprise et mettre en place des outils de mesure.
- Déterminer les bons indicateurs qui vous permettront d'améliorer l'efficacité de votre entreprise.
- Savoir communiquer efficacement et coacher les collaborateurs pour améliorer leur performance.

2 PROGRAMME

- Module 1 : Introduction au management de la performance
- Module 2 : Comprendre la logique d' un tableau de bord
- Module 3 : Mesurer la performance
- Module 4 : Mettre en place un tableau de bord équilibré



1
Introduction



2
Tableau de
bord



3
Mesure



4
Mise en
oeuvre

3 PUBLIC CONCERNÉ



cadres,
managers,
dirigeants

4 MÉTHODE PÉDAGOGIQUE



- Exposés, études de cas, ..
- Exercices pratiques
- Jeux de rôle, feedback

► Formation sur mesure

Nous concevons avec vous des programmes sur mesure et uniques.

Les modalités pédagogiques les plus appropriées seront proposées afin que l'action de formation soit parfaitement adaptée aux objectifs.



APPEL D'OFFRES

Soumettez nous votre appel d'offres



CONSULTATION

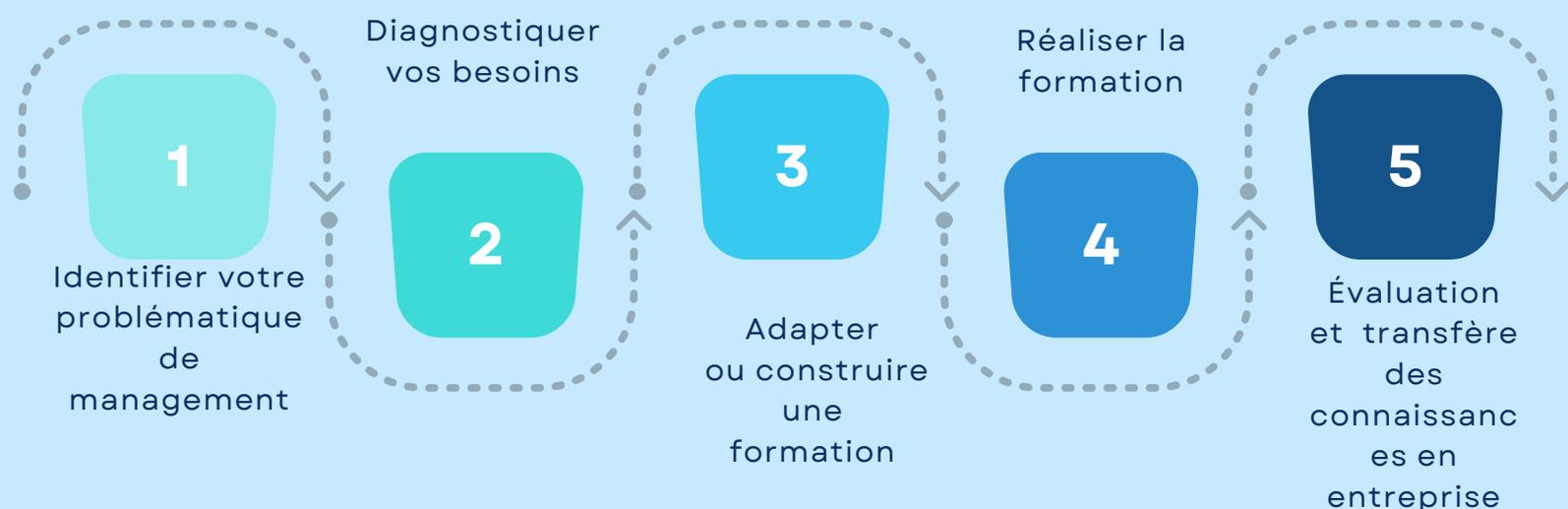
A partir de vos besoins, nous développerons ensemble des programmes sur mesure.



ÉCHANGE

Nous vous aiderons à identifier vos besoins de compétences.

