



إنجاز المغرب
INJAZ Al - Maghrib



Rapport Annuel de la Junior Entreprise

Event +

**-Université Hassan II-
Faculté des Sciences de Aïn Chock**

**Année 2009
Conseillère : Ghita SEBBAN**

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Introduction..... | 2 |
| I. Phase de planification | 3 |
| a. Idées proposées..... | 3 |
| b. Justification de notre choix..... | 4 |
| c. Mission de l'entreprise | 4 |
| d. Etude de marché | 4 |
| e. Choix du nom et logo..... | 5 |
| f. Organigramme..... | 5 |
| g. Vente des actions | 6 |
| II. Phase d'exploitation..... | 7 |
| a. Travaux préliminaires | 7 |
| b. 1 ^{er} événement: Boom Party | 9 |
| c. 2 ^{ème} événement : Compétition des jeux vidéos (PES)..... | 12 |
| d. 3 ^{ème} événement : Tournoi de Beach Soccer | 15 |
| III. Phase de liquidation | 17 |
| a. Calcul des dividendes..... | 17 |
| b. Rémunération des actionnaires | 18 |
| Conclusion | 18 |
| Mot de l'encadrante..... | 19 |
| Annexes..... | 20 |
| Annexe 1 : Exemple du questionnaire effectué | 20 |
| Annexe 2 : Résultats de l'étude de marché..... | 21 |
| Annexe 3 : La fiche de présence d'Avril 2009..... | 22 |
| Annexe 4 : Le tableau des actionnaires..... | 23 |

Introduction

Dans le cadre de la formation d'un million de jeunes entrepreneurs arabes, l'association **Injaz Al Maghrib** s'investit au Maroc pour favoriser l'esprit entrepreneurial chez les jeunes. Grâce a cette initiative, nous, groupe de jeunes étudiants de première année, avons eu la chance et l'honneur de participer à ce programme et de créer notre propre entreprise "**Event+**" au sein de l'Université Hassan II.

Durant toute la durée du programme, nous avons déroulé toutes les phases du cycle de vie de l'entreprise. Dans ce rapport nous allons détailler les étapes de planification, d'exploitation et de liquidation de notre junior entreprise.

I. Phase de planification

La phase de planification consiste à poser les bases de l'entreprise notamment l'objet, la mission et l'élection des membres. Durant les deux premières séances, notre première mission consistait à définir l'objet de l'entreprise. Chaque membre a proposé une idée et en se basant sur ses avantages et ses inconvénients, nous avons procédé par élimination.

a. Idées proposées

Dès les premiers jours, tout le groupe s'est mis à chercher une idée pour définir la spécialité de l'entreprise. Nous avons proposé plusieurs idées qui étaient toutes intéressantes.

| Idées proposées: | Avantages: | Inconvénients : |
|---------------------------------|--|---|
| Savon traditionnel | -nouvelle méthode de commercialisation -authenticité et modernité | -expiration rapide -pas d'innovation par rapport à l'année dernière |
| Journal de la faculté | -information et rapprochement de l'étudiant au quotidien de la faculté | -la base des lecteurs est trop réduite. -moyens financiers des étudiants faibles |
| Stylo 2 en 1 (stylo+correcteur) | -réduction des coûts -facilitation de la tâche pour l'étudiant | -la fabrication et la sponsorisation |
| Jus d'algues | -innovante -boisson et médicament à la fois. | -crainte de cas d'intoxications |
| Location des casiers | -Permettre à chaque étudiant d'avoir un casier personnel | -problèmes administratifs -financement |
| Portes clés personnalisés | -pratique | -non innovante |
| Vente de la glace | -rentable -exclusivité | -risques de cas d'intoxications |
| Agence d'événementiel | -idée originale -très demandée -rentable | -concurrence -publicité |

b. Justification de notre choix

Dans un premier lieu, tous les membres se sont mis d'accord sur l'idée du savon traditionnel, mais après avoir effectué une étude de marché à la faculté des sciences, nous avons constaté que la majorité des étudiants ont surtout besoin d'activités parascolaires. Ainsi le groupe a abandonné l'idée du savon et a commencé à penser aux offres qu'il peut proposer aux étudiants et même aux professeurs en matière d'organisation d'événements.

c. Mission de l'entreprise

La mission de notre junior entreprise est formulée ainsi :

« Event + a pour mission d'apporter à ses clients son savoir faire en matière d'organisation d'événements : conférences, fêtes, activités culturelles ...

