



**RAPPORT ANNUEL  
DE L'ENTREPRISE CANDELA  
ANNEE 2010**

*« Une jeune entreprise créée dans le cadre d'INJAZ AL MAGHRIB »*



**Les Conseillers :**

**Mr.Hatim Rbii**

**Mme.Sofia Damdami**

**Les Professeurs :**

**Mme.Attar Naima**

**Mme.Nahdane Fatima**

## SOMMAIRE

1- Mission et objectifs de <i>Candela</i> .....	1
2- Qui sommes-nous?.....	2
3- Nos produits .....	3
4- Comment avons-nous eu l'idée?.....	4
5- Processus de fabrication .....	5
6- Techniques de vente.....	6
7- Résultats financiers.....	7
8- Mot de l'équipe .....	9
9- Remerciements.....	10



*Candela... Parfum, décoration, artisanat.*

## NOTRE MISSION

**Candela** est une jeune entreprise, composée de jeunes entrepreneurs du Lycée AL khansaa.

Notre entreprise s'est donnée la mission de concevoir et de commercialiser des bougies traditionnelles, parfumées et personnalisées pour offrir à ses clients une touche de romantisme à leurs soirées.

**Candela** véhicule aussi à son équipe le savoir-faire entrepreneurial.

Qualité, travail d'équipe et croissance. Ce sont les valeurs de notre entreprise auxquelles l'ensemble de l'équipe s'engage et qui reflètent la dynamique et l'esprit de notre groupe.

## NOS OBJECTIFS

Nous souhaitons avant tout :

**Obtenir un produit fini avec une empreinte artisanale.**

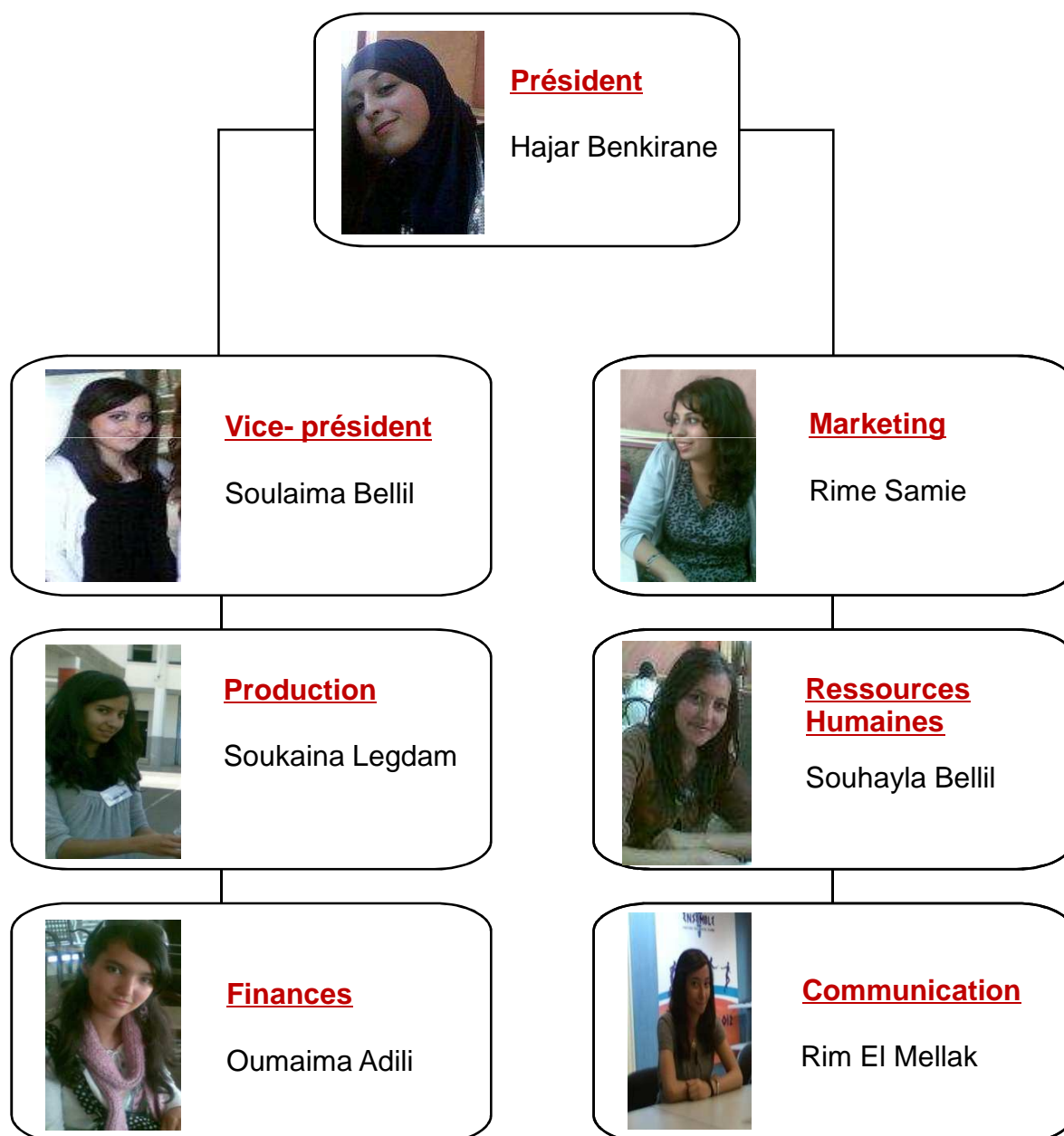
**Produire et commercialiser notre bougie, mais surtout satisfaire nos clients.**

