



Entretien avec **Mohammed Diouri**, Fondateur de l'ISGA

«Ceux qui pensent qu'il suffit de payer pour réussir se trompent lourdement»

ALM : Comment l'ISGA anticipe-t-il les besoins du marché de l'emploi ?

Mohammed Diouri : Les membres du conseil scientifique de l'ISGA sont en permanence à l'écoute du marché du travail. Cela permet aux filières proposées et aux programmes de ces filières d'être bien adaptés à l'évolution des besoins de l'entreprise.

Qu'est-ce qui convaincrait un étudiant de poursuivre son cursus à l'ISGA ?

Dans une grande école comme l'ISGA, les études sont organisées en une 1^{ère} et 2^{ème} années de tronc commun. Cela permet largement à l'étudiant de pouvoir choisir, en connaissance de cause, l'option dans la filière pour laquelle il a opté.

Bien évidemment l'étudiant, avant de s'inscrire, visite l'école dans laquelle il désire poursuivre ses études, et à l'ISGA, nous avons des installations et un discours d'orientation qui sont de nature à rassurer l'étudiant sur la qualité de la formation et la vie estudiantine qu'il aura.

Quel est le taux d'intégration enregistré actuellement par les lauréats de l'ISGA dans le marché de l'emploi ?

Cette question revêt plusieurs réponses. Nous constatons que 3 à 4 mois après leur diplomation, plus de 75% de nos lauréats trouvent un emploi. Après 6 mois, ce taux monte à 90%. Le reste doit attendre un peu plus.

Que pensez-vous des étudiants-parents qui croient que le fait de payer garantirait la réussite quel que soit le niveau ?

La véritable réussite pour nous, au-delà de la réussite universitaire, est la réussite professionnelle et surtout l'évolution de



3 à 4 mois après leur diplomation, plus de 75% de nos lauréats trouvent un emploi. Après 6 mois, ce taux monte à 90%.

carrière. Les écoles privées sont devenues grandes parce que leurs lauréats sont prisés par le marché de l'emploi.

Cet a-priori ne peut plus s'appliquer à l'enseignement supérieur privé. En effet, il y a actuellement de grandes écoles, dans ce secteur, qui font un travail très sérieux et ceux qui pensent qu'il suffit de payer pour réussir se trompent lourdement.

Il n'empêche qu'il y a lieu de signaler que les instituts d'enseignement supérieur privé, à l'instar de l'ISGA, pratiquent une pédagogie individualisée, compte tenu du faible nombre d'étudiants par groupe (20 à 25). Cela est un facteur très important de réussite et donc ce n'est pas parce que l'institut met les moyens pour que le taux de réussite soit important qu'il suffit de payer pour réussir.

Pourriez-vous dresser un bilan chiffré de votre département recherche et développement ?

L'ISGA développe son pôle recherche depuis plusieurs années. Nous comptons actuellement une trentaine de docteurs toutes filières confondues et une vingtaine de doctorants en management et en ingénierie. La production scientifique de nos chercheurs se fait sous forme d'articles publiés dans des revues, de communications dans des congrès et de livres édités par notre maison d'édition Toubkal.

Université Al Akhawayn

34% des étudiants sont boursiers en 2017

L'Université Al Akhawayn cherche depuis sa création, en 1995, à aider de manière concrète les jeunes étudiants à réaliser leurs rêves académiques et atteindre l'excellence. C'est pour cela que 34% des étudiants de l'Université Al Akhawayn ont obtenu une bourse en 2017, soit 770 bénéficiaires, et ce, grâce à son budget annuel de 290 millions de dirhams. Il s'agit de 220 bourses de mérite et de 550 bourses basées sur le besoin financier. Afin de se faire, Al Akhawayn a mis à disposition des étudiants un bureau d'aide financière

qui leur propose des subventions, des prêts et des emplois étudiants en fonction de leur mérite et de leurs besoins financiers.

A savoir, la subvention de l'état ne dépasse pas 8% et les frais de scolarité ne représentent que 52% des dépenses de l'Université. L'université jouit d'un modèle de gouvernance aux normes internationales et américaines. L'effectif moyen par classe est de 19 étudiants avec un taux d'encadrement d'un enseignant pour 14 étudiants.