Etudiants, professeurs et membres de l'administration peuvent jouir du prix le plus avantageux du meilleur en termes de décoration, sonorisation, restauration ... et de tout ce qui fera de leurs activités une réussite partagée.

La connaissance du marché, la créativité et l'esprit d'équipe vont permettre à "Event+" d'accomplir sa mission et de remporter tous ses défis. »

d. Etude de marché

L'étude de marché est le moyen le plus efficace pour sonder le terrain, ainsi nous avons commencé par avoir recours à notre premier client qui est l'étudiant, en élaborant un questionnaire (se référer à l'annexe 1) pour connaître les besoins en ce qui concerne l'organisation, la sonorisation et l'animation de leurs événements : compétitions, boom, anniversaire, conférences ...

Après avoir analysé les réponses des prospects au questionnaire, nous avons obtenu les résultats mentionnés en annexe 2.

e. Choix du nom et logo

Une fois le choix arrêté sur l'agence d'événementiel, nous devons définir l'identité de notre entreprise en lui donnant un nom et un logo. Nous avons proposé plusieurs noms tels que : "Supra Events", " Σ events"... Finalement nous avons choisi "Event+" qui reflète plus de professionnalisme en matière d'organisation d'événements. Nous avons choisi le logo suivant :



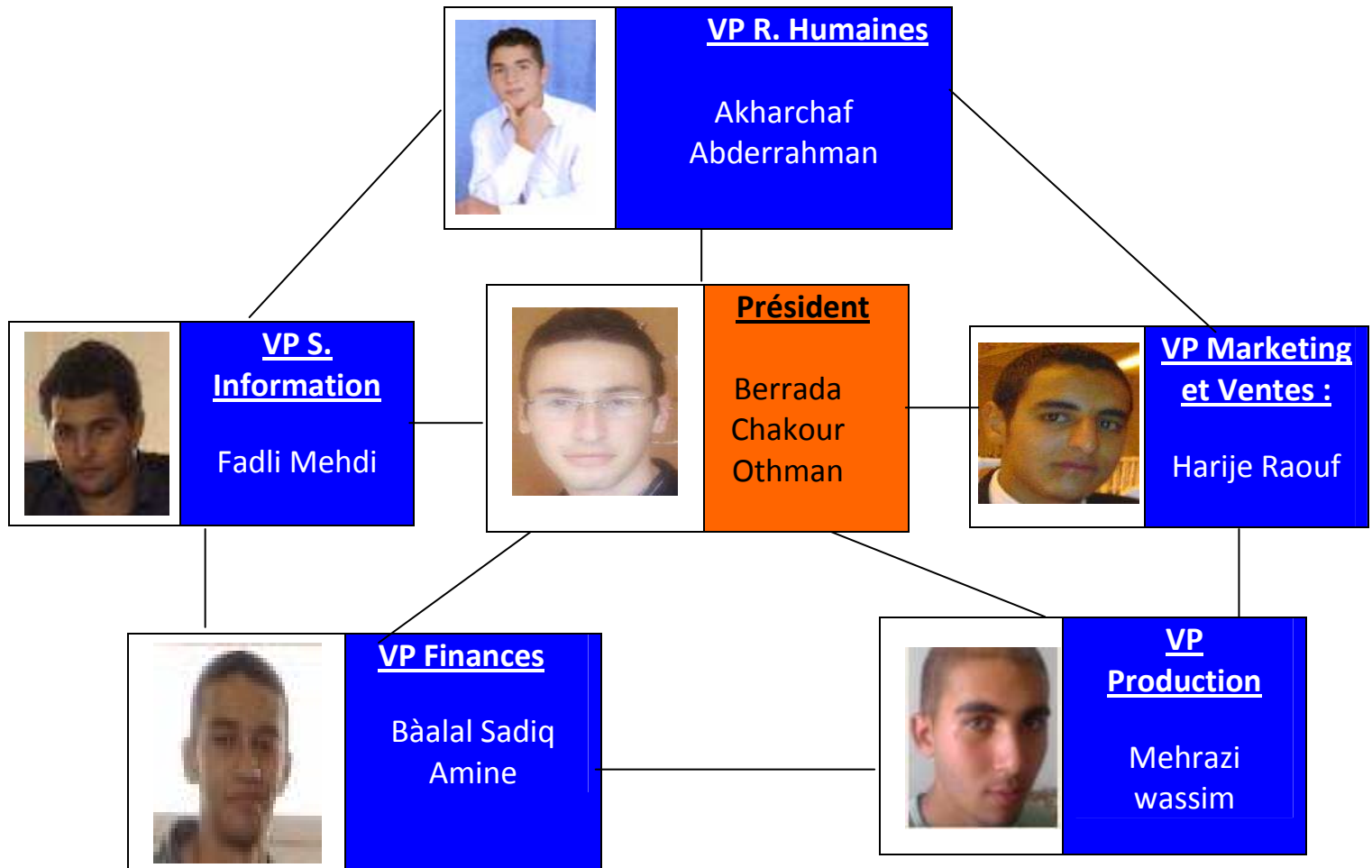
Les trois traits du logo représentent les valeurs de notre entreprise :

