



Cré Art



Rapport d'activité

Company Program

Professeur : Mme. BENMADDA

Conseiller : Mlle. LAHLOU

Lycée Othman Ibno Affane

Année 2009



Cré Art

Sommaire

I. Mot de la présidente	3
II. Département des Ressources Humaines	4
III. Département des nouvelles technologies et Systèmes d'Information	5
IV. Département de la production	5
V. Département de Marketing et Ventes	7
VI. Département des finances	9
VII. Mot du Conseiller	11
Annexes	12



Cré Art

I. Mot de la présidente

Meriem Lahlou notre jeune conseillère est venue nous voir pour nous expliquer le projet auquel on allait participer : Company Program de Injaz Almaghrib. Au début l'idée était abstraite mais avec le temps les explications de notre encadrante se sont concrétisées. Il était difficile de choisir le produit ou service de notre entreprise, mais enfin de compte on a pris la bonne décision : le projet de notre entreprise consistait alors à acheter des articles en poterie et les personnaliser, cette idée était à l'initiative de El Ofiri khadija, les uns voulaient les décorer d'une manière modernes tandis que d'autres préféraient le traditionnel alors on a décidé de faire les deux. Maintenant on devait faire une étude de marché afin de développer notre stratégie de marché et désigner l'équipe de direction.

Au début je ne pouvais pas parler devant toute la classe j'étais timide, je ne dit pas que je ne le suis plus mais ma timidité a diminué. J'avais aussi du mal à coordonner avec les autres et chaque un faisait ce qu'il voulait sans m'écouter, on ne s'entendait pas. Je ne pouvais pas prendre de décisions à cause des différences de goût. Il y avait beaucoup d'absences et de retards et personne ne faisait ce qu'on lui demandait. Je pense que les autres membres avaient besoin de quelqu'un qui devait les motiver encore plus mais on a surmonté presque tout ces problèmes. On a appris à mieux nous connaître, nos relations se sont améliorées. J'ai appris comment gérer mes collègues ou plutôt une entreprise sans conflit, régler les problèmes, etc. Bref ce fut une belle expérience que nous n'avons pas regrettée et que nous n'allons jamais oublier ! Personnellement je m'estime chanceuse d'avoir participé à ce projet.

KAOUTAR JALISS



Cré Art

II. Département des Ressources Humaines

LAOUANE ISSAM Vice président

Après l'élection du vice président aux ressources humaines, les membres se sont réparti les tâches comme suit:

MORJANE ZINEB : Développer un plan de rémunération pour l'entreprise.

SAF MERYEM : Approuver le versement des salaires.

BALLAL AMINA : enregistrer la présence.

Par ailleurs, cette équipe a d'autres fonctions : motiver les membres de la JE, garder les documents officiels de l'entreprise en sécurité, superviser les contacts avec ces actionnaires, participer à l'élaboration et à l'expédition du rapport final et contacter les membres absents pour qu'ils rapportent les produits invendus appartenant à l'entreprise.

Comme toute entreprise, nous avons rencontré des problèmes:

- Le produit ou le service était difficile à choisir.
- Les employés n'étaient pas bien organisés.
- Le manque du respect entre les membres d'équipe.

Avec de la compréhension, on a pu réussir à bien former notre entreprise JE. Tout cela nous a permis d'avoir une expérience, et mieux comprendre le monde des affaires.

Plan de rémunération

Au début de l'expérience, nous avons décidé d'attribuer une rémunération de 50 centimes par heure travaillée et nous avons établi un tableau de suivi des heures travaillées.

Toutefois, étant donné que les membres de l'équipe sont actionnaires, nous avons préféré versé les bénéfices du projet en dividendes.



Cré Art

III. Département des nouvelles technologies et Systèmes d'Information

Ayoub Hzim Vice président

Le département des Nouvelles Technologies de l'information a pour but d'aider les membres de la J.E à mieux utiliser la technologie pour communiquer entre eux.

Tâches réalisées

La création du logo pour la jeune entreprise, en s'inspirant du produit et en essayant de lui donner une touche dynamique et moderne. Ensuite, nous avons élaboré des étiquettes pour les mettre sur nos produits. Nous avons aussi créé un groupe sur le site de réseautage social FaceBook dont le nom est « Cré Art J.E INJAZ AL MAGHRIB » en intégrant des vidéos et des photos de nos produits et en ajoutant des informations avec l'aide du département Production et Marketing et ventes.

