

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| Présentation | 2 |
| 1. Nos objectifs | 3 |
| 2. Nos valeurs | 3 |
| 3. Notre organisation | 3 |
| 4. Notre choix du projet | 6 |
| 5. Etapes projet | 8 |
| 6. Notre capital expérience | 8 |
| 7. Processus de réalisation projet | 8 |
| 7.1 Processus Achats | 8 |
| 7.2 Processus Production | 9 |
| 7.3 Processus Marketing et ventes | 10 |
| 7.4 Processus Ressources humaines et communication | 11 |
| 8. Rapport financier | 11 |
| Chiffre d'affaires | 11 |
| Résultat | 11 |
| Dividendes | 12 |
| Comptes de produits et charges | 12 |
| Bilan | 12 |
| Indicateurs de performances | 12 |
| Conclusion | 13 |
| Remerciements | 14 |

Présentation

Bio-esca est une jeune entreprise créée en janvier 2011 par les élèves du lycée Ibn Al Haytham dans le cadre du junior entreprise de Company Program initié par INJAZ AL MAGHREB.

Notre projet repose sur une solution innovante, réfléchie et sélectionnée par un groupe composé d'un mix d'élèves de différentes branches et de niveaux. Il s'agit d'une crème cicatrisante antirides à base de concentrés naturels tels que la bave d'escargot, le miel et l'huile d'aloë-vera.

L'entreprise a démarré grâce à la mobilisation de l'équipe de travail et des fonds nécessaires à la constitution du capital social. Le montant collecté s'est élevé à 2 400 dhs, il correspond à 120 actions d'une valeur nominale de 20 dhs.

Notre équipe de direction est composée de six membres et six suppléants.



1. Nos objectifs

Les points qui nous ont motivé d'entamer et de persévérer dans cette entreprise se résument comme suit :

- Expérimenter l'entrepreneuriat
- Créer une activité performante, à forte valeur ajoutée et à grande marge
- Réussir la compétition régionale et nationale

2. Nos valeurs

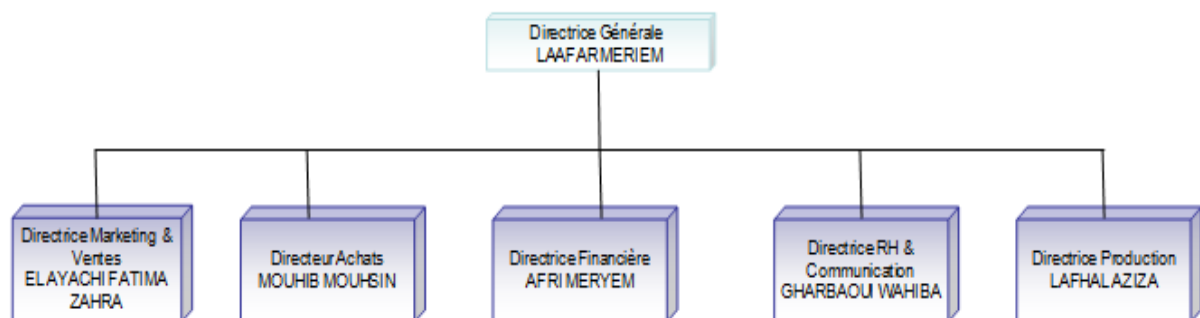
Les valeurs sélectionnées et adoptées par notre groupe, en dépit de quelques problèmes à les faire respecter dans certaines étapes du projet, se résument comme suit :

- Créativité
- Engagement
- Être pratique et concret
- Respect mutuel
- Respect du temps

3. Notre organisation

Nous étions peu organisés au commencement du programme. Avec l'appui et l'accompagnement du consultant et des professeurs, nous avons amélioré progressivement notre organisation et nous avons choisi un mode décisionnel et organisationnel fondé sur la prise de décision par voie démocratique.

Organigramme





Mlle Meriem LAAFAR
Directrice Générale

Mission

En tant que directrice générale, mon rôle consistait à valider la stratégie, encadrer le groupe mobilisé et motiver les membres de la société.

Témoignage

Dans ce projet, j'ai eu l'occasion de découvrir le monde pratique de l'entreprise. J'ai pu développer mes compétences ; Maintenant, je me sens capable de gérer tout type de situation même conflictuelle. Je me suis rendu compte de l'importance et du bénéfice du travail en équipe et le respect et l'écoute mutuelle entre les membres. J'ai eu la chance de travailler avec une équipe dynamique et motivée.



Mlle Meryem AFRI
Directrice financière

Mission

Mon objectif était d'identifier et de répondre aux besoins financiers de l'entreprise, de gérer les fonds, d'établir le rapport financier et de réaliser la liquidation de la société.

