



Autres ateliers sponsorisés par MEPI

- **Import/Export Management & Marketing**

présenté par VEGA dans le cadre de son programme de formation en Export Trade.

*du 8 au 10 novembre à Tanger
Gratuit*

- **M-Commerce E-commerce**

Présenté par VEGA dans le cadre de son programme de formation en Export Trade

*Janvier, Casablanca
Gratuit*

- **Gestion de la Trésorerie pour les Entrepreneurs**

Présenté par l'Institut Beyster en collaboration avec l'Institut Al Akhawayn pour l'Entreprenariat et le Développement des PME

*Du 14 au 15 Février 2007, Casablanca
Gratuit*

- **Mini-MBA**

Offert par Beyster Institute en Collaboration avec Al Akhawayn University.

*Du 9 au 20 Avril 2007, Casablanca
Prix symbolique : 3000Dh*

MARKETING ENTREPRENEURIAL

Approches créatives pour attirer les clients et s'emparer des marchés.

Du 6 au 7 décembre à Casablanca. Accès libre ; nombre de places limité.

Pour s'inscrire, déposer une fiche d'inscription avant le 20 novembre 2006.

Pour créer des sociétés réussies, les entrepreneurs doivent apprendre à tirer profit au maximum du potentiel du marketing entrepreneurial tout en dépensant moins. En se focalisant sur les défis uniques du marketing et les opportunités qu'offrent les firmes entrepreneuriales à croissance rapide, cet atelier de travail montre aux entrepreneurs comment utiliser des techniques de marketing innovatrices, puissantes et rentables pour attirer les clients et s'emparer des marchés.

Un marketing réussi commence d'abord par une appréciation profonde du marché. Par conséquent, cet atelier de travail se concentre sur ce que les entrepreneurs ont besoin de savoir sur leurs clients, et leur fournit des outils pratiques leur permettant d'attirer une clientèle et de la fidéliser. En révélant les tendances clés du marché et en expliquant leur signification, le programme accompagne les entrepreneurs dans le développement et la mise en place de stratégies et techniques de marketing réussies.

L'atelier expose aux entrepreneurs des modèles simples mais efficaces afin d'organiser leurs activités marketing d'une manière centrée sur le client. Il propose aux entrepreneurs une méthode pratique et efficace de traiter un grand nombre de variables relatives à la décision commerciale visant à améliorer les capacités créatrices de valeurs au sein de leur entreprise. L'atelier introduit aussi des méthodes et techniques permettant de découvrir de nouvelles sources de la valeur client dans des

domaines souvent négligés par les entrepreneurs.

L'atelier montre aux entrepreneurs comment utiliser les approches de guérilla de marketing afin de réaliser des résultats à grand impact marketing sans pour autant dépenser de grandes sommes d'argent. Les entrepreneurs pourront ainsi améliorer leurs aptitudes à générer, étendre et découvrir des ressources sous-exploitées et créer leurs propres ressources. En plus, en fournissant des exemples de différentes méthodes de guérilla de marketing, l'atelier montrera aux entrepreneurs comment utiliser le marketing de manière créative afin de mitiger et gérer les risques qu'affronte l'entreprise.

Beaucoup d'entrepreneurs adoptent une approche réactive et tactique vis-à-vis du marketing. Cet atelier montrera aux entrepreneurs comment être proactifs et stratégiques, et du fait, être beaucoup plus efficace dans le développement et la mise en place de l'intégralité du programme marketing de l'entreprise. En même temps, les entrepreneurs arriveront à mieux apprécier la nécessité d'une relation étroite entre le processus d'achat de la clientèle et le processus de vente de l'entreprise.

En plus d'exemples pertinents et d'études de cas, le programme se sert de questionnaires et fiches de travail afin que chaque entrepreneur sorte avec un plan marketing adapté aux besoins de son entreprise. A travers ce programme, les entrepreneurs apprendront comment la bonne approche marketing entrepreneuriale peut mener les entreprises à être plus rentables.

Middle East Partnership Initiative



L'Initiative de Partenariat au Moyen-Orient est une initiative présidentielle qui vise à soutenir les réformes dans les domaines économiques, politiques et en matière d'enseignement, et recommande l'égalité des chances pour tous les peuples dans la région MENA. L'initiative s'efforce à réunir les entreprises du Moyen Orient, de l'Afrique du Nord, les entreprises américaines, les organisations non gouvernementales, des éléments de la société civile d'une part et les gouvernements d'autre part pour développer des politiques et programmes innovateurs.

Institut Beyster



L'Institut Beyster de l'Ecole Rady de Management, Université de Californie, San Diego se concentre sur la formation, l'enseignement et le consulting pour faire avancer l'esprit de l'entrepreneuriat et de possession au sein de sa main d'œuvre à travers le monde.

