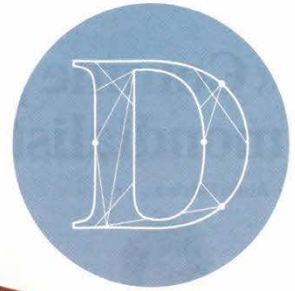


MBA pour cadres et dirigeants

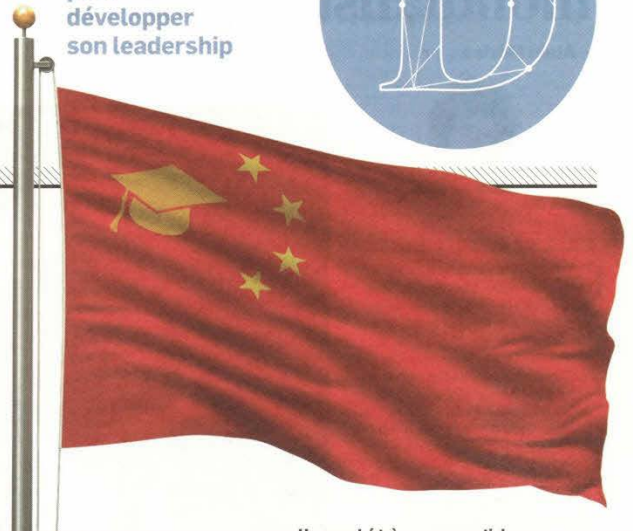
20
Le coaching pour développer son leadership



Former les futurs patrons au-delà des frontières

Anne Gaignaire

aux études



«C'est un risque zéro pour nous», affirme Alain Tremblay, directeur général adjoint du Centre Laurent Beaudoin, de l'Université de Sherbrooke (UdeS).

«Le rayonnement à l'étranger nous permet de nous faire connaître et de recruter des étudiants pour les cycles supérieurs. De plus, il contribue au financement de l'université», dit Alain Tremblay, directeur général adjoint du Centre Laurent Beaudoin, de l'Université de Sherbrooke (UdeS).

Des partenariats locaux

Le modèle repose sur une formule gagnante. «C'est un risque zéro pour nous», affirme Alain Tremblay, l'université fait affaire avec un partenaire local qui met à sa disposition son réseau et ses infrastructures. La majorité des cours - au moins 60% pour l'UdeS - sont assurés par une vingtaine de professeurs de l'établissement, qui se déplacent dans les différents pays où sont délocalisés les programmes de MBA.

«Le partenaire décide du prix qu'il facturera

seu.» Il doit également avoir la même vision que le fournisseur québécois.

Ainsi, l'institution d'enseignement des Cantons-de-l'Est a décidé de mettre fin à sa collaboration avec le Maroc en 2011, car elle n'était pas d'accord avec son ancien partenaire marocain sur la proportion des cours assurée par les enseignants des deux établissements. Depuis, elle a noué des liens avec un nouveau partenaire, Matei International, une entreprise québécoise spécialisée en éducation, qui a une filiale à Casablanca. Une vingtaine d'étudiants y suivent le programme de MBA de l'UdeS depuis janvier 2016.

«Le Québec est une destination très recherchée par les étudiants marocains, car ils accèdent ainsi à un diplôme nord-américain, bien reconnu ici comme ailleurs, tout en faisant leurs études en français», dit Nour Eddine Haihi, vice-président, développement international, de Matei International.

Les partenariats peuvent prendre diverses formes. L'ESG UQAM s'allie essentiellement avec des universités. L'UdeS noue pour sa part des ententes avec des chambres de commerce établies dans les territoires français ou avec des partenaires privés comme Matei.

Les universités sont également amenées à collaborer avec des entreprises, en offrant leur programme de MBA à leurs employés. L'UdeS a ainsi formé presque tous les membres du bureau de direction du groupe marocain Akwa, spécialisé dans l'énergie.

Milieus francophones

Le choix des pays où sont délocalisés les programmes de MBA tient souvent aux occasions qui se présentent. Le fait de trouver un bon partenaire fiable influe grandement sur la décision. Parfois, la présence de grandes entreprises québécoises ou d'anciens diplômés d'universités du Québec permet de faire le lien.

«SNC-Lavalin était bien implantée en Algérie, où nous avons proposé notre programme de 2007 à 2014. Au Maroc, plusieurs grandes entreprises sont dirigées par d'anciens diplômés de notre université qui nous connaissent bien et favorisent notre implantation», indique Alain Tremblay. La langue a aussi son importance. «Nous cibons uniquement des endroits francophones, car l'obligation de traduire nos programmes nuirait selon nous à la qualité de notre enseignement, ce que nous voulons éviter.»

étant donné le niveau d'insécurité sur place. Les cours ont donc lieu par visioconférence, mais ce type d'enseignement n'est pas compatible avec nos standards. Nous allons donc devoir arrêter», explique Guy Cucumel.

Cependant, la délocalisation représente suffisamment d'avantages, sur le plan financier et de la réputation, pour que l'ESG UQAM veuille «continuer le développement de l'offre du programme de MBA pour cadres à l'étranger», selon M. Cucumel. Cette année, une cohorte sera ouverte en Polynésie française, et d'autres devraient l'être prochainement dans plusieurs pays d'Europe de l'Est.

En Asie, où le besoin en formation pour cadres est important, l'ESG UQAM est déjà présente en Chine et au Vietnam. Elle s'intéresse aussi à la Corée. L'UdeS n'a pas de plan d'expansion pour l'instant à l'exception de son retour au Maroc. «L'UdeS a quatre critères pour évaluer la réussite potentielle d'une délocalisation: la rentabilité; le recrutement d'étudiants qu'elle peut espérer par ce rayonnement; et l'intérêt des ressources à aller enseigner dans l'endroit», dit M. Tremblay.

Les établissements jouissant déjà d'une grande réputation internationale, comme l'Université McGill, qui offre depuis 1998 son programme à temps plein à Tokyo, au Japon, ou HEC Montréal, préfèrent que «les établissements se concentrent sur leur programme offert localement et favoriser l'accueil d'étudiants étrangers, l'autre façon de rayonner à l'international.»