IV. Département de la production

Leila Derouich : VP à la production

Khadija EL Ofiri : VP à la production

Au début de la production, beaucoup de personnes voulaient participer à la personnalisation. La production demandait beaucoup d'effort et de temps alors nous avons décidé d'intégrer le plus de personnes possible au sein de l'équipe. Ainsi, les membres de l'équipe avaient souvent un autre rôle dans d'autres départements.

Nous avons aussi décidé d'avoir 2 Vice présidents de la production, une élue Leila Derouich et Khadija El Ofiri compte tenu de la charge de travail.

Organisation de la production

Après que l'équipe de Cré-Art a voté pour l'idée de la poterie personnalisée, et réalisé l'étude de marché, nous avons estimé les coûts de production et avons établi trois catégories de produits principalement : les articles de petite taille, moyenne taille et grande taille.



Cré Art

Nous avons demandé à un membre de l'équipe de se renseigner sur les prix des matières premières et nous avons utilisé ces informations pour déterminer le capital de lancement. Toutefois, cette personne s'est longtemps absentée et ne faisait plus parti de l'équipe.

Choix du fournisseur

Lors du choix du fournisseur, nous avons rencontré les problèmes suivants :

- On a cherché plusieurs fournisseurs au début ceux de Casablanca qui vendaient de la poterie avec des prix très chers bien plus élevés que ceux annoncés par notre collègue
- Nous sommes allés à l'ancienne Médina où nous avons uniquement trouvé de la poterie décorée

Nous avons alors décidé de chercher d'autres fournisseurs plus loin que Casablanca précisément à « Ikhyayta » qui se trouve sur la route d'EL Jadida.

Nous avons alors effectué un premier achat de matières premières pour un montant de 720 Dhs au début, puis nous avons effectué un autre achat de 620 dhs.

Processus de production

Lorsque la production a été lancée nous avons rencontré quelques difficultés :

- On n'avait pas assez d'idées de personnalisation et on manquait d'astuces de décoration ce qui nous faisait perdre du temps
- On avait fait seulement des modèles traditionnelles alors qu'une partie de l'équipe voulaient des articles décorés de façon moderne
- Chacun faisait ses propres techniques, sans voir si les autres sont d'accord
- Perte de plusieurs matières premières peinture et paillettes
- Choix de poterie de mauvaise qualité au début

On voulait régler tous ces problèmes le plus rapidement possible alors nous avons pris les mesures suivantes :

- Atteindre des niveaux de qualité supérieure
- Faire de nouveaux modèles modernes
- Faire des modèles pour les enfants



Cré Art

- Ajouter de plus en plus les couleurs, varier la conception, de nouvelles formes
- Utiliser de nouvelles techniques (brillant ; du sable ; coquillage ; la corde)
- Changer de poterie en achetant celle qui a une couleur rouge vif car elle est de meilleure qualité
- Tout le monde partageait leurs propres techniques, formes et couleurs. qui perpétuent l'art pour avoir un échantillon plus moderne. Certaines de ces créations sont le fruit d'une collaboration exemplaire entre nous tous.
- avoir des modèles pour enfants (tirelires etc.)

V. Département de Marketing et Ventes

Le choix du produit de poterie personnalisée a pour but d'intéresser les jeunes à l'artisanat Marocain et de montrer la richesse de cet art qui commence à tomber dans les oubliettes.

En effet la poterie telle que nous la concevons peut être considérée comme un art à part entière chaque pièce est une pièce unique, originale. Les motifs et les dessins ou décors que présentent ces pièces est le fruit de l'inspiration de chacun.

Notre produit est destiné à tous les âges : enfants, adolescents et adultes.

Stratégie Marketing

Le département de Marketing travaille sous le Marketing Mix se compose de ce que l'on appelle les quatre « P ». Il faut développer le produit, fixer le prix, communiquer sur le produit, distribuer le produit. Au sein de Cré-Art nous avons mis en place ces différentes techniques et moyens pour réussir notre stratégie marketing.