- Innovation
- Professionnalisme
- Esprit d'équipe

f. Organigramme

Une étape importante de la phase de planification est l'élaboration de l'organigramme. Nous avons organisé l'entreprise en élisant le président, les divers vice-présidents et les membres de chaque département. Nous avons d'abord noté l'ensemble des candidatures et puis les candidats ont fait un discours pour convaincre les électeurs (le reste du groupe). C'est une manière démocratique qui a pour avantage de favoriser les meilleurs et satisfaire tout le groupe.

La junior entreprise " **Event+**" est organisé comme suit :



g. Vente des actions

Pour lancer l'entreprise, il faut bien sur constituer un capital. Nous avons fait un sondage afin de déterminer le prix de l'action, nous nous sommes mis d'accord sur le prix de 15dhs/action. Après toute une étude, nous nous sommes fixés un objectif de profit de 14%, soit 2dhs de profit par action. Nous avons vendu 64 actions ce qui constitue un capital de 960 dhs. (se référer à l'annexe 4 : liste des actionnaires)

II. Phase d'exploitation

a. Travaux préliminaires

Tous les départements se sont mobilisés pour le lancement de Event+:

Nous avons commencé par concevoir un site web pour l'entreprise www.eventplus.tk et par réaliser une adresse e-mail : eeventplus@gmail.com pour rester en contact avec le groupe, et aussi par créer un groupe sur www.facebook.fr qui nous a donné l'opportunité de mieux communiquer via internet.

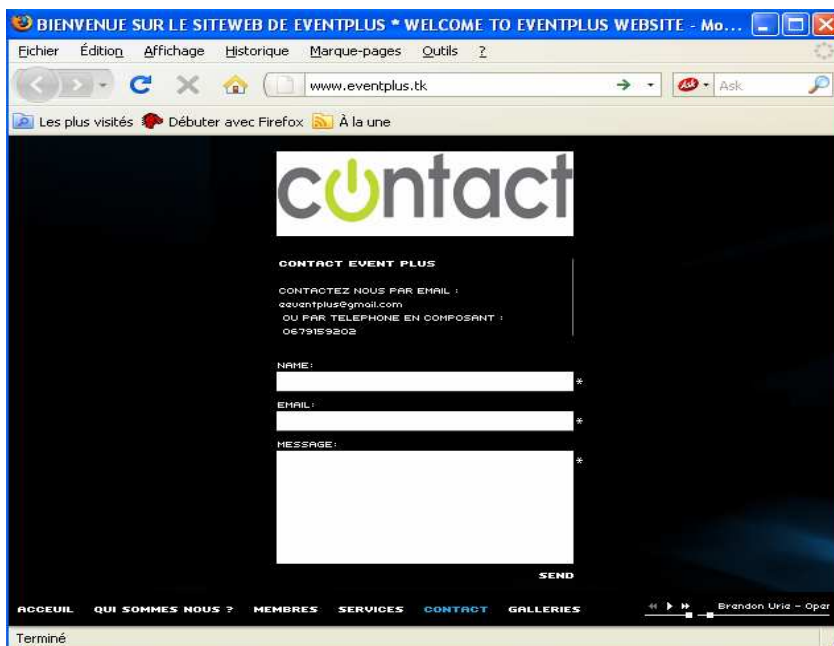
Ci-dessous les statistiques du groupe « Event + » sur Facebook depuis le début du programme ainsi que des prises d'écran de notre site web :

| | |
|-----------------------------------|---|
| <u>Nombre des membres</u> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 13 membres adhérents. ➤ 170 membres non adhérents. |
| <u>Nombre des visites</u> | 1214 visites |
| <u>Nombre des messages</u> | Sur le mur : 205 messages Dans la boîte aux lettres : 76 messages |
| <u>Nombre de photos</u> | 86 photos |