Une démarche en 5 étapes



4 FAÇON de se former



En Classe



En Ligne



Comodale



En
Entreprise





FORMATIONS CERTIFIANTES ET INTERNATIONALES

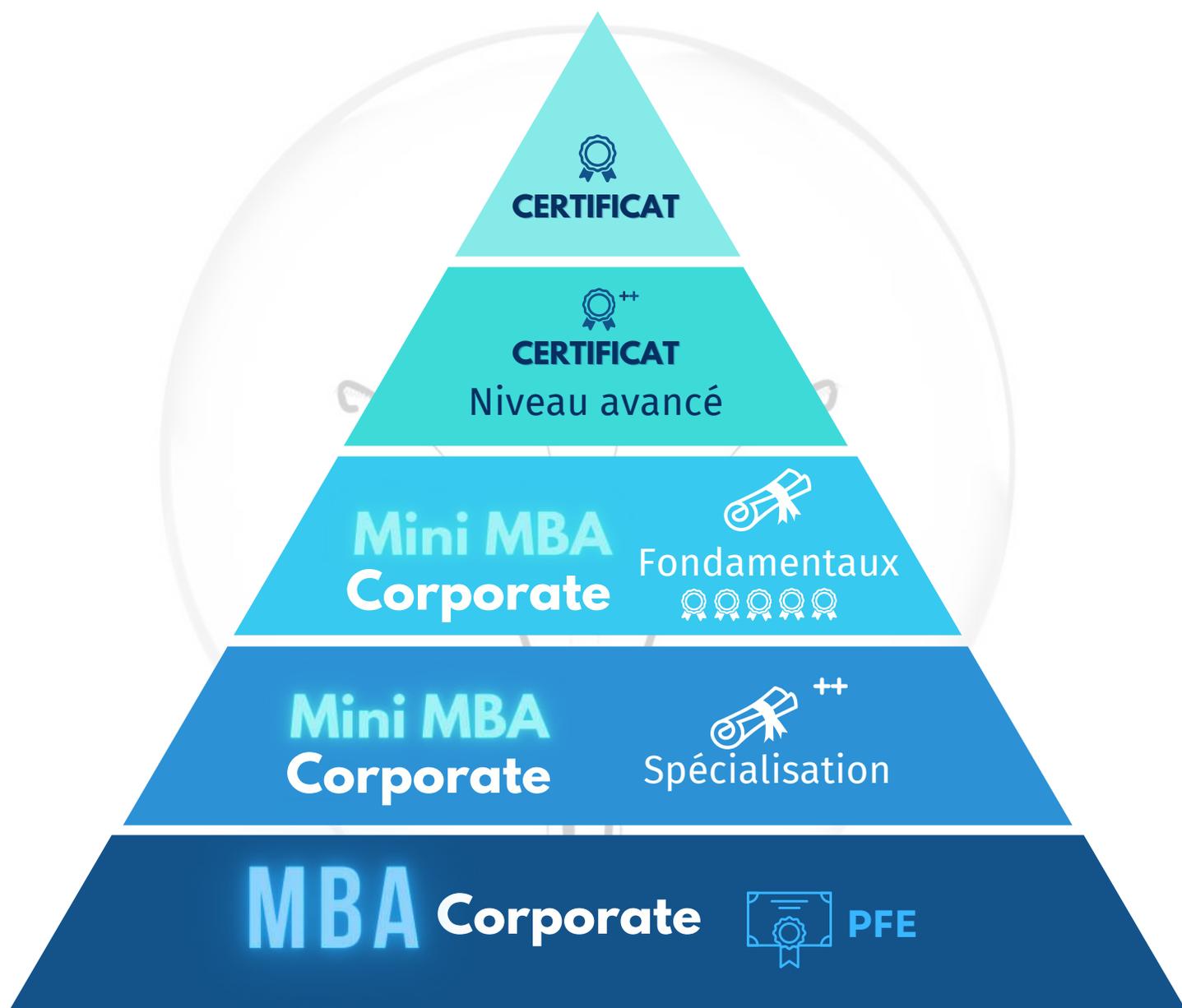
Certificate of Achievement

D

EVIDENCIA



NIVEAUX DE COMPÉTENCES MANAGÉRIALES



CERTIFICAT : Parcours de formation qui a pour objectif d'acquérir ou d'actualiser les connaissances avec une mise en application d'une compétence ou d'un outil de management.