On a décidé d'adopter une stratégie de vente par réseau, ainsi nous avons réalisé une première vente par ce moyen. Ensuite, nous avons décidé d'élargir nos canaux de distribution en optant pour des magasins comme



Cré Art

SAFI SERAMICS situé au Bd. Ghandi et à la kissaria AL ANFAL, au boulevard Yacoub El Mansour.

Des représentants de notre J-E sont allés à la rencontre de propriétaires de commerces et leur ont demandé la permission d'exposer soit à l'intérieur du magasin ou à proximité. Ces derniers ont acceptés, mais ce canal de distribution n'était pas très efficace compte tenu du temps que nous avions.

Nous avons, alors, décidé de changer de lieu de vente et avons opté pour Bab Marrakech au centre ville.

Communication

Nos moyens de communication sont les suivants :

- Création d'un catalogue présentant les échantillons des modèles afin d'informer et permettre à notre clientèle de choisir aisément ce qui lui plait.
- La publicité interne au sein du lycée en informant les élèves et enseignants de notre projet. Nous avons aussi créé un groupe sur Facebook nommé Cré – Art.

Problèmes rencontrés

On a rencontré plusieurs problèmes tel que la perte des articles et photos par l'imprimeur du catalogue, ce qui a fait perdre du temps car on devait reprendre des photos. Puis nos parents étaient contre cette entreprise car pour eux c'était une perte de temps et ils pensaient que nous nous concentrions plus sur elle que sur nos études et que nous négligerions la préparation de notre examen. La vente fut aussi une étape difficile car nous n'avions pas beaucoup de clients, et le vendeur chez lequel on a exposé nos produits ne nous a pas bien traités vers la fin parce que il y a eu un accident : une partie de la kissaria a brûlé, ce qui nous a découragés.



Cré Art

Grâce a nos efforts et au travail d'équipe, nous avons put régler une grande partie de ces problèmes.

VI. Département des finances

Meriem RADOUANE Vice présidente

Zineb QUEBBOU : responsable des prix de vente

Meriem SAF : responsable de la caisse

Radia BENTALEB : responsable de la paie

Mot de la V-P aux Finances

Au début de l'expérience, c'était abstrait, mais après deux mois d'apprentissage, on a acquis plusieurs choses : comment organiser sa propre entreprise, choisir le produit ou le service qui sera utile et rentable, faire une étude de marché, préparer un plan d'affaires et des états financiers, et former l'équipe de direction.

Dans le domaine de la finance, l'argent est le capital vital d'une entreprise, et une fois cette dernière lancée, l'argent sera nécessaire afin de poursuivre ses activités.

J'ai été élue par mes collègues comme vice-présidente aux finances et ça était un honneur pour moi, parce qu'ils ont trouvé que je dispose des qualités requises et je tenais à ce Rôle car j'aime bien les calculs et les mathématiques.

Constitution du Capital

Nous avons distribué les certificats d'actions aux membres de la Jeune Entreprise et aux autres investisseurs (famille et amis).

Au préalable, on s'était réparti les tâches, de la manière suivante : déterminer les frais de démarrage qui représentent 2640 DH , le coût initial des



Cré Art

fournitures et matières premières **2303.4 dhs** , les prix de vente du produit, le coût de production, la marge bénéficiaire et le seuil de rentabilité. Nous avons ainsi collecté 2640 Dhs en vendant 132 actions.

Charges d'exploitation

Les charges de fonctionnement sont composés de charges fixes (pinceaux, rapport, catalogue, etc) et de charges variables (poterie, peinture, diluants, vernis, etc).

Le total des charges s'élève à 2559 Dhs.

Les charges fixes et variables sont détaillées dans le tableau 1 (annexe).

Résultat prévisionnel

A ce stade, la vente de nos produits est toujours en cours. Par conséquent, nous détaillerons ici le résultat prévisionnel sur la base du chiffre d'affaires prévisionnel des articles en stock. A noter qu'à ce jour le chiffre d'affaires réalisé est de 1370 Dhs. Par ailleurs, nous avons constitué une provision de 169 Dhs qui correspond à de la marchandise confiée à des membres de l'équipe qui n'ont pas rapporté l'argent ou la marchandise au chef des ventes.

Le chiffre d'affaires prévisionnel : 2025 Dhs

Le chiffre d'affaires total est de : $1370 + 2025 = 3395$ dhs

Provision pour risques : 169 dhs

Le résultat prévisionnel est donc de : $3395 - 2559 - 169 = 667$ dhs

Calcul des dividendes

Le nombre d'actions vendu est de 132 actions, à un prix unitaire de 20 dhs.