Statistiques Facebook pour le groupe « Event+ »

Prises d'écran du site web :





Les prises d'écran du site de notre entreprise

Pour préparer correctement la phase d'exploitation, il a fallu mettre des règles et des normes pour mieux gérer l'entreprise. Parmi ces règles :

- 3 absences non justifiées = suspension
- Suspension définitive de chaque membre n'accomplissant pas ses tâches.
- Esprit d'équipe : le président et les divers VP ne sont que des rôles choisis pour l'organisation de l'entreprise

Ensuite, toute l'équipe Event+ a travaillé pour l'organisation des événements en ce qui concerne la communication et la publicité.

Quant au VP finance, il assurait pendant toute la période du programme le budget nécessaire pour l'organisation des événements et présentait un rapport financier à chaque réunion.

Ainsi a commencé le travail de terrain.

b. 1^{er} événement: Boom Party

Après la tenue de plusieurs réunions, nous avons décidé d'organiser une Boom pour donner une première bonne prestation de "Event+". L'infographiste, en coordination avec le chef publicité, a conçu une affiche et des tickets pour l'événement.



-Le ticket de la Boom Party-

Nous avons prévu d'organiser cet événement le 25 Avril 2009, nous avons fixé le prix du ticket à 40dhs.

Nous avons contacté le DJ et nous avons réservé le matériel nécessaire : table de Dj, Stroboscope, jeux de lumière et autres. Nous avons également promis aux invités d'amener un cracheur de feu, faire une tombola et élire le meilleur couple de danse.



-L'affiche de la Boom Party-

Après avoir eu l'accord du président de l'université après *10 jours de retard*, nous avons collé les affiches et nous avons commencé la vente des tickets. Une séance de travail avec le VP finance nous a permis de fixer le bilan prévisionnel suivant :

| | |
|------------------------------|-----------------|
| Chiffre d affaires :* | 4 000dhs |
| Charges : | 1 455dhs |
| ➤ Location matériels | 600dhs |
| ➤ Dj | 500dhs |
| ➤ Cracheur de feu | 200dhs |
| ➤ Autres charges | 155dhs |
| Résultat | 2 545dhs |

Estimation des gains

*Chiffre d'affaires : $40dhs * 100tickets = 4000dhs$

2 jours avant l'événement, nous avons découvert une réelle opposition de la part d'unions estudiantines, particulièrement des islamistes (OTEM), qui ont commencé à arracher nos affiches et ont arrêté les cours toute une matinée protestant contre cet événement prétextant que la musique et la danse sont interdites dans la religion islamique. Nous tenons à préciser que les booms sont régulièrement organisées à la faculté par les clubs d'étudiants. Le groupe nous a aussi menacé qu'une **Majzara** (Boucherie) aurait lieu à la faculté des sciences si jamais la Boom est organisée.

Une réunion d'urgence a été tenue, à l'issue de laquelle nous avons trouvé qu'il était préférable de reporter la Boom à la semaine suivante en changeant le local pour garantir la sécurité de nos clients et l'image de notre entreprise. Ainsi nous étions obligés d'annuler les prestations commandées. Après de longues recherches, nous avons fini par trouver un local dans la cité universitaire où les islamistes n'ont pas le droit de nous interdire d'organiser la Boom le 9 Mai 2009.

