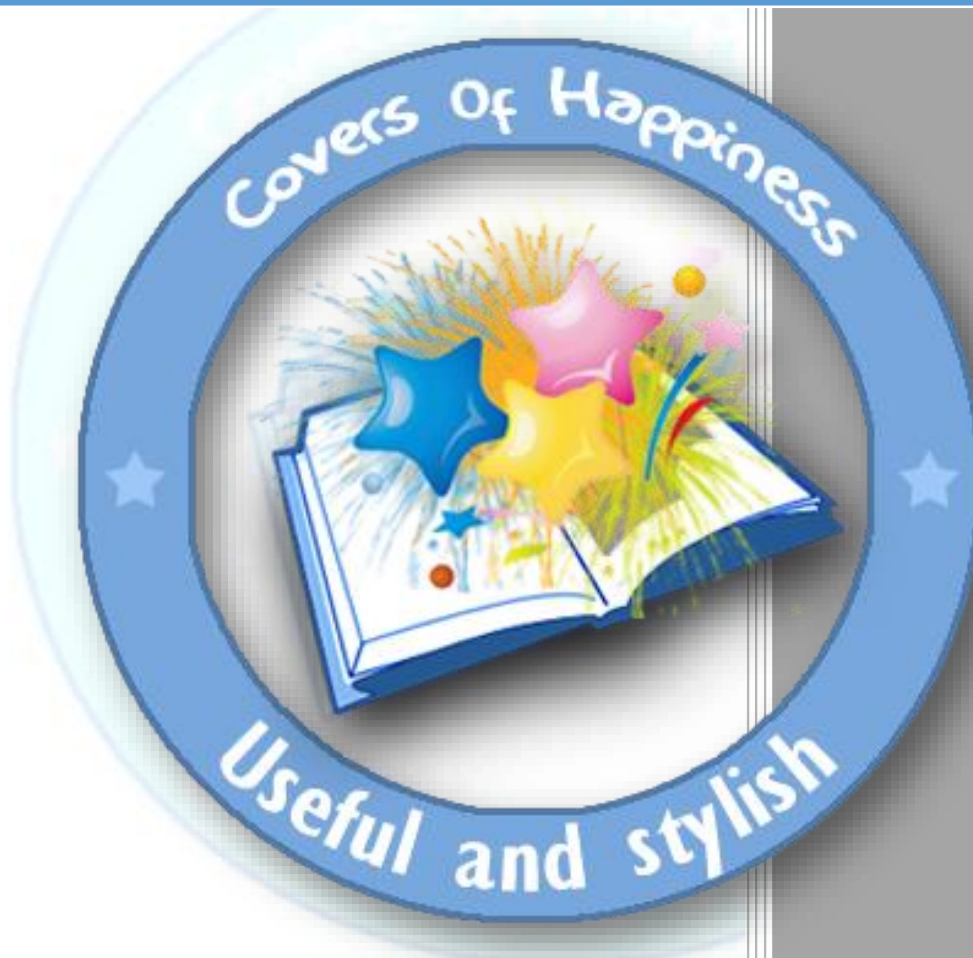


## Rapport Annuel - Junior Entreprise



Conseiller Pédagogique :  
Mme Benmada Saadia

Conseiller INJAZ :  
Mehdi Abaghad

# SOMMAIRE

---

<b>Fiche technique de C.O.H.....</b>	<b>3</b>
<b>Mot du Directeur Général.....</b>	<b>4</b>
<b>Missions, valeurs et produits de C.O.H.....</b>	<b>5</b>
<b>Organigramme de C.O.H.....</b>	<b>6</b>
<b>Direction des Ressources Humaines .....</b>	<b>7</b>
<b>Direction Marketing &amp; Site internet.....</b>	<b>8</b>
<b>Direction Commerciale.....</b>	<b>11</b>
<b>Direction Production.....</b>	<b>13</b>
<b>Direction financière.....</b>	<b>14</b>
<b>Remerciements .....</b>	<b>16</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>17</b>

# Fiche technique

---

- + **Nom de l'entreprise** : Covers Of Happiness
- + **Abréviation du nom** : C.O.H
- + **Adresse** : Lycée Othmane Ibnou Affane, Lot. FARAJ, SIDI MAAROUF, OULED HADDOU, AIN CHOK, CASABLANCAA
- + **Date de création** : Novembre 2012
- + **Activité** : Fabrication de couverture en jeans
- + **Capital** : 1840 MAD
- + **Nombres d'actionnaires** : 92 actionnaires

## Notre cible :

- + Lycéens, collégiens, adolescents.
- + Grandes surfaces, librairies et papeteries.
- + Particuliers.

