

Rapport de Formation CEFÉ

La formation de renforcement des capacités entrepreneuriales, organisée par la Faculté des Sciences et Techniques d'Errachidia, en partenariat avec la coopérative SPEC, s'est tenue les 24 et 25 avril 2026 au sein de la Faculté.

Elle a été destinée aux étudiants du Master Spécialisé « Bâtiments Durables, Efficacité Énergétique et Aménagement du Territoire (BD2EAT) ».

Les objectifs de formation :

Permettre aux participants de s'approprier les composantes du modèle intégré de l'entrepreneur performant, en les rapprochant des standards pratiques et des compétences qui structurent une action entrepreneuriale efficace. Il a également pour objectif de renforcer leurs capacités en matière de planification stratégique et de gestion proactive des projets, tout en développant leurs aptitudes à analyser l'environnement économique, à formuler des visions claires et à élaborer des plans d'action réalistes et opérationnels, afin d'accroître les chances de réussite et de pérennité de leurs initiatives.

Doter les participants des compétences nécessaires pour élaborer des études techniques et financières de projets, selon des approches méthodologiques garantissant une évaluation rigoureuse de leur faisabilité et de leur viabilité. Il ambitionne également de renforcer leurs capacités à analyser les données techniques, à estimer les coûts et les investissements, à construire des modèles financiers et à anticiper les risques, afin de leur permettre de prendre des décisions fondées, réalistes et orientées vers la réussite et la pérennité de leurs projets.

Les séquences de l'atelier :

Pour l'atteinte des objectifs, l'évolution dans le déroulement des séquences s'est effectuée de manière graduelle. Les principales séances ont porté sur les thématiques suivantes :

Détermination des CAPE : La première activité de cet atelier se devait de cadrer ce qu'est un entrepreneur et ses caractéristiques et attitudes. Les participants ont travaillé individuellement pour déterminer si les éléments donnés dans le cas de « **mon ami Cabour** » relèvent des caractéristiques et attitudes des entrepreneurs ou non. Par la suite ils ont discuté leurs réponses en sous-groupe et les ont présentés en plénière.

La discussion a alors porté sur les réponses données et leurs réalismes par rapport à une situation d'entrepreneur.

À l'issue de cette séquence les participants avaient pris connaissance des CAPE (Caractéristiques et Attitudes Personnelles d'Entrepreneurs) et aussi des recherches qui ont été menées pour arriver à cerner les dix caractéristiques.

Être conscient de la nécessité de se fixer des objectifs bien définis

Cette séance a été réalisée à travers l'exercice « **mini objectif** ». Les participants ont travaillé individuellement, chacun d'eux prend une carte Métaplan et écrit son nom en haut ensuite il détermine un mini-objectif sur cette même carte, qu'il peut réaliser en classe. Par la suite ils ont tous essayés de réaliser leurs objectifs au même moment et dans un temps déterminé (3min).

La discussion a alors porté sur les objectifs dans le but de savoir s'ils ont été réalisés ou non et de leurs demander pourquoi certains mini-objectifs n'étaient pas réalisés.

À l'issue de cette séquence les participants avaient pris connaissances qu'une bonne fixation d'un objectif nécessite certains critères (SMART) qui doivent être tenus en considération. A la fin de l'exercice l'animatrice a distribué « le plan d'action personnel » pour permettre aux participants de formuler leurs objectifs individuels et pour les amener à se rendre compte de la nécessité de se fixer des objectifs bien définis pour le développement de leurs Entreprises.

Planifiez bien votre projet entrepreneurial (SWOT)

Cet exercice a été réalisé dans le cadre d'un match de football, au cours duquel les participants ont été répartis en deux équipes présentant des différences en termes de condition physique et de compétences individuelles. Un certain biais a également été introduit en faveur de l'équipe la plus forte, afin de créer des conditions inégales : des conditions favorables pour la première équipe et défavorables pour la seconde.

Cet exercice visait à permettre aux participants de relever et d'analyser, à l'issue du match, l'ensemble des observations et des constats, tant positifs que négatifs, vécus par chaque équipe. L'objectif était d'aboutir à des conclusions majeures portant sur l'identification des forces et des faiblesses, ainsi que des opportunités et des menaces.

Après s'être familiarisés avec l'outil SWOT, nous avons ensuite abordé un autre outil complémentaire, à savoir PESTEL, qui permet d'analyser et de diagnostiquer l'environnement externe de l'entreprise à travers plusieurs dimensions, notamment : économique, sociale, technologique, environnementale et juridique. Cet outil vise à identifier les opportunités disponibles ainsi que les risques potentiels susceptibles d'affecter l'entreprise.

Par ailleurs, les participants ont été initiés aux mécanismes de diagnostic interne, à travers l'analyse des ressources disponibles, qu'elles soient financières, humaines, technologiques ou organisationnelles, ainsi que l'identification des facteurs clés de succès des projets. Cette démarche permet de mettre en évidence les forces et les faiblesses internes de l'entreprise.

Enfin, les participants ont su établir un lien pertinent entre l'expérience du match de football auquel ils ont pris part et les outils de diagnostic étudiés. Ils ont ainsi manifesté un grand intérêt pour l'importance de l'analyse des environnements interne et externe, en tant qu'étape essentielle pour l'élaboration de stratégies efficaces, fondées sur une compréhension approfondie des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces.