Encore une fois, après le report de l'événement, de nouvelles oppositions apparaissent 2 jours avant la date prévue, nous avons découvert qu'un groupe d'étudiants a fait un faux document signé par des étudiants de la cité pour interdire la Boom. Donc après avoir vendu 34 tickets, effectué un long et laborieux travail sur cet événement, dépensé plus de 150dhs, et face au manque de soutien de l'administration, nous étions obligés de laisser tomber l'idée de la Boom et commencer à penser à d'autres événements. Ci-dessous, les pertes dues à l'annulation de la Boom :

| Charges | Coût |
|---------------------------------------|-------------|
| <i>Impression des tickets</i> | 60dhs |
| <i>Impression des affiches</i> | 45dhs |
| <i>Transport</i> | 50dhs |
| <i>Total</i> | 155dhs |

Pertes dues a l'annulation de la Boom

A la suite de cet échec, nous avons été confrontés à plusieurs démissions notamment celle du président. A ce moment là, tout le groupe est devenu pessimiste et a décidé d'arrêter toute activité de l'entreprise, mais avec la motivation de notre chère encadrante, nous nous sommes rendus compte que les échecs sont des choses normales qui arrivent même chez les grandes entreprises. Donc nous nous sommes réunis encore une fois, nous avons fait d'autres élections pour élire un nouveau président et les divers vice-présidents et nous avons commencé à réfléchir à des événements simples et réalisables dans un court délai, car le temps nous pressait et il ne restait plus qu'un mois avant la liquidation de l'entreprise.

c. 2^{ème} événement : Compétition des jeux vidéos (PES)

Après avoir dépassé l'échec, nous avons réfléchi à plusieurs idées, et finalement nous avons choisi d'organiser une compétition de jeux vidéo sur PlayStation (PES) qui était très populaire auprès des étudiants. Nous avons effectué une étude de marché pour fixer le prix de participation, nous avons trouvé que la majorité des étudiants ont proposé un prix variant entre 20 et 40dhs, nous nous sommes donc mis d'accord pour 30dhs. En premier lieu, nous avons prévu de faire la compétition dans les amphithéâtres équipés en projecteurs. Cependant étant donnée la période d'examens, la faculté ne nous les a pas autorisés. Nous l'avons organisé dans les salles de TD tout en ramenant des télévisions et des Playstation2 de haute qualité. Notre infographiste a conçu l'affiche ci-dessous pour l'événement pour assurer une bonne publicité.



- L'affiche de la compétition PES -

Le choix des prix a également fait l'objet d'une étude de marché. Plusieurs propositions ont été faites (clé Internet 3G, clé USB, etc.) mais étant donné les moyens réduits des élèves de la faculté, les prix les plus attractifs étaient les gains d'argent. Ainsi, le gagnant du tournoi remportait 200 DH et le 2^{ème} finaliste 100 DH. Nous avons inscrit 16 participants. Le gagnant de cette compétition a reçu un montant de 200dhs tandis que son dauphin a reçu 100dhs.

Comment nous avons organisé la compétition ?

Premier tour

| 1 ^{er} GROUPE | | | |
|------------------------|-----|-----|-----|
| J 1 | J 2 | J 3 | J 4 |

| 2 ^{ème} GROUPE | | | |
|-------------------------|-----|-----|-----|
| J 5 | J 6 | J 7 | J 8 |

| 3 ^{ème} GROUPE | | | |
|-------------------------|------|------|------|
| J 9 | J 10 | J 11 | J 12 |

| 4 ^{ème} GROUPE | | | |
|-------------------------|----|----|----|
| 13 | 14 | 15 | 16 |

Quart de finale

| | |
|-------|---|
| - J 1 | # |
| - J 2 | # |

| | |
|-------|---|
| - J 5 | # |
| - J 6 | # |

| | |
|--------|---|
| - J 9 | # |
| - J 10 | # |

| | |
|--------|---|
| - J 13 | # |
| - J 14 | # |

Demi-finale

| | |
|-------|---|
| - J 1 | # |
| - J 2 | # |

| | |
|--------|---|
| - J 9 | # |
| - J 10 | # |

Finale

| | |
|-------|---|
| - J 1 | # |
|-------|---|

| | |
|-------|---|
| - J 2 | # |
|-------|---|



- Les deux finalistes du tournoi-



-Le président donne le prix au gagnant



-Les participants et le groupe de "EVENT+"-



- La finale -

Le bilan de l'opération :

| | |
|---|---------|
| <u>Chiffre d'affaires</u> =16participants*30dhs/participant | 480 dhs |
| <u>Charges (les prix des 2 finalistes)</u> | 300 dhs |
| <u>Résultat</u> | 180 dhs |