Témoignage

Cette expérience m'a permis d'avoir des compétences dans le domaine financier et de développer le travail en groupe et la rigueur.



Mlle Fatima-Zahra EL AYACHI
Directrice Marketing et Ventes

Mission

Mon travail consistait à faire l'étude du marché, à développer le design du produit et à définir la stratégie et les objectifs de vente.

Témoignage

Grâce à la rigueur et le sérieux de mon travail pendant cette formation d'entreprise, j'ai maintenant la certitude d'être capable de gérer tout genre de problème et de participer à faire réussir une future entreprise. Je suis fière de mon parcours et de mon succès professionnel. J'ai développé ma communication, le sens de l'engagement et l'esprit d'initiative.



Mr Mohcine MOHIB
Directeur des achats

Mission

Je suis chargé d'assurer l'approvisionnement en matières et en services pour répondre aux besoins de la fabrication et de la commercialisation, de chercher les fournisseurs et de négocier les meilleures conditions de qualité, délai et prix. J'ai participé activement dans la conception du logo et du design.

Témoignage

Cette expérience m'a permis de développer mon esprit d'entrepreneuriat, d'être conscient de l'importance de l'engagement et d'être persévérant et patient pour réussir les achats malgré les difficultés rencontrées lors de la recherche de certains produits.



Mlle Aziza LAFHALE
Directrice de Production

Mission

Mon travail est de valider la formule, réaliser les prototypes et organiser le processus de fabrication et de conditionnement.

Témoignages

J'ai eu une expérience riche en termes d'apprentissage, de développement de ma communication et de mon sens de l'organisation. Bien que le processus de fabrication était difficile en raison de la composition chimique complexe, et de règles d'hygiène et de stérilisation à respecter, nous avons pu surmonter ces difficultés et atteindre notre objectif.



Mlle Wahiba GHARBAOUI
Directrice des Ressources
Humaines et Communication

Mission

En tant que directrice de ressources humaines, mon rôle consistait à rechercher, motiver et mobiliser les ressources et les compétences au sein du groupe et assurer également la communication avec les partenaires.

Témoignages

Mon expérience avec le groupe était à la fois très riche et difficile. Au début, il y avait quelques désistements, ensuite l'équipe s'est stabilisée avec le remplacement du produit de décoration par le projet de la crème cicatrisante ; Ce second choix a réussi à remotiver et mobiliser de nouveau la majorité des membres du groupe.

Mon parcours, durant cette entreprise, m'a permis de découvrir le monde de l'entreprise, de développer mon comportement relationnel et de gérer les conflits.

4. Notre choix du projet

Le projet Bio-esca s'est déroulé sur plusieurs phases avant la validation de la crème cicatrisante.

Dans un premier temps, le groupe a travaillé sur le projet de fabrication d'articles décoratifs à base de plastique recyclable intégrant des messages éducatifs. Ce produit a été adopté par la moitié du groupe.

Toutefois, après la réalisation du prototype et échange entre les élèves, nous avons constaté la démotivation et le désistement de certains membres.

Après discussion, il s'est avéré que cette solution, certes intéressante, présentait certaines limites telles que :

- Elle ne répond pas à l'ambition et à l'ensemble des objectifs du groupe
- l'existence de produits similaires sur le marché
- le temps relativement long de fabrication

Nous avons orienté, ensuite, notre réflexion sur un produit à caractère innovant et à forte valeur ajoutée. Pour ces raisons, l'équipe était motivée, enthousiaste et la décision était unanime lors de l'adoption de la crème cicatrisante et antirides à base de la bave d'escargot « Bio-esca », bien que la solution soit complexe, l'avancement du projet avait enregistré du retard et le produit rencontre des contraintes légales et administratives.

Lors de cette phase critique dans le projet, nous avons fourni beaucoup d'effort de réflexion, de recherche pour aboutir vers fin mars à la réalisation du premier prototype et des premiers tests et dans le mois de mai de finaliser la production et de démarrer les ventes.

Bio-esca

Crème cicatrisante et antirides

- . Antiseptique
- . Antispasmodique

Lavande

- . Cicatrisation
- . Anti-inflammatoire

Bave d'escargot



Miel

- . Antibactérien
- . Anti-inflammatoire
- . Cicatrisation

Aloé - Vera

- . Analgésique
- . Bactéricide
- . Antibiotique

Beute de Karité



5. Etapes projet

Lors de la concrétisation de notre projet, nous avons expérimenté plusieurs axes, à savoir :

- La constitution de l'équipe projet
- La recherche de produit et de compétences
- La fabrication de prototype et des produits
- La recherche de fonds et la constitution de la société
- La conception du logo et du design produit et stand
- La commercialisation de la crème
- La recherche des sponsors
- La liquidation de la société et la distribution de dividendes

6. Notre capital expérience

Cette expérience a permis au groupe d'élèves de développer:

- l'entreprenariat,
- l'esprit d'équipe,
- l'approche pragmatique et la concentration sur l'essentiel
- la créativité
- la patience et la persévérance

Notre effort collectif, avec l'assistance de professionnels, nous a permis de mettre en valeur notre créativité et nos potentiels de management et de communication.