**Pouvoir acquérir des compétences de communication et d'entrepreneuriat.**

L'entreprise s'engage à agir en Equipe Créative et surtout Innovante en tenant la responsabilité devant la communauté de satisfaire ses clients et de générer des bénéfices pour ses actionnaires.

## QUI SOMMES NOUS?

Nous sommes une équipe constituée des élèves de la 1<sup>ère</sup> année bac au lycée Al Khansaa. Pour mener à bien notre Junior Entreprise, nous nous sommes répartis responsabilités de la manière suivante :



## NOS PRODUITS

Nous proposons au grand public des bougies exceptionnelles, qui se distinguent des autres bougies disponibles sur le marché. Nous offrons des bougies parfumées, préparées à base de produits naturels et qui sont personnalisées avec une touche purement traditionnelle, faites avec le plus grand soin pour la satisfaction de nos clients exigeants .

C'est un mélange de tradition et de passion pour leurs plus belles soirées, leur plus belles décorations de maison.

Nos bougies sont sous plusieurs formes : Rondes, fleur, cœur, carré

Plusieurs couleurs : Rose, vert, bleu, rouge...

Plusieurs senteurs : Rose, citron, cannelle...

Nos prix varient entre 5 DH, 6 DH, 12 DH et 15 DH en fonction de la forme et de la taille de la bougie. Avec une offre promotionnelle de 20 DH pour le lot de 4 bougies vendues chacune à 6DH.

Nous n'offrons pas un simple produit, nous offrons un produit de qualité **Candela**.



## COMMENT AVONS-NOUS EU L'IDÉE?

### Choix du produit

Face aux nombreuses idées et propositions de produits originaux de la part du groupe, le vote discret s'est imposé. Le choix de **Candela** s'est définitivement porté sur « la bougie parfumée ». Néanmoins, la bougie **Candela** sera très différente. Ce sera une bougie parfumée, avec une touche artisanale, ce sera une empreinte traditionnelle .

Afin d'assurer le succès nécessaire à la bougie **Candela**, une étude de marché a été menée. Cette étude de marché a visé 100 personnes de toutes catégories selon leur âge, leur sexe, leur activité et leur niveau social, leur pouvoir d'achat, et leurs préférences en terme de produit. Un questionnaire précis leur a été adressé permettant à **Candela** de mieux connaître ses futurs clients. Ce sont les conclusions de cette étude qui ont permis d'orienter le choix de **Candela** vers les parfums, les formes, les couleurs et les prix de vente définitifs.

### Choix du nom

Le choix du nom de l'entreprise "**CANDELA**" s'est inspiré du mot arabe "قندیل". mais également du même mot italien qui veut dire bougie.



## PROCESSUS DE FABRICATION

### Composition une bougie

La bougie est un objet composé de cire et d'une mèche tressée en coton et en chanvre. Elle peut être en cire naturelle , parfumée ou colorée.

### Utilités de la bougie

Nous pouvons citer cinq moyens d'utilisations :

- Elle sert à éclairer.
- Elle est un accessoire romantique.
- Elle sert à parfumer et à absorber les mauvaises odeurs.
- Elle est décorative et peut donner une autre allure aux pièces de la maison.
- Elle aide à se relaxer en émettant des ondes positives...

### Processus de fabrication

Le processus consiste à donner des formes originales à nos bougies, à les parfumer et les colorer.

### Matières premières :

- Cire
- Colorant
- Senteurs
- Mèche
- Moule

### Recette :

- Faire fondre la cire, colorant et senteur dans une casserole.
- Verser le liquide obtenu dans un moule.
- Placer la mèche au centre de la bougie.
- Après que la bougie soit devenue solide, ôter le moule.
- Décorer et emballer le produit fini avec le papier cellophane.



## TECHNIQUES DE VENTE

L'équipe **Candela** a utilisé plusieurs techniques commerciales et marketing pour faire de la promotion. Il s'agissait de faire connaître l'entreprise, de présenter nos produits et de vendre nos bougies parfumées.