Bilan de l'opération

d. 3^{ème} événement : Tournoi de Beach Soccer

Après la réussite du 2^{ème} événement (PES), tous les membres de notre entreprise étaient motivés, ce qui nous a poussés à réfléchir à un 3^{ème} événement. Un tournoi de Beach Soccer était la meilleure idée pour fêter le début d'été. Les membres du département de Marketing ont fait une étude de marché pour fixer le prix de la participation à ce tournoi. Nous nous sommes mis d'accord sur le prix de 100dhs par équipe de 5. En parallèle, notre infographiste, en collaboration avec le département de production a conçu une affiche pour l'événement prévu le 10 juin à la plage de Pepsi-Casa.

De la même manière que la compétition de jeux vidéo, les prix les plus attractifs étaient l'argent. Nous avons donc distribué un prix de 200 DH à l'équipe gagnante.

Les membres du département des ressources humaines se sont chargés d'inscrire les participants quant au département de finance, il a réussi à avoir des ballons gratuitement. Nous avons inscrit 4 équipes formées de 5 personnes.

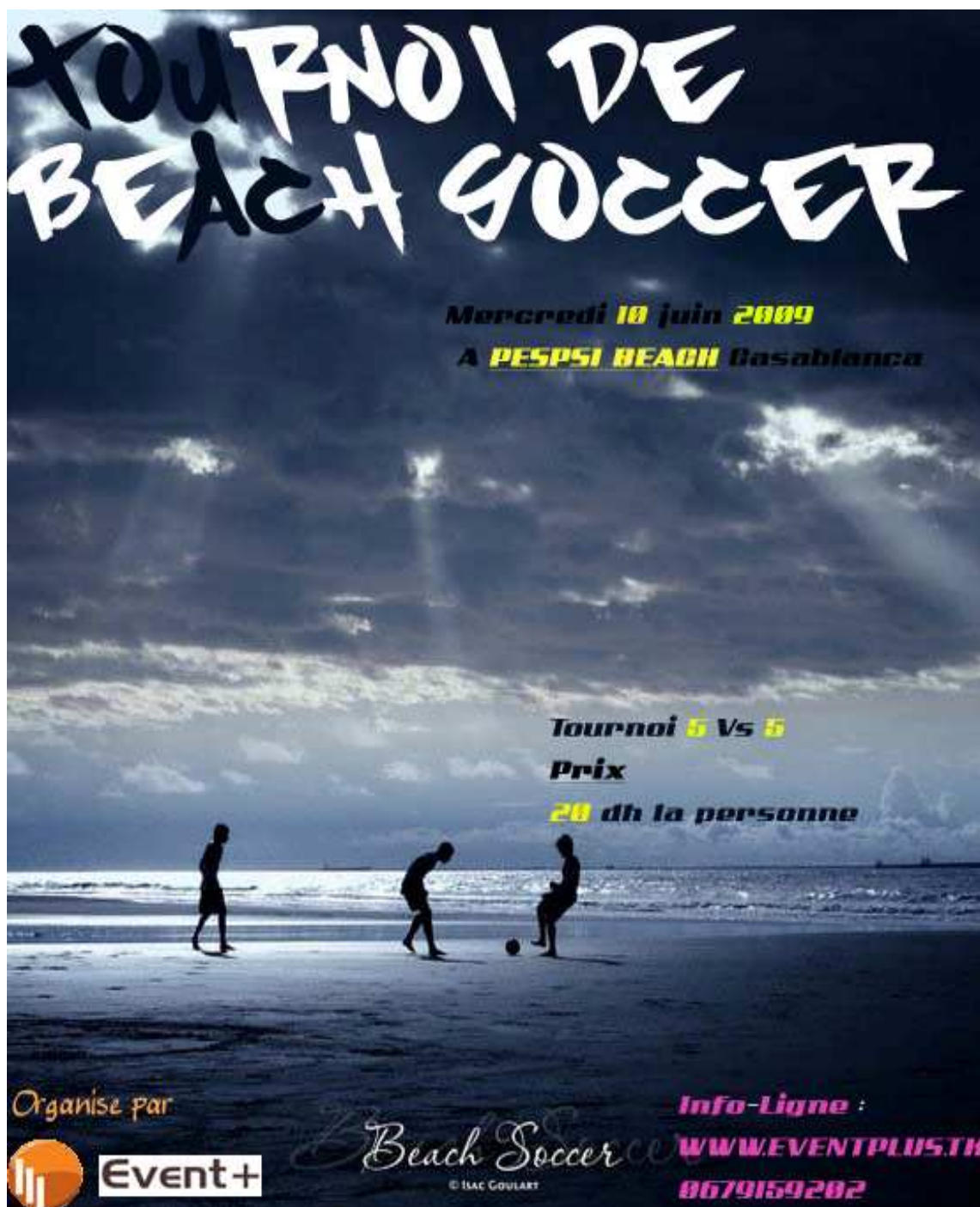
Comment nous avons organisé la compétition ?