MINI MBA Corporate : Parcours de formation de 4 à 5 CERTIFICATS, ayant pour objectif d'acquérir les fondamentaux et de maîtriser les nouveaux concepts du management moderne, ou d'approfondir une compétence managériale.

MBA Corporate : Diplôme international de 10 CERTIFICATS ou de 2 Mini MBA Corporate, validé par une soutenance d'un projet de fin d'études (PFE) devant un jury d'experts.

MÉTHODOLOGIE D'UN CERTIFICAT

PRÉSENTIEL , HYBRIDE OU 100 % EN LIGNE

SYNTHÈSE & ÉVALUATION ANALYSE APPLICATION COMPRÉHENSION CONNAISSANCE



Définir et décrire un concept de management

JOUR 1 (PRÉSENTIEL)



Associer et lier le concept à un contexte d'entreprise et aux autres outils de management.

JOUR 2 (PRÉSENTIEL)



Découvrir les applications du concept de management par la méthode des études de cas.

4 heures en ligne



Décrire un contexte, analyser son entreprise, et définir une problématique managériale à résoudre.

Travail individuel



Justifier le choix des outils et méthodes de management mobilisés.
Exposer les contributions managériales, défendre un point de vue et prendre des décisions.

4 heures en ligne



CERTIFICAT

Développer vos connaissances Maîtrisez les compétences managériales fondamentales

Acquérir ou approfondir les connaissances, les outils, les méthodes et les approches dont vous avez besoin pour intervenir efficacement dans une organisation en transformation constante.

AVANTAGES

- Programme en présentiel, hybride ou 100% en ligne.
- Obtenez des outils concrets pour générer de véritables transformations
- 3 niveaux de certificat : Intermédiaire, avancé, expert.
- Des experts de renom pour aborder chacun des thèmes
- Des modules pertinents pour être au fait des meilleures pratiques.

DOMAINES D'EXPERTISE

1. Introduction au management
2. Leadership
3. Stratégie d'entreprise
4. Finance pour managers
5. Marketing
6. Management RH
7. Management de projet
8. Transformation digitale
9. Management de l'innovation
10. Management de la performance

HYBRIDE OU
100 % EN LIGNE

MINI MBA

Corporate

Monter en compétences managériales Passer au niveau supérieur

Constitué de plusieurs CERTIFICATS, ce parcours vous permet d'approfondir plusieurs thèmes liés aux compétences managériales les plus demandées.

AVANTAGES

- Développez vos compétences sur des spécialités managériales.
- Améliorer vos connaissances et développer la croissance de votre entreprise.
- Optimisez vos capacités d'analyse et de prise de décision.

SPÉCIALISATION

1. Les fondamentaux du management
2. Stratégie d'entreprise
3. Global Management
4. Management de projet
5. Leadership
6. Vente et développement des affaires
7. Marketing et digital marketing
8. Management RH
9. Finance et contrôle de gestion
10. Gestion de la chaîne logistique
11. Lean Management
12. Responsabilité sociale des entreprises
13. Six Sigma

**HYBRIDE OU
100 % EN LIGNE**

MBA Corporate

Accélérateur de performance Atteignez votre plein potentiel

Titre professionnel international de 10 CERTIFICATS ou de 2 MINI MBA Corporate, validé par une soutenance d'un projet de fin d'études (PFE) devant un jury d'experts.

AVANTAGES

- Approche pédagogique basée sur l'échange d'expérience au sein d'une cohorte diversifiée ou une cohorte d'une même entreprise
- Une expérience d'apprentissage complète aux professionnels en activité occupant des postes de direction.

SPÉCIALISATION

- Global management
- Spécialité selon les besoins de compétences de l'entreprise, de son secteur d'activité et du profil des managers.

