



Bio-Beauté Bio-Beauté

Rapport d'activités

Concours Junior Entreprise
Maroc
Edition 2009

Lycée Hassan II - RABAT

Conseillère: Me Amal RADOUANE
Professeur: Me Chadia OUKKACH



Sommaire :

Partie1 : Présentation de Biobeauté.....	3
A- Présentation de bio-beauté.....	3
B- Notre comité de direction	4
C- Nos valeurs.....	4
Partie 2 : Réalisations de Biobeauté.....	5
A- Principales Activités :.....	5
1- Section Marketing :.....	5
a- Mot de V.P Marketing.....	5
b- Etude de marché.....	5
c- Analyse de la concurrence	5
d- Plan marketing.....	6
2- Section de Production :.....	6
a- Mot de V.P Production.....	7
b- Processus de fabrication.....	7
c- Formulaire de contrôle de qualité.....	8
d- Registre d'achat de matières premières.....	8
3- Section Finances :.....	9
a- Mot de V.P Finances	9
b- Détermination de capitaux de lancement.....	9
c- Détail des charges.....	10
d- Calcul du résultat net et du dividende.....	10
4- Activités citoyennes.....	11
B- Activités support.....	12
1- Section Gestion de Ressources Humaines	12
a- Mot de V.P Ressources Humaines.....	12
b- Rapport d'assiduité.....	13
c- Remise du certificat du meilleur employé.....	13
d- Formation en techniques de vente	13
2- Section Technologie et Système d'informations.....	14
a- Mot de VP Technologies	14
b- Objectifs recherchés	14
c- Réalisation d'un blog.....	14
d- Traitement informatique.....	14
Partie3 : Perspective d'évolution :.....	15
A- Contexte d'évolution.....	15
B- Nouvelle missions de bio-beauté.....	15
C- Nouveaux objectifs.....	15
Conclusion	16
Annexes	



Junior enterprise Bio-Beauté

Partie 1: Présentation de Bio Beauté

A Présentation de Bio-beauté

Nos missions:

- Promouvoir les bienfaits des produits de beauté 100% naturels
- Faire découvrir des recettes traditionnelles anciennement utilisées pour la beauté de la mariée

Nos objectifs:

- Conquérir une large clientèle avec des produits à forte valeur ajoutée:
 - ➔ 2 produits 100% naturels issus de recettes traditionnelles
 - ❖ Un nettoyant de peau
 - ❖ Un démêleur
- Avoir une bonne rentabilité

Nos produits:

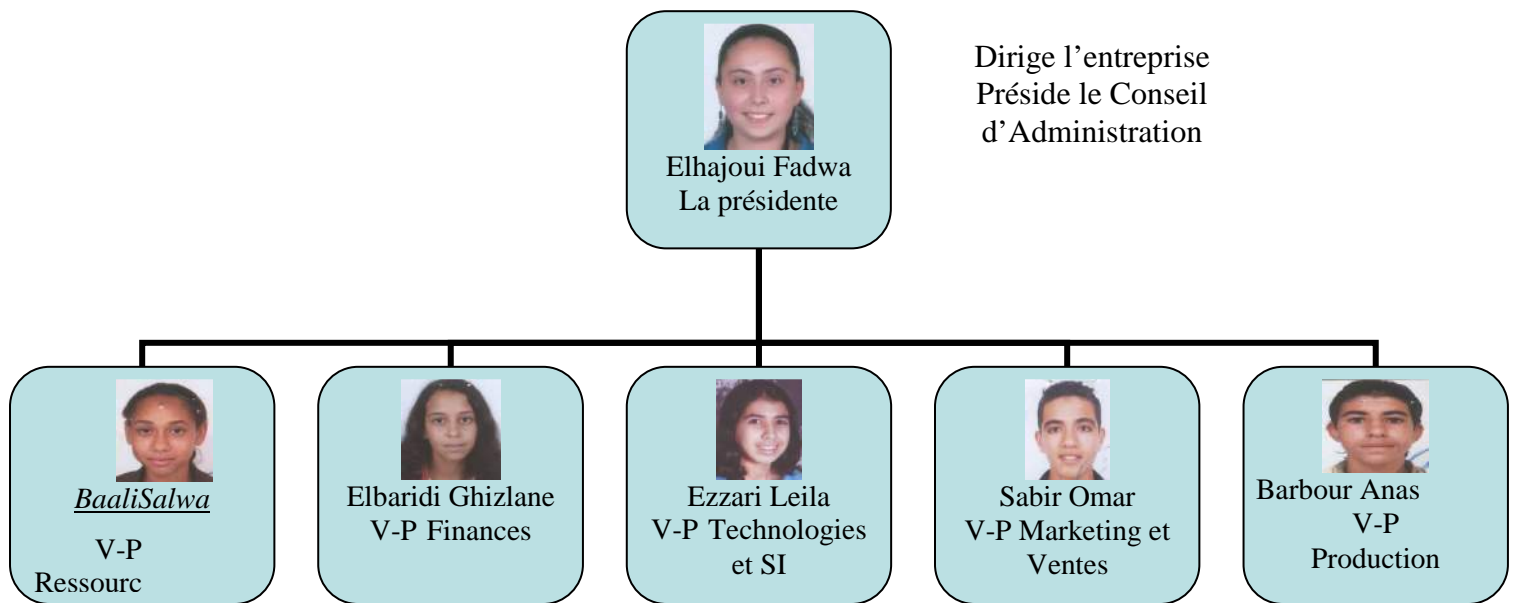
- Produit 1: Nice-Foul qui est composé de fève et de boutons de rose.
- Produit 2: Agilzaz qui est composé d'argile et d'Alzaz.

Notre slogan:

"La nature, source de beauté"



B Notre comité de direction



Dirige l'entreprise
Préside le Conseil
d'Administration

Elhajoui Fadwa
La présidente

Baali Salwa

V-P
Ressourc

Elbaridi Ghizlane
V-P Finances

Ezzari Leila
V-P Technologies
et SI

Sabir Omar
V-P Marketing et
Ventes

Barbour Anas
V-P
Production

- Enregistre la présence
- Tient l'information sur les actionnaires
- Approuve les procès verbaux

- Paie les factures
- Surveille les activités financières
- Etablit les états financiers

- Evalue les besoins en technologies
- Evalue les compétences informatiques

- Etabli le Plan Marketing
- Forme les vendeurs
- Surveille les ventes

- Organise la production
- Achète la matière première
- Surveille la production

C Nos valeurs

- ❖ Esprit d'équipe
- ❖ Sens de la responsabilité
- ❖ Performance
- ❖ Innovation



Partie II : Réalisations de Bio-beauté

Mot de la Présidente

Je m'appelle EL HAJOUI Fadwa. J'occupe le poste de Présidente et mon rôle consiste à diriger l'entreprise et présider les Conseils d'Administration.

Cette expérience m'a permis d'apprendre les principes de fonctionnement de l'entreprise ainsi que le contenu du rôle du Président.

Je devais à ce titre suivre de près tous les travaux au niveau des différentes directions et écouter les difficultés des uns et des autres pour pouvoir prendre les bonnes décisions. C'était une excellente expérience !

A – Principales Activités

1 – Section Marketing

a- Mot de V.P marketing

Je m'appelle Omar SABIR et je suis le VP Marketing et Vente. Cette expérience proposée par Injaz Almaghrib m'a permis d'apprendre beaucoup de chose telles que les étapes à franchir avant le lancement d'un produit ou encore les moyens à mettre en place pour pouvoir le vendre. Merci Injaz Al Maghrib !

b- Etude de marché

Une étude de marché a été menée par notre équipe afin d'identifier un segment de clientèle que l'on peut cibler en lui proposant un produit adapté. 60 personnes ont été questionnées.

Le produit devait répondre à un besoin spécifique tout en étant innovant.