Demi-finale

| | | |
|------------|---|------------|
| - EQUIPE 1 | # | - EQUIPE 3 |
| - EQUIPE 2 | # | - EQUIPE 4 |

Finale

| | | |
|------------|---|------------|
| - EQUIPE 1 | # | - EQUIPE 2 |
|------------|---|------------|



-L'affiche du tournoi de Beach Soccer

Le bilan de l'opération :

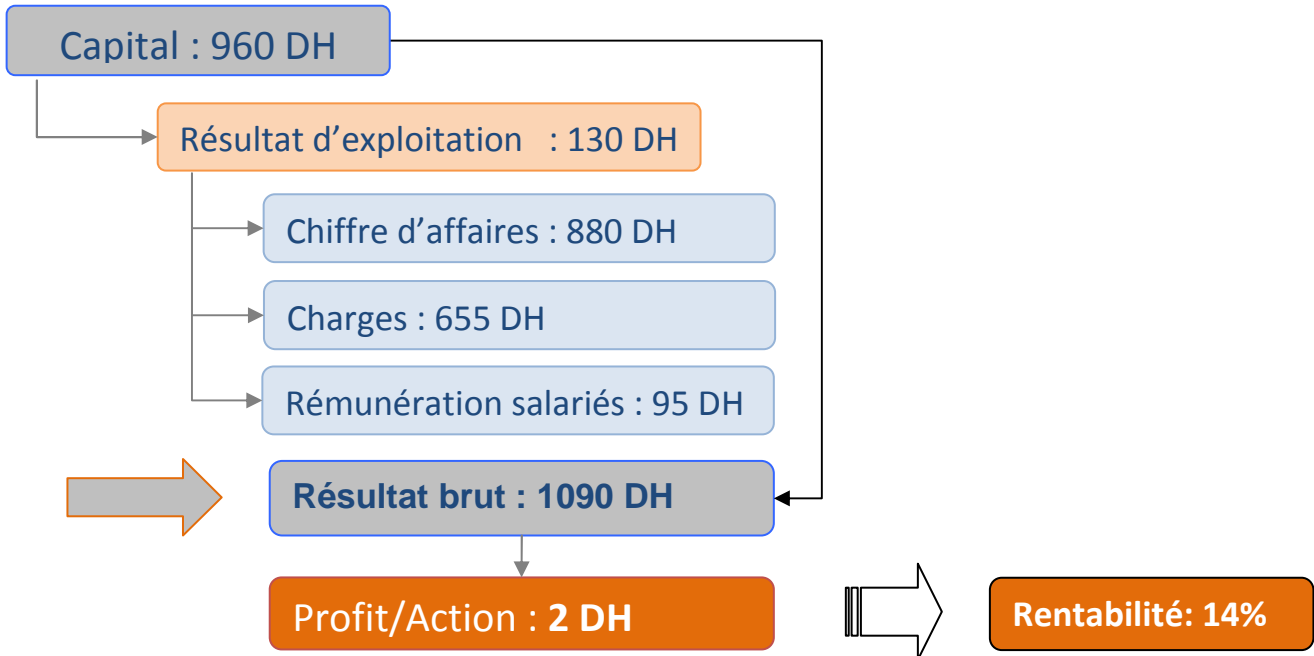
| | |
|---|---------------|
| Chiffre d'affaires 4équipes * 100dhs /équipe | 400dhs |
| Charges (le prix du gagnant) | 200dhs |
| Résultat | 200dhs |

Bilan de l'opération

III. Phase de liquidation

a. Calcul des dividendes

Ci-dessous, nous présentons un schéma explicatif du calcul des dividendes de :