HYBRIDE OU
100 % EN LIGNE

Voir nos 5 promotions en page suivante



Promotion 1



Promotion 2



Promotion 3

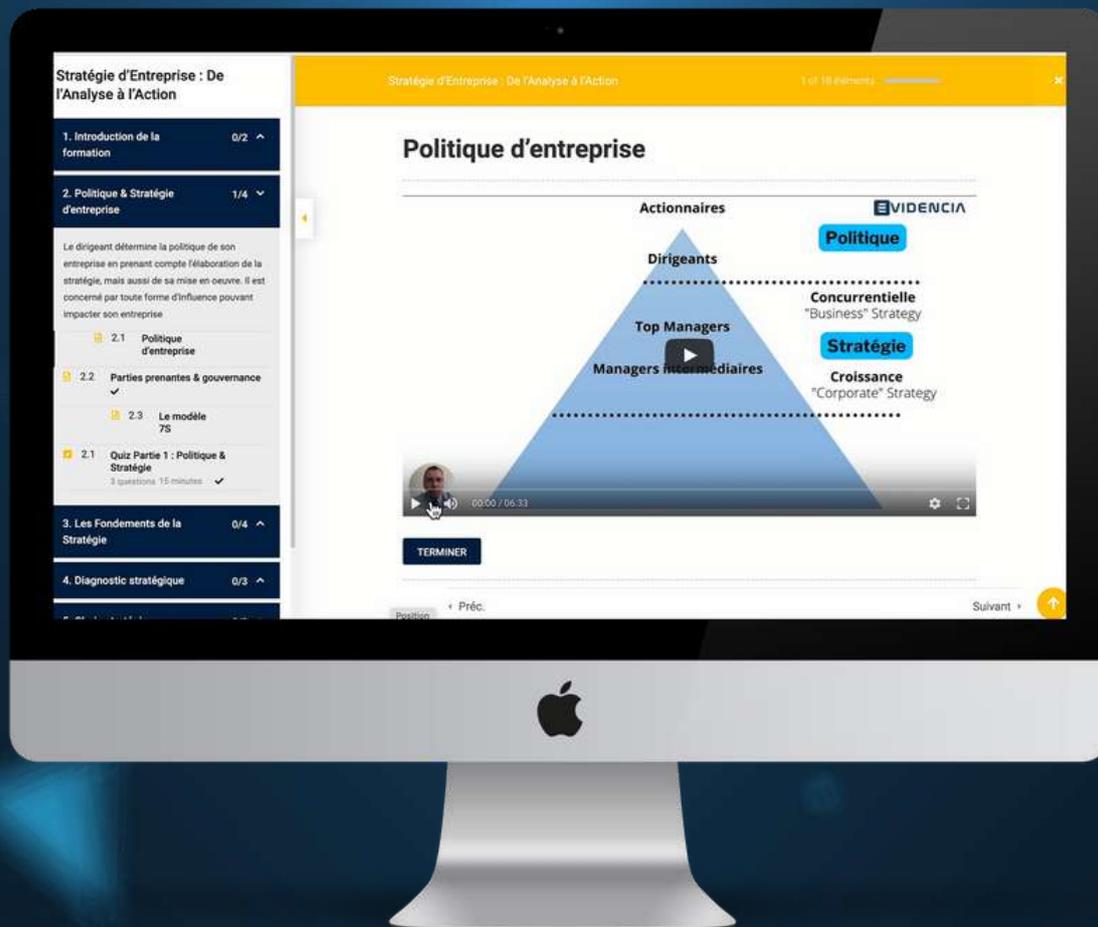


Promotion 4



Promotion 5





EVIDENCIA dispose de sa propre plateforme de E-learning, qu'elle met à la disposition des entreprises pour :

- Une meilleure flexibilité pour les employés de suivre les formations à leur propre rythme et à leur convenance
- Un accès facile aux formations, peu importe la localisation géographique des employés
- Une réduction des coûts de formation en évitant les déplacements et les frais de logistique
- La possibilité de personnaliser les parcours de formation en fonction des besoins de compétences des entreprises.