**Directeur Général** : Alae Essadki

**Site Web** : <http://www.covers-of-happiness.com/>

# Chers actionnaires

---

Je tiens tout d'abord à vous remercier chaleureusement pour la confiance que vous avez placée en notre jeune entreprise. C'est par ailleurs cette confiance et votre apport qui ont permis aux jeunes entrepreneurs de C.O.H d'avoir le capital suffisant pour se lancer dans cette grande aventure.

Ce rapport vous présente un résumé des principales actions menées par notre groupe entre 2012/2013.

Cette année a été difficile pour notre entreprise avec de nombreux challenges à relever.

Nous sommes passés par plusieurs étapes allant de la création de notre Entreprise en passant par la phase complexe de son exploitation pour atteindre le résultat dont nous sommes fiers aujourd'hui.

Les différentes réalisations et l'apprentissage que nous avons pu accumuler n'a pu voir le jour que grâce aux efforts consentis par les membres restés fidèles à l'entreprise malgré tous les obstacles auxquels nous avons été confrontés.

La bonne organisation ainsi que la distribution optimale des tâches qui a été pilotée par le comité de direction, nous ont permis de réussir notre projet.

Je tiens à vous remercier encore une fois pour votre confiance et votre soutien constant.

Bien cordialement.

**Alae ESSADKI**

**Directeur Général**

## MISSION

Notre entreprise :

- + **COH** : autrement dit « Covers of Happiness » est une entreprise créée par un groupe de jeunes entrepreneurs motivés, dans le cadre du programme Injaz Al Maghrib .
- + Elle a été lancée en novembre 2012 au lycée Othmane Bnou Affane.
- + COH est encadrée par Mr Mehdi Abaghad et agréé par Injaz Al Maghrib

## Valeurs

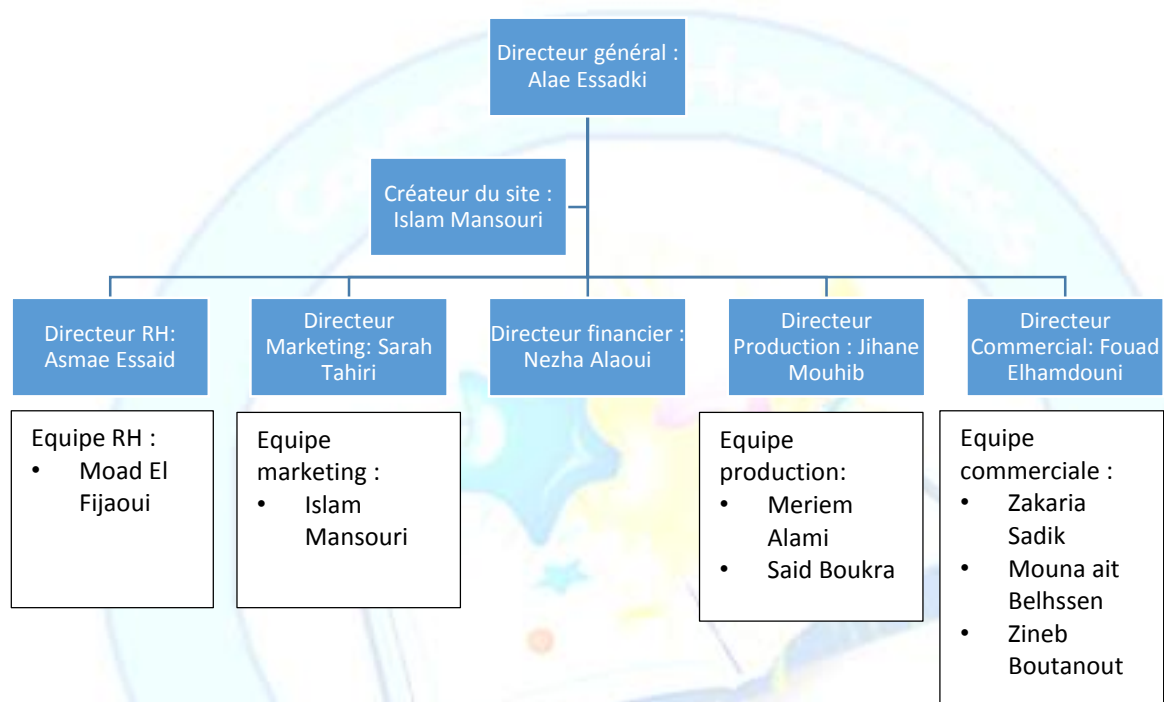
Notre entreprise est basée sur:

- + La créativité
- + La qualité
- + Respect de l'environnement
- + L'esprit d'équipe et la mobilisation pour l'atteinte de nos objectifs

## Produit

- + COH présente une nouvelle gamme de produits → Des couvertures pour cahiers fabriquées en tissu et plus précisément en jeans.
- + Basé sur les différents goûts de notre cible, l'entreprise propose des couvertures qui au vu de leur design et de leur nouveauté vont sans doute plaire à une population très large.
- + Nos produits sont écologiques, durables et que leurs prix sont accessibles.

## Organigramme de C.O.H



## Les objectifs de la Direction des Ressources Humaines

L'objectif de notre direction des ressources humaines consiste à garantir à l'entreprise C.O.H ? un personnel de qualité, compétent et capable d'atteindre tous les objectifs fixés.

La mission de notre DRH s'est axée principalement sur cinq fonctions :

- ✚ Le recrutement
- ✚ Veiller à instaurer un bon climat social
- ✚ La motivation des équipes
- ✚ Mobilisation des ressources de l'entreprise
- ✚ Participation aux différents projets lancés par les autres directions



# Les objectifs de la Direction Marketing

## Etude de marche :

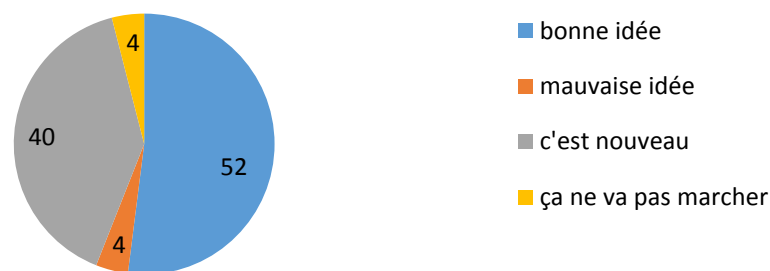
---

Comme tout produit à succès, nos couvertures ont été lancées après avoir réalisé un questionnaire (Cf. Annexes) élaboré par le département Marketing durant le mois de février et qui a été effectué auprès de personnes appartenant aux différentes catégories sociales.

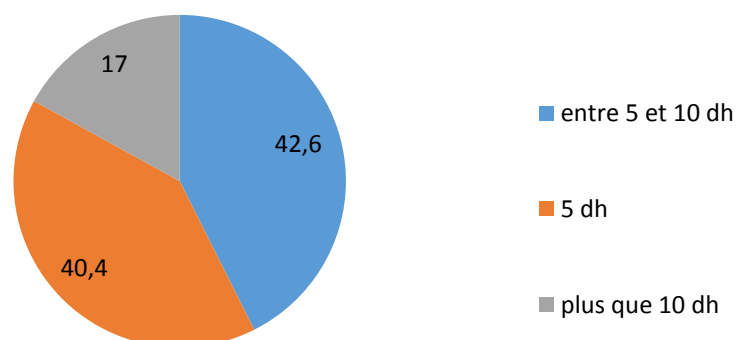
Il a été également mis en ligne au niveau de notre site web .

Entre partisans et opposants les avis, les goûts et les capacités des acheteurs varient. Notre produit est venu satisfaire une majorité de personnes .

### Avis général sur le produit



### Fourchette de prix -Prix psychologique





## Commentaires

- ✚ Il ressort clairement du dépouillement de ce questionnaire qu'une majorité écrasante trouve l'idée originale et que c'est une nouveauté en soi.
- ✚ La fourchette de prix oscille entre 5 et 10 dhs auprès de la majorité des sondés .Nous avons néanmoins identifié une catégorie de personnes souhaitant acheter un produit à un prix plus cher mais avec une valeur ajoutée.