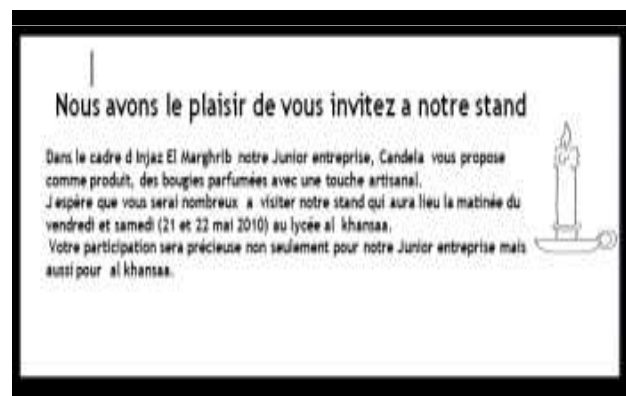
Après la phase de fabrication des produits, nous avons lancé la campagne de communication :

- Visite de classes pour présenter notre entreprise auprès des étudiants de BTS et classes prépa,
- Montage d'un stand de vente au sein du lycée
- Distribution de « flyers » pour informer de l'installation du stand
- Création d'un site web
- Création d'un événement sur Facebook

Toutes ces techniques ont permis de vendre les produits **Candela**, précisément 86 unités.



**Facebook Event : Candela JE**



**Flyers**



**Site Web**

[www.candelaje.webself.net](http://www.candelaje.webself.net)



**Stand de vente**



## RÉSULTATS FINANCIERS

**Candela** a réussi à vendre 103 actions au prix de 20 DH chacune. Cela a permis de constituer un capital de 2060 DH. Les actionnaires étaient formés par les professeurs du lycée, camarades, amis, familles et entourages.

Ayant constitué le capital, L'équipe **Candela** a procédé au choix des meilleurs matières premières (cires, emballages, matériel de fabrication,...etc) proposés sur le marché,. Ces derniers devaient réunir un rapport qualité-prix optimal. Après la phase d'achat et de production, la phase de vente a permis de réaliser un Chiffre d'affaire de 1092 DH pour des dépenses de 857 DH.

Au final, **Candela** a réalisé un bénéfice de 235 DH.

### Compte de Produits et de charges

<b>Charges</b>		<b>Produits</b>	
Autres charges (Accès internet, impression)	25,00	Chiffre d'affaires	1 092,00
Achat de MP	260,00		
Achat d'emballage	121,50		
Achat de moyens de production	390,50		
Charges d'exploitation	-		
Frais de déplacement	60,00		
Annonces et insertions publicitaires	-		
Bénéfices	235,00		
<b>Total Charges</b>	<b>857,00</b>		

**Bilan**

<b>BILAN de CANDELA</b>			
Date du Bilan	22-juin-10		
Actif		Passif	
Stock MP	-	Capitaux Propres	2 060,00
Stock PF	-	Dettes	
Emballages	-	Résultat Net	235,00
Caisse	2 295,00		
<b>Total Actif</b>	<b>2 295,00</b>	<b>Total Passif</b>	<b>2 295,00</b>

Ramené à l'action, les bénéfices de **Candela** permettent de dégager une dividende 2,28 DH soit un rendement de **11%**.

Ces résultats confortent **Candela** dans le potentiel de développement futur de l'entreprise dans la mesure où toute la production a été vendue avec succès.

## Mot de l'équipe « Candela »

L'expérience acquise à travers le concept de la junior entreprise d'INJAZ AL MAGHRIB et de **Candela** a été pour l'ensemble de l'équipe une aventure exceptionnelle.

Tout d'abord sur le plan de la création et de la gestion de l'entreprise : depuis la naissance du concept **Candela** jusqu'à la liquidation de l'entreprise en passant par les phases de concrétisation du projet, de production, d'innovation et de vente.

Ce fut une expérience pleine de créativité en termes de produits et de techniques de ventes avec des résultats très convaincants qui nous ont sans aucun doute confortés dans le potentiel de développement de notre entreprise.

Sur le plan humain, le travail d'équipe, la gestion des relations personnelles, la négociation, les techniques de persuasion et de présentation...tous ces apports nous ont fait grandir et ont permis de développer en nous des qualités essentielles telles que la confiance en soi et la persévérance.

Cette expérience nous a beaucoup plu et nous a donné envie d'aller plus loin avec **Candela** voire de donner naissance à de nouveaux projets encore plus ambitieux ...

## REMERCIEMENTS

Nous remercions tout d'abord **DIEU**, notre créateur.

**Nos parents**, qui nous ont mis au monde et qui nous ont toujours soutenu.

**INJAZ**, sans qui tout ça ne serait possible.

**Nos conseillers** qui ont su nous guider à travers toutes les étapes du projet, qui nous ont soutenu et encouragé dès le tout début jusqu'à la fin.

**Mme NAHDANE**, qui nous a aussi été d'une grande aide, d'un soutien sans faille.

**Mme ATTAR**, qui nous a beaucoup aidé, et a pu nous glisser dans son agenda déjà chargé.

**Les gens** qui nous ont aidé, les actionnaires, les subordonnés, nos familles...

Et **vous**, pour l'attention que vous nous accordez.

# Merci