NOS EXPERTS FORMATEURS



EVIDENCIA

NOS EXPERTS FORMATEURS



SE FORMER AVEC LES MEILLEURS

+ de 45 experts praticiens
de renommée internationale

NOS EXPERTS FORMATEURS



**NOS EXPERTS ALLIENT EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
ET EXPERTISE ACADÉMIQUE DE HAUT NIVEAU**



ÉVÈNEMENTS CORPORATE

 **EVIDENCIA**



Véritable catalyseur d'idées et de réflexion, la conférence corporate se veut un lieu d'échanges entre experts et managers, afin d'explorer ensemble des pistes et des solutions à des problématiques de management.

2 EXEMPLES DE THÉMATIQUES

- Du manager au leader : Comment atteindre son plein potentiel ?
- Le management stratégique : Comment incarner la vision et les valeurs ?
- Les erreurs du management : Naufrage du Titanic
- 24 leçons du management de Carlos GHOSN

3 MODALITÉS

- Durée globale de la conférence corporate : 01 journée (Plénière en matinée et ateliers en après-midi).
- Chaque thème sera animé par un expert, qui va modérer un atelier.
- Restitution des travaux des ateliers en fin d'après-midi .



1 OBJECTIFS DU TEAM BUILDING

- Développer une attitude de compréhension pour construire des relations « gagnant-gagnant » et renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe.
- Savoir identifier les différences dans une équipe pour renforcer la confiance entre ses membres.
- Véhiculer une culture d'entreprise, inculquant des valeurs fortes.

2 AXES DU PROGRAMME

- Mieux se connaître pour mieux collaborer.
- Identifier les caractéristiques de chaque membre du groupe.
- Savoir où se diriger « Où voulons-nous aller ? ».
- Savoir construire l'équipe et catalyser son énergie.
- SWOT : identifier et analyser les dysfonctionnements éventuels individuels et collectifs (travaux de groupes).
- Renforcer la confiance entre les membres du groupe.
- Développer la cohésion et l'esprit d'équipe.

3 MODALITÉS

- Durée globale du team building : 1 journée de 7 (sept) heures
- Atelier : PIECE THEATRALE « Mourir de rire, c'est DCD selon un synopsis construit spécialement pour l'activité ludique du team building.





1 OBJECTIFS

- Former les managers aux techniques et à la pratique du management international.
- Leur offrir une occasion d'interagir avec des dirigeants et des professeurs canadiens pour acquérir de nouvelles compétences et connaissances.
- Leur donner l'opportunité de visiter des entreprises canadiennes et de comprendre leur organisation, leurs pratiques et leurs stratégies
- Développer leur capacité à communiquer et à travailler avec des personnes de différentes cultures.
- Offrir des occasions de développer leur réseau professionnel international.
- Avoir une meilleure compréhension des marchés internationaux et des tendances actuelles.

2 AXES DU PROGRAMME

- Visites d'entreprises issues du même secteurs d'activités des managers algériens
- Rencontre avec les professeurs de EVIDENCIA Canada
- Programme social : Soirée gala

3 MODALITÉS

- Durée du séminaire : 4 jours Durée du voyage : 7 jours
- Présence en charge hébergement et transport



COACHING DE DIRIGEANT

1 OBJECTIFS DU COACHING

- Offrir un soutien précieux aux dirigeants pour les aider à surmonter les défis et à améliorer leurs performances.
- Développer la capacité des dirigeants à prendre des décisions efficaces, à résoudre des problèmes et à atteindre leurs objectifs.
- Améliorer la communication, l'engagement et la productivité des dirigeants et de leur équipe et de favoriser l'innovation et la croissance.

2 AXES DU PROGRAMME

- Comprendre le contexte et les objectifs du dirigeant.
- Développer des stratégies et des plans d'action.
- Améliorer les compétences et les connaissances.
- Stimuler la prise de décision et le résultat.
- Renforcer la confiance et l'engagement.

3 MODALITÉS

- Des séances individuelles en face-à-face.
- Des séances virtuelles par téléphone ou par Zoom.
- Des exercices et des simulations.
- Des études de cas .

NOS RÉFÉRENCES





EVIDENCIA
Business Academy

MERCI | شكرا

Apprendre aujourd'hui, croître demain



+213 552 30 39 95



contact@evidencia-academy.com



Cité fellaoucene, villa 31 Oran 31 000 | Algérie



www.evidencia-academy.com