7. Processus de réalisation du projet

7.1 Processus Achats

Le département a rempli sa mission avec succès, il a su assurer l'approvisionnement des différents départements dans les délais exigés avec des conditions de prix et de conformité intéressantes.

Les matières bio exigées pour la réalisation de la crème avaient la particularité d'être spécifiques et devaient répondre à des critères stricts de qualité et d'hygiène.

De même, pour l'achat et la fermeture des tubes, nous avons eu des difficultés pour identifier les fournisseurs et surtout de les convaincre de nous approvisionner en petites quantités. En effet, les fournisseurs sont des grandes entreprises industrielles qui livrent sur la base de grande commande.

Les principales contraintes que nous avons gérées dans ce projet concernent :

- la recherche de fournisseurs pour la fermeture des tubes
- la négociation de bonnes conditions d'emballages et d'infographie
- le délai très court pour retrouver et acheter les produits

7.2 Processus Production

La responsabilité de l'équipe de fabrication consistait, dans une première phase, à réaliser le prototype pour la validation de la formule et à effectuer les premiers tests et dans une seconde phase, produire la crème en quantité suffisante et la mettre sous tube.

Pour fabriquer la crème, nous étions amenés à faire un planning avec l'équipe d'achat et répartir les tâches entre les membres de l'équipe. Ce processus a mobilisé 10 personnes.

Certaines étapes étaient plus difficiles que d'autres telles que :

- se mettre d'accord sur la composition de la crème et d'homogénéiser le dosage des ingrédients naturels
- l'extraction de la bave d'escargot était relativement pénible et nous a demandé de grands efforts et de patience
- stériliser l'environnement de production et de conditionnement

Suite à notre travail de recherche et le soutien de quelques professeurs, nous avons défini notre propre formule.

Nous avons commencé par la stérilisation du matériel de production et le laboratoire de physique, qui a été mis à notre disposition par l'école, avant de faire le mélange de la bave, du miel, de la lavande, de l'essence d'aloé vera et du beurre de karité.

Nous avons rempli et étiqueté les tubes dans le laboratoire et réaliser leur fermeture par un partenaire externe.



7.3 Processus Marketing et ventes

Le département a été chargé de définir la stratégie commerciale et de participer à la définition du design et de l'emballage du produit.

Nous avons effectué une étude de marché auprès des élèves du lycée, des professeurs et des proches. Nous avons également effectué des tests sur nous même et sur du personnel volontaire de l'école.

Comme les résultats de l'étude et des tests étaient concluants et encourageants, nous avons défini une stratégie de vente. Nous nous sommes mis d'accord avec le groupe sur les quantités à produire et les clients cibles ainsi répartis:

- Elèves
- Professeurs et administratifs
- Familles et proches
- Femmes actives
- Clientèle diverse

Nous avons travaillé ensuite avec le groupe dans la conception et le choix du logo et du design du tube.

Le nom retenu Bio-esca est un nom composé qui matérialise le caractère naturel de la solution « Bio », et la dominance de la bave d'escargot dans la formule « esca ».

Vu notre manque d'expérience, les ventes étaient difficiles dans la première semaine. Nous avons pu corriger la tendance avec le changement de notre mode de communication, le renforcement de l'équipe et le remplacement de certains membres de notre équipe de vente. L'équipe chargée de la vente est passée de trois à sept personnes.

Nous avons démarré nos ventes au lycée, puis aux connaissances et familles et ensuite au personnel des entreprises et universités pour terminer la vente au grand public.

Nous avons, également, fait deux stands, l'un à l'école et l'autre à Marjane pour toucher le grand public. Nous avons vendu dans ces deux stands une quarantaine de tubes.

Pour développer notre solution et certifier notre produit, nous avons fait des réunions avec des médecins du Centre NOUR, et distribué des testeurs et des échantillons à des herboristes pour avoir des avis de professionnels.

Actuellement, nous sommes en discussion avec le Directeur Général d'une grande entreprise pharmaceutique nationale, la société Afric Phar, pour nous sponsoriser à faire des analyses et nous aider à certifier notre produit.

Nous sommes très fiers de notre junior entreprise qui est sur la bonne voie grâce aux efforts de l'équipe et à l'appui de l'encadrement.

7.4 Processus Ressources Humaines et Communication

Tout le long de cette expérience, nous étions amenés à mobiliser et à motiver les membres de l'équipe.