Cette séance a été réalisée à travers l'exercice.

Marketing Mix 5P (Mini Marché)

Les participants ont disposé de 30 minutes pour concevoir des produits ou des services en vue de leur commercialisation, selon des conditions précises définies pour le marché. Ils se sont ensuite dirigés vers un espace situé à proximité de la salle de formation, où l'activité de vente a été lancée. Les acheteurs étaient constitués de certains étudiants, et les opérations d'achat et de vente se sont déroulées sur une durée de 20 minutes. Durant cette période, certains produits et services ont été vendus, tandis que d'autres n'ont pas trouvé preneur, avant l'annonce de la clôture du marché.

Par la suite, les participants ont regagné la salle de formation, où une discussion a été ouverte autour des notions de profit et de perte, à travers le partage des expériences vécues. Les échanges ont porté sur la nature des produits et services proposés, ainsi que sur le profil des acheteurs.

À l'issue des discussions et des analyses, cinq déterminants principaux de la vente ou de la commercialisation d'un produit ont été identifiés. Il s'agit de facteurs essentiels, à savoir : le produit et ses caractéristiques, son prix, la personne qui le vend ou le propose, le lieu de vente, ainsi que la communication ou la promotion qui lui est consacrée.

Ces éléments ont permis de dégager la règle des 5P, qui comprend : Produit, Prix, Personne, Place et Promotion.

Étudier les aspects techniques d'un plan d'affaires et la gestion de la production

Cette séance a été réalisée à travers l'exercice « **MERMATEX** » 3 sous-groupes en concurrence ont été formés. Cet exercice est une étude de cas invite les entreprises de consultations formées à résoudre trois problèmes à savoir trouver la meilleure solution pour le plan de l'usine de MERMATEX,

Connaître la capacité maximum de production et le stock minimum de pots dont elle a besoin pour son démarrage.

À l'issue de cette séquence les participants avaient pris connaissance des aspects techniques d'un plan d'affaires et de la gestion de la production d'une entreprise à savoir :

Le concept du plan et le processus de production (le bon usage de l'espace est nécessaire pour améliorer la productivité et réduire les coûts).

- Le concept de la capacité maximum de production, la manière de la calculer et la capacité du matériel nécessaire pour le démarrage de l'entreprise ;
- Le calcul de la réserve minimum nécessaire pour démarrer une entreprise.

Cash-Flow

Cette séance a été précédée par une activité appelée « **le marchand de cheval** ».

L'exercice commence par le récit du facilitateur relatif à l'histoire d'un marchand de cheval qui, à travers plusieurs transactions, achète, vend, achète de nouveau, et finalement vend le même cheval. Ensuite il est demandé aux entrepreneurs de calculer le bénéfice total du marchand de cheval.

La synthèse se concentre sur les difficultés de trouver la réponse correcte à une question apparemment facile, de s'accorder sur une solution dans un groupe et l'importance de calculer le bénéfice de l'entrepreneur dans les affaires. A la fin de la séquence, les participants auront été initiés aux calculs financiers et se seront familiarisés avec certains termes économiques.

La deuxième séance a été réalisée à travers l'exercice « **L ENTREPRISES DE HUILE.** »

Cet exercice porte sur une étude de cas de l'entreprise de Sabrina « fabricant de sandales ». Il possède sa propre entreprise depuis un moment.

L'exercice vise à ce que les participants puissent :

- Comprendre les principaux éléments du Cash-flow ;
- Etre capables de calculer d'eux-mêmes le Cash-flow ;
- Etre capable de calculer le Cash-flow de leurs propres projets d'entreprise.

Le compte d'exploitation et le bilan

Il porte sur une étude de cas qui permet aux participants de découvrir les aspects du compte d'exploitation et le bilan comme outils de gestion de la trésorerie. À l'issue de cette étude de cas en série, les participants sont capables de comprendre la différence entre les flux de trésorerie et le compte d'exploitation et les conséquences qui en découlent sur le bilan. Les participants auront appris à établir un bilan et des états financiers d'une entreprise d'après les changements de circonstances.

Évaluation et satisfaction des attentes

À la fin de l'atelier, lors de la dernière séance du quatrième jour, une séquence a été consacrée à l'évaluation de la satisfaction des attentes. Selon les participants les attentes retenues, pendant le nivèlement, au démarrage de cette session ont été satisfaites.

Conclusion et recommandations

La formation s'est déroulée dans d'excellentes conditions. Les participants ont montré, durant la formation, une grande implication, qui a permis de réaliser la formation dans une ambiance de confiance et de partage. Tous les participants se sont prêtés avec enthousiasme aux différentes activités.

Les responsables ont fait de l'excellent travail en termes d'organisation de cette formation et en assurant un support logistique très performant.

Au vu de la formation menée, il sera pertinent de programmer d'autres sessions de formation sur des thématiques qui ont une grande importance pour les futurs entrepreneurs qui comptent concrétiser leur idée de projet

Rapport établi par :

Coach CEFE : Soufiane Inajdadi , Conseiller en accompagnement et développement entrepreneurial.