



**Programmes sur mesure**  
(*customised/tailored training programmes*)

Recommandations pour le processus de développement et les projets de  
convention/contrats

**1. Processus de développement de programme : principes de base**

Par 'programme sur mesure', il est entendu tout programme de formation continue créé pour un public exclusif, à la demande d'une organisation publique ou privée. Sont considérés tous les programmes qui, sur une durée de 2 jours au moins, mènent à la distribution d'attestation de participation portant le logo de l'UNIGE et de la faculté, du centre, de l'institut assurant les enseignements.

Un programme sur mesure peut s'articuler autour d'un contenu dupliqué de tout ou partie d'un programme existant ou créé *ex nihilo* pour répondre aux besoins spécifiques de l'organisation cliente.

L'UNIGE ne développe pas de diplôme 'sur mesure' pour une organisation, mais peut développer un diplôme en partenariat avec une organisation, diplôme alors ouvert au public. L'UNIGE ne labellise pas de formation existant déjà dans une organisation.

Pour l'heure, il est entendu que le développement de programmes sur mesure ne relève pas de la procédure de lancement des nouveaux programmes de formation continue, mais d'une **simple procédure d'information, allant des porteurs de projet vers les décanats/direction de centre et d'institut et le CFCD, en amont de la signature du contrat**. Les données pourront ainsi être enregistrées dans la base de données FCO sous le format 'session'.

**2. Type des formats et implications pour l'ingénierie pédagogique**

Les programmes sur mesure « off-the-shelf » : contenu/module existants décentralisés/vendus sur place à des organisations spécifiques ou à l'étranger, en les adaptant un peu au contexte local.

Les programmes sur mesure « co-created » pour lesquels tout le contenu est développé sur mesure dans une perspective de co-création avec le partenaire, qui, soit sait exactement ce dont il a besoin (i.e. étude de marché et de besoins), soit possède une partie du contenu (i.e. experts internes, standards spécifiques à l'industrie) mais a besoin d'aide au niveau ingénierie pédagogique pour le transformer en formation solide académiquement.

Les programmes sur mesure « commandés » par une institution tierce ou « middle-man » C'est cette organisation qui gère la relation client et fait le lien entre l'Université et le client qui bénéficie de la formation. C'est également en général avec cette organisation que les négociations au niveau ingénierie pédagogique, budget, dates se font. Les règles et lois

locales de certains pays requiert ce genre de mécanismes tripartites (ex : certains programmes avec des secteurs d'état en Chine)

Ces trois différents types de programmes sur mesure mènent également à un degré d'implication différent de la part du partenaire local potentiel (ainsi que des relations contractuelles et des modalités de collaboration variables):

- Le rôle du partenaire peut être surtout d'ordre logistique/administratif et servir à faciliter l'intégration du programme par rapport au contexte culturel, économique local (surtout en cas de programme à l'étranger).
- Si le programme dans son contenu est directement lié au domaine d'expertise du partenaire, l'implication peut comprendre des aspects de contenu, avec participation du staff du partenaire dans la conception du programme, dans l'enseignement, entre autres.

### 3. Relations partenaire et/ou client

La distinction entre « partenaire » et « client » est plus courante dans un programme sur mesure que dans des formations continues classiques. De manière générale, il est préférable de parler de « partenaire » dans tous les cas.

Les programmes sur mesure prennent toutefois différentes formes, ce qui implique différents types de collaborations et de relations (clients, partenaires, *middle man organisation* etc.).

Les formations sur mesure peuvent se dérouler directement dans les locaux du partenaire /client (i.e. « formation *in-house* »), au travers d'un partenaire tiers local (ex : une institution académique qui accueille une formation et prête ses locaux et salles de classe). Dans la plupart des cas de programmes sur mesure à l'étranger, l'institution a besoin d'un partenaire local ou « *middle man*».

En tant qu'étudiant ou participant, il y a peu de différences / variation entre participer à un programme « sur mesure » chez le client vs. chez un partenaire local, il est donc important que les participants ne sentent pas cette différence de collaboration ou de relation dans leur cursus.

Les relations avec le partenaire / client **doivent être encadrées par un document contractuel** détaillant les prestations et les compensations financières liées, ainsi que les aspects de propriété intellectuelle.

### 4. Principaux défis et opportunités

#### *Potentiels défis*

- Gestion du partenaire / client
- Gestion du partenariat et des relations avec le(s) tiers bailleur(s)
- Obtention des visas et bourses de séjour
- Transferts de fonds et risques de change (en fonction des pays)
- Logistique
- Visibilité et réputation UNIGE : s'il n'y a pas d'interdit à poser quant aux organisations avec lesquelles les porteurs de projet peuvent travailler (tabac, pharma), il y a des principes à préserver dans tous les cas, notamment en ce qui concerne la non-ingérence par le partenaire / client dans le développement des contenus des cours et le déploiement des scénarii pédagogiques. L'université doit accepter de perdre des marchés pour préserver ces principes. De même, si l'université se sent instrumentalisée par l'organisation dans la relation entre la hiérarchie et les employés, elle doit se retirer d'un projet.

- Si des organisations souhaitent proposer des contenus au sein de ces programmes, ces derniers doivent être clairement identifiés, pour éviter que ceux-ci soient compris comme validés par l'université, et être exclus du décompte ECTS le cas échéant.
- L'absence de maîtrise sur la sélection des participants, qui peut amener des niveaux disparates, mais également des motivations inégales, doit être prise en compte.

#### *Potentielles opportunités*

- Découverte et entrée sur un nouveau marché
- Renforcement de partenariats existants
- Réponse à des besoins de formations précis au plus près des publics
- Recherche : Accès à des cas pratiques et données confidentielles

### **5. Implication des différents services de l'Université**

#### *Faculté/s*

- Participation à l'ingénierie pédagogique
- Mobilisation de réseaux académiques et professionnels pour le programme
- Enseignements (y compris déplacements sur place)

#### *Centre pour la formation continue et à distance (CFCD)*

- Accompagnement pour l'ingénierie pédagogique, conseils pour les négociations de partenariat, conseils pour les projets de budget, conseils pour l'assurance qualité, soutien à l'identification d'experts internes
- **OU** Accompagnement 'sur mesure', notamment présence lors du dialogue avec le client, analyse des besoins, ingénierie pédagogique, soutien aux négociations du partenariat et contrat, déplacement (s) sur le terrain, assurance qualité
- Refonte d'un format (e-learning)
- Soutien auprès de tiers bailleurs

#### *Secteur des Affaires Juridiques*

- Relecture et validation du ou des documents contractuels

#### *Division comptabilité et gestion financière*

- Facturation et recouvrement