



BUILDING BUSINESS

Formations - Etudes - Conseils



**BUILDING BUSINESS, VOTRE PARTENAIRE
FORMATION ET CONSEIL DOUBLEMENT
CERTIFIE ISO 9001 ET 21001**



*Prix Panafricain
des Leaders 2016
de formation des
cadres africains*



*1er prix Panafricain
des Leaders 2017/
Catégorie Diamant*



*Meilleur Promoteur
Africain de la Formation
Continue 2018*

PROPOSITION DE FORMATION SUR LE THEME

« Pilotage stratégique et durabilité des projets et programmes en phase de clôture : approches et méthodologies de transfert des réalisations et de pérennisation des acquis »

*Vous êtes à la quête de l'efficacité ;
nous sommes alors votre partenaire !*

NOS PRINCIPAUX PARTENAIRES

PeopleCert
All talents, certified.

PMI Project
Management
Institute.

PECB

Jun 2026

*11 BP : 1433 Ouaga 2000, Côté Est de la Clinique les Genêts sur la rue 15.29;
Tél : 00226 25 47 19 91/ 00226 70 20 22 88. E-mail : building.business@yahoo.fr
et info@building-business.net*

OBJECTIF GLOBAL

L'objectif général de cette formation est de renforcer les capacités des participants en matière de pilotage stratégique de la phase de clôture des projets et programmes.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les participants devraient être en capacité de :

- 📖 Comprendre les enjeux stratégiques, institutionnels et opérationnels liés à la clôture des projets et programmes ;
- 📖 Élaborer et mettre en œuvre un plan de transfert des réalisations aux structures bénéficiaires et parties prenantes concernées. ;
- 📖 Identifier et appliquer les mécanismes de pérennisation des acquis et des résultats obtenus ;
- 📖 Concevoir des stratégies d'appropriation, de capitalisation et de gestion des connaissances en fin de projet ;
- 📖 Mettre en place un dispositif de suivi post-projet permettant de mesurer la durabilité des interventions et des impacts.

PUBLIC CIBLE

- Coordonnateurs et responsables de projets et programmes ;
- Chefs de projets ;
- Responsables du suivi-évaluation ;
- Gestionnaires de programmes de développement ;
- Responsables des ONG et associations ;
- Cadres des administrations publiques et collectivités territoriales ;
- Partenaires techniques et financiers impliqués dans la gestion de projets ;
- Consultants et experts en gestion de projets.

METHODOLOGIE

La méthode d'animation sera fondée sur les principes andragogiques. Dans ce type de méthode, le formateur tiendra compte du profil des apprenants, en gérant leur **A**utonomie, leur **D**étermination, leur souci d'**U**tilisation rapide de ce qu'ils apprennent, la nécessité d'intégrer l'aspect **L**udique de la formation (apprendre en jouant) et le fait que les agents sont liés par le **T**emps et sont par ailleurs soucieux d'**E**xpérimenter ce qu'ils apprennent. Elle se déroulera sur présentation Power Point, suivie d'échanges–discussions entre le formateur et les participants, plus des études de cas illustratifs des thèmes abordés et le recueil de témoignages vécus sur le terrain par l'un ou l'autre des participants. Une place très importante sera donnée aux cas pratiques, l'adulte n'apprend que par la pratique et des jeux de rôle. Les jeux de rôles seront filmés et projetés en salle. A travers

ces projections des critiques seront faites par l'ensemble dans l'optique d'améliorer les comportements.

Chacune des sessions se termine par une évaluation des connaissances acquises selon la norme ISO 21 001, Système de Management des Organismes de Formation et d'Education.

CONTENU PREVISIONNEL DE LA FORMATION

Module 1 : Fondamentaux du pilotage stratégique de la clôture des projets et programmes

- Concepts et principes de la clôture de projet ;
- Enjeux de durabilité et de pérennisation ;
- Responsabilités des acteurs impliqués ;
- Critères de réussite d'une clôture efficace.