Cette étude de marché nous a permis de distinguer 2 segments de clientèles ayant des attentes différentes en matière de produits de soin a base d'ingrédients naturels.

Segment 1 = Jeunes ayant une peau a tendance acnéique.

Besoin : Nettoyage et purification de la peau

Segment 2 = Adultes souhaitant un démêleur pour cheveux.

Besoin : Soins nourrissant et démêlant



c- Analyse de la concurrence

Nous avons également mené une analyse de la concurrence qui nous a permis de connaître les différents produits de soin à base d'ingrédients naturels qui existent sur le marché.

Ainsi pour le soin de la peau, les produits existants sont principalement à base d'argile blanche et pour les démêleurs, des produits à base d'huiles telles que l'huile de sésame, l'huile de coco, l'huile d'avocat, etc...

d- Plan Marketing

➤ **Choix des produits à lancer**

Compte tenu de ces 2 analyses, notre choix s'est porté sur les produits suivants :

Produit 1

Segment 1 = Jeunes avec une peau à tendance acnéique.

Produit = Nettoyant, éclaircissant

Nom de marque = Nice foule.

Composants = Fève, bouton de rose.



Produit 2

Segment 2 = Adultes recherchant un démêleur à base de produits naturels.

Produit = Démêleur.

Nom de marque = Argilzaz.

Composants = Argile et Alzaz.



Positionnement

Les 2 produits choisis sont issus d'une recette traditionnelle utilisée par les anciens pour la beauté de la mariée.

➤ **Le prix**

Le prix a été fixé en fonction :

- des résultats de l'étude de marché
- des prix de la concurrence.
- du coût de revient du produit.



Ainsi pour :

- ➔ Argilzaz, le prix est de : 15 dirhams.
- ➔ Nice foule, le prix est de : 20 dirhams.

➤ **La distribution**

Les moyens de vente utilisés ont été :

- Présentation du produit au lycée.
- Vente auprès de notre entourage

➤ **La communication :**

Les outils de communication que nous avons utilisés sont les suivants :

- Dépliant.
- Affiches
- Blog.

2- Section de Production

a- Mot de V.P Production :

Je suis Anas BARBOUR et j'occupe le poste du V.P Production. Pendant la durée de ce programme, j'étais chargé de l'achat des matières premières pour la fabrication de nos 2 produits. Le processus de production était long et nécessitait plusieurs heures de travail. Pour pouvoir atteindre nos objectifs de vente, nous avons tous participé à la fabrication de ces produits.

On a passé une excellente période à la jeune entreprise. J'ai acquis beaucoup d'expérience et je tiens remercié tous ceux qui nous ont aidés à réussir ce travail.

La section production était chargée de :

- Déterminer les matières premières à acheter (fève et boutons de rose pour le nettoyant de peau ; Alzaz et argile pour le démêleur de cheveux) ;
- Acheter ces matières premières en insistant sur leur qualité.
- Préparer le produit avec les autres membres de l'équipe (fabrication et emballage)
- Tenir le registre d'achat



b- Processus de fabrication

Le processus de fabrication de nos deux produits comportait de nombreuses étapes et a nécessité plusieurs heures de travail. Ce processus est détaillé en annexe.

Nous tenons à signaler que l'ensemble des membres de l'équipe a participé à la fabrication de nos produits.



c- Formulaire de contrôle de qualité :

Un contrôle qualité a été mené à chacune des étapes depuis l'achat de la matière jusqu'à la fabrication et l'emballage du produit fini.