Les dividendes par actions seront alors de : $667/132 = 5,05$ dhs/ action.

La rentabilité du projet est donc de $(5,05/20) * 100 = 25,25\%$.



Cré Art

Difficultés et apprentissages

Au début je n'avais aucune idée de ce projet, et comment on va résoudre tous les problèmes qu'on a rencontrés. Parmi ces problèmes nous citons :

Les actions n'ont pas été toutes vendues car il y a ceux qui ne nous ont pas fait confiance. De plus, j'ai perdu 100 DHS du montant des actions vendues mais mes collègues se sont montrés compréhensifs et m'ont aidé à les rembourser. J'étais mal organisée mais ce n'est plus le cas maintenant. J'ai réalisé que je ne pouvais pas assurer le travail toute seule et j'ai appris à déléguer aux membres de l'équipe certaines tâches. Ainsi nous avons désigné un responsable de la caisse.

VII. Mot du Conseiller

Suivre la concrétisation d'une idée, transmettre des connaissances, apprendre des élèves et engager une dynamique d'évolution ont été les principaux apprentissages de cette expérience.

C'est avec un immense plaisir que je vois aujourd'hui la concrétisation de l'idée de la poterie personnalisée, la créativité des jeunes entrepreneurs à l'œuvre.

Je suis fière des réalisations des jeunes entrepreneurs de Cré Art et les remercie de leur confiance. Je remercie particulièrement le professeur Benmada pour sa disponibilité et l'encadrement de la classe, Mr. Jaliss surveillant général du lycée Othmane Bno Affane ainsi que Mme la directrice du Lycée Othmane Bno Affane pour avoir mis à disposition toutes les conditions de réussite du projet.

Meriem LAHLOU



Cré Art

Annexes

Tableau 1. Détail des charges d'exploitation par date d'achat



Cré Art

Matière	Montant	Date
poterie personnalisée	117,5	15/04/2009
Poterie	740	16/04/2009
3 peintures pistolet	45	18/04/2009
4 pinceau x	5	18/04/2009
2 boites peinture	10	18/04/2009
white spirit	5	18/04/2009
Pailletes	15	18/04/2009
Perles	5	18/04/2009
Pailletes	5	20/04/2009
brillant étoiles	7	20/04/2009
	4,5	20/04/2009
Ruban Adhésif	8	20/04/2009
pinceau	4	20/04/2009
2 pinceau x	8	20/04/2009
	20	20/04/2009
Peinture	20	20/04/2009
	2	20/04/2009
10 gants	15	20/04/2009
	5,5	20/04/2009
white spirit	14,4	20/04/2009
peinture	10	20/04/2009
peinture	5	20/04/2009
Gants	15	20/04/2009
2 peinture pistolet	40	21/04/2009
2 peinture pistolet	50	21/04/2009
2 peinture pistolet	40	21/04/2009
2 pinceau x	6	21/04/2009
Peinture	6	21/04/2009
2 Peinture Pistolet	40	21/04/2009
5 Pots de Peinture	30	22/04/2009
peinture dorée	10	22/04/2009
white spirit	5	22/04/2009
Diluant	14,4	22/04/2009
2 pistolets de peinture	40	23/04/2009
2 pistolets de peinture	40	23/04/2009
2 peinture doré	20	23/04/2009
4 pistolets de colle	80	24/04/2009
white spirit	14,4	24/04/2009
	10	24/04/2009
	16	24/04/2009
catalogue	100	25/04/2009
poterie	620	30/04/2009
fournitures	43,5	06/05/2009
fournitures	20	08/05/2009
2 pistolet	40	16/06/2009
5 peinture	25	16/06/2009
5 pinceau x	11	16/06/2009
diluant	11	16/06/2009
peinture doré	7	16/06/2009
2 brillant	10	16/06/2009
10 gants	15	16/06/2009
white spirit	13	16/06/2009
3 peintures	18	18/06/2009
pinceau	3	18/06/2009
diluant	13	18/06/2009
	50	18/06/2009
	4	20/06/2009
Ruban Adhésif	8	24/06/2009
Total	2559,2	