A travers l'Initiative de Partenariat au Moyen-Orient du Secrétariat d'Etat américain, l'Institut Beyster met en application le programme de formation pour les Entrepreneurs du Moyen-Orient aux Etats-Unis (MEET U.S.) C'est un programme innovateur qui vise à identifier, développer et soutenir un nouveau noyau de dirigeants d'entreprises pour la région MENA, Moyen Orient et Afrique du Nord. 200 entrepreneurs talentueux et jouissant d'un grand potentiel, des exécutifs et des managers ont passé par ce programme qui se compose de sessions intensives de deux à trois semaines et un stage à San Diego. D'autres initiatives MEET U.S. gérées par l'Institut comprennent des formations en entrepreneuriat au profit des chefs des organisations de la société civile, le Centre pour l'Excellence Entrepreneuriale à Bahreïn, conférences des anciens de MEET U.S., le Sommet des Femmes d'Affaires de la région MENA et la création de réseaux régionaux pour les femmes d'affaires de la région MENA en collaboration avec d'autres organisations régionales. Pour plus de renseignements sur les programmes de l'Institut Beyster, prière de contacter David Binns, Directeur adjoint : tél. : 001-202-833-4613 ; Courrier électronique : dbinns@beysterinstitute.ucsd.edu

L'Institut Al Akhawayn pour l'Entrepreneuriat et le Développement des PME



IAEDPME est une unité au sein du Executive Education Center (Centre de Formation des Cadres, EEC) de l'Université Al Akhawayn. L'Institut est dédié au développement des PME au Maroc à travers une série de formations professionnelles, de possibilités de networking, séminaires et recherches. L'Institut œuvre pour réunir les praticiens et les universitaires pour développer une appréciation des questions auxquelles font face les PME au Maroc et proposer des solutions convenables.

Le plan de la IAEDPME pour l'avenir comprend :

- Des services de formation étalés sur le court et moyen terme au profit des dirigeants des PME et d'autres parties impliquées dans le développement des PME.
- Création d'un service de networking à travers des séminaires, des ateliers de travail et des visites aux entreprises marocaines.
- Un centre de recherche et de documentation qui se penchera sur l'élaboration d'études de cas sur les questions qu'affrontent les PME au Maroc, la création d'un réseau de partage d'expériences et de collecte de données relatives au management réussi et au développement des PME.

L'Agence Américaine pour le Développement International



USAID est une agence fédérale indépendante qui se base dans sa politique étrangère sur les conseils du Secrétaire d'Etat américain. Son rôle est de soutenir la croissance dans les domaines de l'économie, l'agriculture, le commerce, la santé universelle, la démocratie, la prévention des conflits et l'assistance humanitaire. L'USAID œuvre avec le Maroc pour créer de l'emploi et augmenter les revenus de sa main-d'œuvre qui ne cesse de s'accroître, alors que l'économie s'adapte à la concurrence grandissante, résultat d'une politique ambitieuse de libre échange occasionnée par l'accord de libre échange entre le Maroc et les Etats-Unis.

Export Trade Training (ETT)



Le programme Export Trade Training (export commerce formation) est un programme financé conjointement par la MEPI (Initiative de Partenariat au Moyen-Orient) et USAID (Agence Américaine pour le Développement International) et mise en œuvre par Volunteers for Economic Growth Alliance, VEGA (Alliance des Bénévoles pour la Croissance Economique). Le partenaire VEGA, le International Executive Service Corps, a mis en place, en collaboration avec l'Institute for International Education, une série de sessions de formation focalisées sur le commerce pour assister les entreprises marocaines souhaitant exporter aux Etats-Unis.

Les programmes Export Trade Training sont mis en application par les Expert Bénévoles VEGA et sont conçus pour assister au développement et mise en place de liens commerciaux réussis entre les Etats-Unis et le Maroc. Les programmes Export Trade Training sont mis en application par des Experts Bénévoles WEGA et sont conçus pour assister au développement et à la mise en place de liens commerciaux réussis entre les Etats-Unis et le Maroc. Le programme œuvre pour assister les entrepreneurs et les firmes existantes et anciennes et qui cherchent à tirer profit de l'Accord de Libre Echange entre le Maroc et les Etats-Unis. Le programme ETT fournira aux entrepreneurs et entreprises intéressés les outils nécessaires pour la commercialisation de leurs produits à l'étranger.

Pour plus de renseignements sur les programmes VEGA ETT, prière de contacter Gladys Villacorta, Export Trade Training Specialist : Tél. +001.202.589.2613 ; courrier électronique : gvillacorta@iesc.org