Point de contrôle de la qualité	Description du processus de la vérification	Fréquence des vérifications
1-Control de la matière première	Couleur de l'argile	A chaque approvisionnement
2-Préparation	Temps de cuisson Odeur du produit	Par lot de préparation
3-Emballage	Emballage Existence de l'étiquette	Par boîte



d- Registre d'achat des matières premières :

Un registre d'achat a également été tenu et se présente comme suit:

Dates	Quantité	libellé	Montant en DH
14/04/2009	02 kg	Alzaz	60.00
14/04/2009	02 kg	Fève	24.00
14/04/2009	02 kg	Argile	14.00
14/04/2009	100 g	Boutons de rose	10.00
20/04/2009	50	Boîtes d'emballage	58.50
20/04/2009	50	Etiquettes extérieures	32.00
20/04/2009	50	Etiquettes intérieures	3.50
23/04/2009	04kg	Argile	28.00
03/05/2009	10kg	Fève	120.00
03/05/2009	g50	Boutons de rose	50.00

3- Section Finance

a- Mot de V.P finances :

Je m'appelle Ghizlane ELBARIDI et je suis la V.P Finance. Mon rôle était de déterminer nos charges fixes et variables, de suivre le paiement des factures et gérer la trésorerie.

Cette expérience m'a permis d'apprendre beaucoup de choses dans le monde des entreprises. J'ai appris aussi que chaque chose dans la vie a une valeur.

Je remercie tout ceux qui mon aidée dans cet apprentissage et qui m'ont donné la chance de participer à cette expérience.



b- Détermination des capitaux de lancement :

Le travail d'analyse du seuil de rentabilité nous a permis de déterminer :

- ✓ La quantité de produit à fabriquer
- ✓ Le pris de vente.
- ✓ Les capitaux nécessaires au lancement

Nous avons vendu **56** actions d'une valeur de: **20dh** /chacune
Soit un total de : **1120dh**

Nous avons également fait le choix de produire en fonction de la demande et de réinvestir le revenu des ventes dans l'achat et la fabrication des produits.

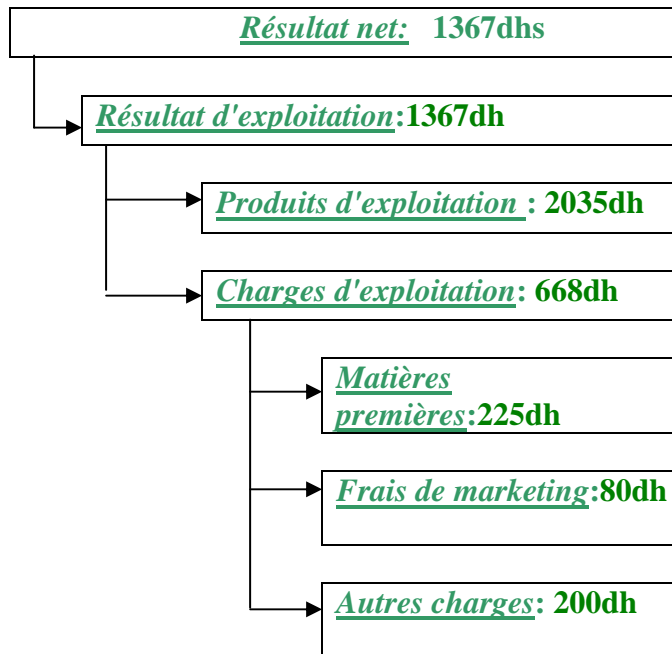
c- Détail des charges (en dhs):

Type de charge	Matière	Avril	Mai	Total
Les charges Variables	Argile	14	26	40
	alzas	20	20	40
	Fèves	35	55	90
	Boutons de rose	20	35	55
	emballage	50	80	130
Total des charges variables		139	260	335
Les charges Fixes	Rapport		45	45
	Brochures		20	20
	Affiches		20	15
	Association		200	200
Total des charges fixes			280	280
Total des charges		139	529	668