Module 2 : Planification et conduite du processus de transfert des réalisations

- Identification des réalisations à transférer ;
- Analyse des capacités des structures réceptrices ;
- Élaboration d'un plan de transfert ;
- Gestion des risques liés au transfert ;
- Formalisation des mécanismes de passation et de réception.

Module 3 : Méthodologies de pérennisation des acquis et des résultats

- Stratégies institutionnelles, techniques et financières de pérennisation ;
- Renforcement de l'appropriation par les bénéficiaires ;
- Mobilisation des ressources pour la continuité des actions ;
- Intégration des acquis dans les politiques et dispositifs existants.

Module 4 : Capitalisation des expériences et gestion des connaissances

- Outils et méthodes de capitalisation ;
- Documentation des bonnes pratiques et leçons apprises ;
- Valorisation des résultats et diffusion des connaissances ;
- Construction d'une mémoire organisationnelle durable.

Module 5 : Dispositif de suivi post-projet et mesure de la durabilité

- Conception d'un plan de suivi post-clôture ;
- Indicateurs de durabilité et de pérennité ;
- Évaluation de l'appropriation des acquis ;
- Mécanismes d'amélioration continue et de redevabilité.

Module 6 : Atelier pratique d'élaboration d'un plan de clôture et de pérennisation

- Diagnostic d'un projet en phase de clôture ;
- Élaboration d'un plan de transfert des réalisations ;
- Construction d'une stratégie de pérennisation ;
- Présentation et validation des plans d'action.

FORMATEUR

La formation sera animée par un expert senior en gestion de projets et programmes, disposant d'une expérience confirmée dans le pilotage stratégique, le suivi-évaluation, la clôture des projets financés

par les partenaires techniques et financiers, ainsi que dans les démarches de durabilité, de transfert des acquis et de capitalisation des expériences.

ORGANISATION DE LA SESSION

Pour l'organisation de la formation, Building Business prend en charge le matériel pédagogique, la salle, la pause-café et le déjeuner, sous réserve des négociations avec le commanditaire.

Il sera administré au cours de la formation trois types d'évaluation :

- Une évaluation quotidienne qui permettra aux formateurs de réajuster les modules et leurs méthodes d'animation suivant les besoins des participants ;
- Une évaluation finale qui permettra d'apprécier toute la session ;
- Une évaluation des connaissances acquises dont l'obtention de 60% des points donne droit à un certificat.

Les séances de travail se dérouleront en journée continue de huit (8) heures à quatorze (14) heures.

LES ATTESTATIONS, SUPPORTS ET RAPPORT.

Il est mis à la disposition de chaque participant un kit constitué des modules de formation en support numérique, un porte document en cuir et un bloc-notes.



Un modèle de kit de participants.

A l'issue de la session de formation, il est remis à chaque séminariste une attestation de participation.

Un rapport de formation décrivant le déroulement de la session et l'évaluation à chaud, est déposé auprès du commanditaire.

DATE ET LIEU DE LA FORMATION

- ✓ Du 06 au 17 juillet 2026 à Casablanca (Maroc)

COÛT DE LA FORMATION

- ✓ 3 800 Euros HT / participant

LES PLUS DE LA FORMATION

- ✓ Appui à l'hébergement du participant
- ✓ Excursions touristiques
- ✓ L'inscription vous donne droit à un ordinateur portable ou une tablette numérique

Informations générales

- La formation est assurée par un expert qualifié dans le domaine et agréés par Building Business ;
- La méthode d'animation sera basée sur les principes andragogiques, Les modules seront présentés en PowerPoint, suivis d'échanges et de discussions entre formateur et participants, plus des études de cas illustratifs des thèmes abordés et le recueil de témoignages vécus sur le terrain ;
- Le coût de la formation couvre les frais pédagogiques, la restauration et les supports,
- La formation donne droit à une attestation, si le participant a suivi au moins 80 % des séances,
- Après évaluation sommative auront droit à un certificat, ceux qui auront au moins 50% des notes,
- Des évaluations quotidiennes sont effectuées après chaque jour de formation afin de prendre en compte les zones d'ombre du jour. Et une évaluation finale à la fin de la session,

NB : Nous notifier s'il y a des participants ayant des besoins particuliers