## Politique produit

---

### Nom :

- ✚ COVERS OF HAPPINESS dont l'abréviation est C.O.H est le nom de l'entreprise qu'on a choisi. Il est en anglais pour attirer l'attention des gens puisque l'humain est attiré et absorbé par tous ce qui lui est étranger.
- ✚ Le bonheur que procure ces couvertures originales et jolies faites mains par un groupe de jeunes entrepreneurs est visible dès que le client est en possession de notre produit.

### Logos :



**Slogan:** Useful&Stylish

## Site Internet

Afin d'être proche de notre cible , nous avons décidé de lancer notre site internet : <http://www.covers-of-happiness.com/>

Le site a été créé le 09 Mars 2013 . Il a pour but de donner une idée générale sur notre entreprise.

- ✚ L'accueil : Où se trouve une présentation générale de Injaz Al Maghrib ainsi que de ses partenaires .
- ✚ COH : Comme son nom l'indique, COH est une page qui explique en détail les objectifs de notre entreprise sous le nom de « Covers Of Happiness ».
- ✚ L'organisation de COH
- ✚ Nos vidéos : Une page qui contient nos vidéos et qui résumant les meilleurs moments de cette formidable aventure.
- ✚ Nos sponsors : Une page qui contient les deux vidéos filmées lors de l'interview avec les sponsors.
- ✚ Questionnaire : Cette page est parmi les plus importantes du site, c'est là où les visiteurs du site peuvent répondre à notre sondage et nous donner leurs avis.
- ✚ Tchat: Dans cette page se trouve une tchat-box qui sert à discuter mais aussi à nous poser des questions et pouvoir répondre le plus vite possible, c'est grâce à cette dernière que nous restons en contact permanents avec nos clients.

## Impact et résultats du lancement du site internet C.O.H

- ✚ Depuis sa création jusqu'au mois de Mai, notre site a enregistré plus de 1700 visiteurs de différentes régions marocaines et nationalités étrangères.
- ✚ En effet, ce site nous est vraiment indispensable pour la publicité, la mise à jour de notre ligne de production, de nos nouveaux articles, nouveaux designs, stock, promotion etc.
- ✚ Chaque semaine, nous étudions les informations collectées sur le site, afin de satisfaire les besoins de notre clientèle.

## Les objectifs de la Direction Commerciale

En tant que département commercial, nous avons la tâche qui est la plus en aval et qui peut être considérée comme la plus importante.

Nous avons la grande responsabilité de vendre et de commercialiser le produit.

Afin d'y arriver, nous avons organisé de nombreuses réunions qui nous ont permis de mettre au point une stratégie qui a facilité notre tâche.

Tout d'abord, il faut savoir comment réussir à convaincre, ce qui n'est guère facile.

En parallèle, le travail de groupe nous a ouvert la porte devant de nouvelles et de nombreuses idées, surtout par rapport à la présentation du produit et des méthodes de ventes.

### ***Exemple d'un circuit de distribution –Grande surface :***

Nous avons eu l'opportunité d'appliquer ce que nous avons appris à Marjane, le 15 Mai 2013.

Une fois sur les lieux, nous avons exposé notre produit dans un stand à Marjane Californie, la vente s'est avérée difficile car la plupart des clients ne venaient pas d'eux-mêmes pour acheter le produit.

Du coup, nous étions obligés d'aller chercher nos clients nous-mêmes et essayer par tous les moyens de les convaincre.

Nous avons d'ailleurs mis à la disposition de la force commerciale un argumentaire de vente complet .

Tout le staff de l'entreprise a participé à la vente. Quelques éléments de notre staff sont restés au stand pour gérer la clientèle de passage tandis que d'autres sont allés prospecter les environs de la grande surface.

L'exercice était d'autant plus dur que le timing choisi pour la vente de couvertures de cahier n'était pas idéal (période d'examens et approche des vacances d'été).

### ***Difficultés rencontrées lors des opérations de commercialisation des produits de C.O.H :***

Le rapport qualité/prix (à partir de 10 dhs) nous exige de donner beaucoup d'explications à la clientèle afin de lui montrer que notre produit est extrêmement moins coûteux que celui en plastique.