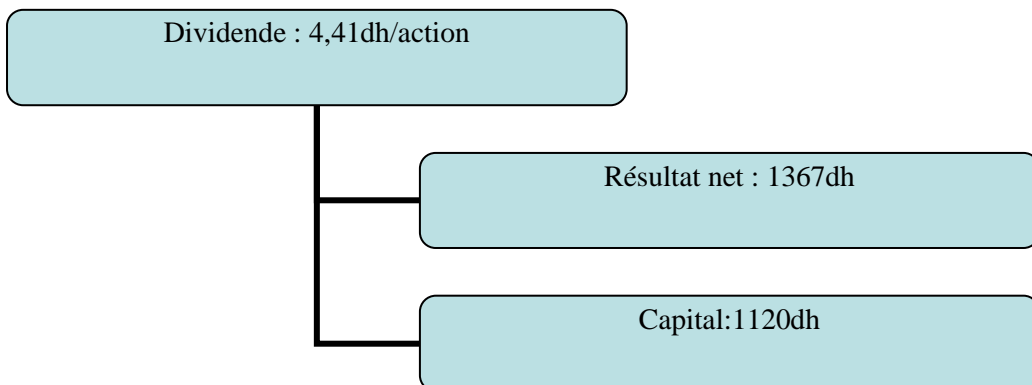


d- Calcul du résultat net et du dividende :

Compte des produits et charges :



Calcul du dividende à distribuer :



Pour calculer le dividende à distribuer, nous avons suivi la méthode suivante

- * Résultat net : **1367dh**
- * Capital : **1120**
- * Dividende : **$1367 - (20 * 56) = 247dh$**
- : **$247 / 56 = 4,41dh$.**



4- Activités citoyennes

BIO-BEAUTE est aussi une junior entreprise citoyenne. A ce titre après avoir réalisé des bénéfices plus que satisfaisants, les membres de L'équipe ont souhaité faire un don a une association. Le choix s'est posté sur un Orphelinat relevant de la Ligne Marocaine de Protection de l'Enfance.

Un don de 200DHS leur à été attribué sous forme de couches, biscuits, bombons et livres pour enfants.





B- Activités support

1- Section Gestion de Ressources Humaines

a- Mot de V.P Ressources Humaines :

Je suis BAALI Salwa et j'occupe le poste de la V.P Ressources Humaines. Mon travail a consisté à accompagner les membres de l'équipe en les motivant et en leur organisant des séances de formation.

Nous craignons de ne pas faire aboutir notre projet à cause du nombre réduit des participants mais nous avons réussi grâce à notre esprit d'équipe et notre motivation. Nous avons fait preuve d'une grande solidarité !

b-Rapport d'assiduité

Un règlement intérieur a été élaboré pendant les premières séances et nous a permis de mettre en place une ligne de conduite à suivre. L'accent a été mis sur la présence obligatoire des membres de l'équipe.

Le nombre de participants permanents (depuis la 2ème séance) a été de 7 personnes. Les 7 personnes ont toutes été présentes pendant la durée du programme et ont montré, motivation, rigueur et sens des responsabilités.

c- Remise du certificat du « meilleur employé » :

Nous avons souhaité féliciter les membres de l'équipe pour leur travail et leur implication. Ainsi, pendant la durée de programme ,3 personnes ont été élues "meilleur employé" et ont reçu un certificat en guise de reconnaissance de l'équipe pour les efforts qu'ils ont fournis

Il s'agit de - Fadwa El Hajoui
- Salwa baali
- Leila Ezzari





d- Formation en technique de vente :

Une formation en techniques de vente a eu lieu le 12 avril 2009. Réalisée par le VP Marketing, cette formation nous a permis de savoir comment vendre un produit et le valoriser aux yeux des clients. A ce titre, nous avons mis en place un argumentaire de vente que nous avons utilisé par approcher nos clients.

2 Section Technologies et Système d'Informations

a- mot de V.P Technologies et Système d'Informations

Je suis EZZARI Leila et je suis la V.P Technologies et Système d'Informations. Mon travail était d'aider le VP Marketing et Vente dans l'élaboration des outils de communication.