Dans les premières séances, il y avait 22 étudiants; mais, avec le temps, l'équipe s'est réduite à 14 élèves de différentes branches et de niveaux.

Avec l'avancement du programme, certains membres ont été stressés et sous pression, d'une part en raison du retard enregistré suite au changement du projet et d'autre part en raison de la préparation des examens. En effet, 93% des membres restants sont des bacheliers.

Cependant, nous avons pu gérer ces contraintes et mobiliser le groupe à poursuivre le projet et réaliser les objectifs que nous nous sommes fixés.

En résumé, l'ambiance était assez décontractée, la production et la commercialisation de la crème se sont déroulés dans des conditions relativement difficiles ; mais agréables.

8. Rapport financier

Dans le cadre de ses prérogatives, le département financier a pris en charge la préparation et la détermination des besoins financiers nécessaires au démarrage de l'activité, la gestion et la mise à disposition des fonds, la préparation du rapport financier, la liquidation de la société et la distribution des dividendes.

Nous avons fixé le Capital à 2 400 dhs, il est réparti en 120 actions de 20 dhs. 25 actionnaires nous ont fait confiance et ont acheté nos actions; malgré les difficultés de les convaincre au début de la collecte.

Concernant l'activité et les performances de notre jeune entreprise, le groupe est très satisfait, dans la mesure où l'ensemble des objectifs fixés ont été atteints, voir même dépassés.

Chiffre d'affaires

Nous avons réalisé nos ventes entre mi-mai et mi-juin. Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 5 050 dhs, il correspond à 96% de l'objectif qui est de 5 250 dhs.

Résultat

Le bénéfice généré par l'activité est de 2 336 dhs, soit une marge nette de 46% du chiffre d'affaires.

Ce résultat traduit le caractère profitable de notre solution. En effet le résultat réalisé dépasse de 34% le taux de marge projeté qui est de 1 750 dhs.

Cet écart s'explique par les économies générées au niveau des achats de matières et au prix de vente moyen de 36,33 dhs au lieu de 35 dhs.

Dividendes

Après la démarche de liquidation de la société, le dividende distribué est de 18,25 dhs par action plus un tube de la crème Bio-esca pour chaque actionnaire.

Compte de produits et charges

| Désignation | Valeur |
|---|--------------|
| Ventes de produits | 5 050 |
| Variation Stocks | 146 |
| Total produits | 5 196 |
| Achats consommés de matières et fournitures | 2 190 |
| Autres charges externes | 669 |
| Total charges | 2 859 |
| Résultat net | 2 336 |

Bilan

| Désignation | Valeur |
|---------------------|--------------|
| Stocks PF | 146 |
| Caisse | 4 590 |
| Total Actif | 4 736 |
| Capital | 2 400 |
| Résultat net | 2 336 |
| Total Passif | 4 736 |

Indicateurs de performance

| Désignation | Prévu | Réalisé | % |
|-------------------------------------|-------|---------|------|
| Production (vendue et échantillons) | 170 | 173 | 102% |
| Chiffre d'affaires | 5 250 | 5 050 | 96% |
| Résultat net | 1 750 | 2 336 | 134% |

Conclusion

Nous avons appris beaucoup de nouvelles choses dans cette première expérience d'entreprise grâce au contenu des séances de travail, aux contacts très intéressants et l'apprentissage très enrichissant.

Nous avons capitalisé sur une expérience qui a porté ses fruits et qui nous a aidé à touché de très près l'univers professionnel.

Notre ambition d'être des entrepreneurs en perspective nous a motivé à réussir notre junior entreprise et à surmonter les contraintes et les difficultés rencontrées tout le long du projet.

Nous comptons, dans l'avenir, faire des améliorations sur notre produit et procéder à sa certification.

La réussite de notre jeune entreprise a stimulé la volonté des membres de réagir activement et de réfléchir sur la continuité du projet après les vacances.

Ce programme nous a permis à tous d'acquérir une formation riche pragmatique et de découvrir le monde particulier de l'entreprise.



Remerciements

Nous tenons à remercier vivement le groupe de travail pour son engagement et sa persévérance.

Nous remercions nos conseillers, Mr Mohamed BARMAKI et Mr Brahim SLAOUI, pour leur disponibilité et leur professionnalisme.

Nous remercions nos professeurs encadrants, Mme Laïla MECHKOUR et Mme Latifa MOUTAHIR, pour leur disponibilité et leur mobilisation.

Nous remercions notre Directeur d'établissement, Mr Hassan EL WACHIMI, ainsi que tout son personnel administratif pour leur soutien et leur présence.

Nous remercions l'association INJAZ AL MAGHREB pour cette initiative unique et son accompagnement exemplaire.

Grand merci à tous les actionnaires qui nous ont fait confiance.