Nous avons aussi parié sur la qualité de notre produit et son côté écologique et en même temps réutilisable.

#### Les différents circuits de distribution :

- + Vente à Marjane Californie.
- + Vente auprès des professeurs, des étudiants de notre lycée et des membres de nos familles.
- + Moyennant une politique de porte à porte.

### **Résultat :**

Malgré toutes ces difficultés, nous avons réussi à écouler notre stock disponible, et même à avoir des commandes assez considérables.

## Rapport de la Direction Production

---

En ce qui concerne le département de production, notre objectif était de produire 143 unités.

Pour commencer notre production, nous avons acheté le 06 Mai 2013 notre principale matière première constituée de quatre tissus différents (3 mètres chacun) :

- ✚ Jeans mauve
- ✚ Jeans rouge décoré
- ✚ Jeans marron
- ✚ Jeans bleu

Nous avons aussi opté pour la sous-traitance à un professionnel

Grâce à la coopération avec notre sous-traitant, nous avons débuté notre production :

Pour les petits formats :

- ✚ 36 cm de longueur
- ✚ 22.5 cm de largeur

Pour les grands formats :

- ✚ 44 cm de longueur
- ✚ 30 cm de largeur

**Nos matières premières sont les tissus, les scratchs ainsi que des fils.**

## Rapport de la Direction Financière

---

### Constitution du capital :

Notre capital est constitué de 92 actions d'une valeur de 20 Dhs équivalent à un capital de 1840 Dhs.

### Plan d'affaires

Capitaux propres	1840-MAD
Production Prévue (Unités)	143 Unités
Cout de revient unitaire prévu	5MAD pour Petite couvertures simples / 6MAD Décoré 7MAD pour grande Simple/8MAD Décoré
Bénéfice unitaire prévu	3MAD Simple/ 4MAD Décoré pour petite et grande
Bénéfice global prévu	200
Total des charges prévu	2000Dhs

### Réalisations

---

- ✚ Nous avons réussi à fabriquer et à vendre 82 articles de nos différentes couvertures pour un prix de vente unitaire entre 7 et 12Dhs
- ✚ Nous avons réussi à gérer nos charges pour qu'elles ne dépassent pas notre budget estimatif de 2000Dhs
- ✚ Ces différentes opérations d'optimisation financière nous ont permis de réaliser un bénéfice net de 690dh, soit un taux de rentabilité de 37.5%

✚ Le compte de produits et charges (CPC) :

CHARGES	Montants en Dhs	Produits	Montants en Dhs
Autres charges	30	Chiffre d'affaires	700
Achats MP	420		
Achats d'emballage	160	Sponsoring	1500
Charges de fabrication	717	Variation de stock de pds finis	490
Frais de déplacement	165		
Articles promotionnels	508		
Resultat net	690		
<b>TOTAL CHARGES</b>	<b>2690</b>	<b>TOTAL PRODUITS</b>	<b>2690</b>

Le bilan au 30/05/2013

ACTIF		PASSIF	
Stocks de matières premières	-	Capitaux propres	1840
Stocks de produits finis	490	Résultat net	690
Emballages	-	Dettes fournisseurs/ Prestataires	-
Caisse	2040		
<b>TOTAL ACTIF : 2530</b>		<b>TOTAL PASSIF :2530</b>	

# Remerciements

---

Nous tenons à remercier l'équipe INJAZ AL-MAGHRIB de nous avoir donné l'opportunité d'accéder au monde entrepreneurial.

Nous remercions également nos professeurs qui nous ont accompagnés, épaulés, transmis leur savoir-faire.

Ils étaient toujours disponibles et attentifs. Grâce à eux, nous avons pu avoir une idée sur le monde des affaires.

Nous ne manquons pas de souligner les efforts déployés par nos conseillers bénévoles d'Injaz qui ont accepté de nous donner de leur temps et de partager avec nous leurs connaissances et leurs expériences.

Avec l'appui de toutes ces personnes, nous avons pu vivre cette première expérience avec beaucoup d'énergie, d'enthousiasme et d'optimisme et surtout confiants en notre avenir.

**Merci à TOUS !**

**Equipe dirigeante de C.O.H.**



# ANNEXE

---