J'ai bien aimé cette expérience parce que j'ai appris beaucoup de choses sur le fonctionnement de l'entreprise. Je remercie INJAZ ALMAGHRIB et tous ceux qui nous ont aidés dans notre projet.

b- Objectifs recherchés :

La section Technologies et Système d'Informations avait pour fonction de :

- Assurer une large communication sur les produits de l'entreprise "Bio beauté", via Internet notamment
- Assurer les tâches nécessitant un traitement informatique.

c- Réalisation d'un Blog :

Pour accompagner les efforts marketing déployés pour la promotion des produits de "bio- beauté ", nous avons créé un blog : <http://www.biobeaute.com>

Ce blog comprend en plus d'une présentation de l'entreprise, une présentation sur les deux produits "Argilzaz" et "Nice foule" ainsi que les bienfaits des ingrédients naturels qui les composent.

Ce blog comprend également les coordonnées de la personne à contacter pour passer commande.

d- Traitement informatique

La section Technologie et Système d'Information s'est aussi chargée du traitement informatique pour l'élaboration d'autres outils de communication tels que le dépliant et les affiches.



Partie 3 : Perspectives d'évolution

A. Contexte d'évolution

Dans le cadre de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH), lancée par Sa Majesté le Roi Mohammed VI, la lutte contre la pauvreté par la création d'Activité Génératrice de Revenus (AGR) prend une place prépondérante.

A ce titre, des coopératives ont vu le jour dans plusieurs domaines et ont pu se développer grâce à l'accompagnement de l'Etat ou d'associations locales ou régionales.

B. Nouvelles missions de Bio Beauté

A l'issue du Company Program, nous avons atteint les objectifs qui nous étaient assignés : Comprendre le fonctionnement de l'entreprise et développer une activité rentable.

Aujourd'hui, nous souhaitons inscrire notre action dans le cadre de cette Initiative Royale en mettant notre expérience et nos produits à la disposition d'une coopérative afin de lui permettre de développer une nouvelle activité génératrice de revenus.

Nous avons choisi d'accompagner dans un premier temps une coopérative de femmes évoluant déjà dans le domaine de fabrication de produits de soin.

Nous élargirons par la suite notre action en accompagnant des femmes issues de milieu défavorisé, dans le création d'une coopérative.

C. Nouveaux objectifs

Dans un premier, nous accompagnerons cette coopérative dans :

- Sa mise à niveau, notamment par la formation en se basant sur les principes de fonctionnement de l'entreprise (marketing, comptabilité, GRH ...)
- L'Apprentissage du procédé de fabrication de nos 2 produits
- L'Aide à la vente des produits

Dans un second temps, nous élargiront notre action en allant à la rencontre de femmes démunies vivant dans une situation de précarité, soit directement soit par le biais d'association.



Conclusion

L'objectif de ce programme était de nous apprendre comment gérer une entreprise et comment réussir le lancement d'un produit ou d'un service.

Or, nous avons non seulement atteint cet objectif mais cette expérience nous a aussi appris à travailler en équipe.

En effet, nous avons compris que l'esprit d'équipe et la solidarité entre les membres permettait d'affronter les plus grandes des difficultés.

A ce titre, nous tenons à remercier INJAZ ALMAGHRIB qui nous a donné la chance de participer à ce programme. Nous remercions aussi Madame RADOUANE Amal sa disponibilité et pour ses précieux conseils.

Nous remercions aussi notre professeur Madame OUKKACH Chadia qui nous a accompagnés dans chacune des étapes du projet sans le Directeur de l'école, Monsieur GASOULIT Med Mokhtar.



Merci INJAZ ALMAGHRIB



Annexes



Processus de production de Nice-foul

Le processus de fabrication de Nice foul se présente comme suit :



Fève



Opération de broyage



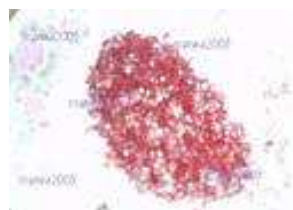
Produit semi-fini



Boutons de
rose



Séchage au soleil



Mélange Alzaz et
bouton de rose



Produit fini



Processus de production d'Argilzal

Le processus de fabrication d'Argilzal se présente comme suit :



Alzaz



séchage au soleil



Opération de
broyage



Produit
semi-fini



Argile



préparation de l'argile



Ajout d'Alzaz



Mélange et
séchage



Produit fini