Le résultat d'exploitation est de 130 Dh composé ainsi :

- Le Chiffre d'Affaires : 880 Dh
 - o 480 DH pour le tournoi de jeux vidéo
 - o 400 DH pour le tournoi de beach soccer
- Les Charges qui se composent ainsi :
 - o 155 DH pour la Boom Party
 - o 300 DH pour le tournoi de jeux vidéo
 - o 200 DH pour le tournoi de beach soccer
- La rémunération des salariés
 - o C'est une rémunération symbolique (95DH) fixée de manière à respecter les objectifs de rentabilité à savoir les 2DH de profit par Action.

Ce qui donne un résultat de 1 090 Dh rapporté à 64 actions soit un dividende de 17 Dh/Action

b. Rémunération des actionnaires

Les actionnaires étant en vacances, nous avons décidé de reporter la distribution de dividendes à la rentrée universitaire de Septembre 2009.

Conclusion

Pour conclure, l'ensemble de l'équipe "Event +" remercie très chaleureusement Mr Abbad Andaloussi qui a lancé le programme Junior Entreprise au Maroc à travers l'association Injaz Al Maghrib. Nous sommes très fiers d'avoir participé à ce programme et nous vous remercions pour tout ce que nous avons appris grâce à vous.

Nous remercions également Mme Ghita Sebban, notre encadrante pour le dévouement dont elle a fait preuve à notre égard durant toute la durée du programme et pour toutes les choses qu'elle nous a apprises.

Nous tenons à remercier enfin, tous les actionnaires qui nous ont fait confiance au cours de cette aventure et nous espérons qu'ils sont satisfaits.

Nous espérons que l'Université Hassan II sera dorénavant toujours dans les listes du Company Program,

Merci Injaz Al Maghrib !

Mot de l'encadrante

Le company program est décidément une expérience unique. Je suis Ghita Sebban, et c'est la deuxième année que j'ai l'occasion de vivre le Company Program ! Toujours avec autant de délectation ! Cette année, j'ai été chargée d'une classe de 1^{ère} année de la faculté des sciences de Ain Chock de Casablanca relevant de l'université Hassan II. Encore une fois, j'ai été agréablement surprise par les attentes des managers de demain, leur extraordinaire motivation et leur créativité tout le long du programme. En effet, ces jeunes ont adhéré au programme et ont tenu, malgré les nombreuses difficultés rencontrées à aller jusqu'au bout de l'aventure et ne pas baisser les bras. Je leur dis un grand Bravo !

Cette expérience menée à la faculté des sciences qui a abouti malgré des conditions défavorables, est aujourd'hui vécue comme un challenge réussi et la fierté est palpable chez les jeunes de Event +. J'espère qu'ils vont garder cette rage positive et cette combativité et je les félicite du fond du cœur !

Le Company Program est toujours en évolution, je suis sûre que nous affinerons les critères de participation et les conditions de réalisation au fil des années pour permettre de faire de cette expérience un succès pour tout le monde.

Je remercie Injaz Al Maghrib de nous avoir permis de contribuer à cette aventure magique !

Ghita SEBBAN

Annexes

Annexe 1 : Exemple du questionnaire effectué

« Etude de marché pour la création de la Junior Entreprise de la faculté de Sciences de Ain Chock »

-Agence d'événementiel-

Informations personnelles :

Nom : Prénom :
 Age : Niveau :
 E-mail :

Questions :

1-Avez-vous déjà assisté à un événement organisé à la faculté ?

Oui Non

Si 'Oui', précisez la fréquence de votre assistance à chacun des événements suivants :

- Événement sportif
- Événement culturel
- Conférence, Débat
- Autres :

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2-Etes-vous satisfait de la prestation du service rendu par les organisateurs ?

- Pas satisfait du tout Oui Non
- Peu satisfait Oui Non
- Satisfait Oui Non
- Très satisfait Oui Non

3-Quel type d'activité aimeriez-vous tenir dans le futur proche ?

- Conférence, Débat Oui Non
- Boom Oui Non
- Anniversaire Oui Non
- Olympiades Oui Non
- Jeux culturels Oui Non
- Si 'Autres', précisez s'il vous plait :

4-Quels sont vos besoins pour qu'une organisation soit une réussite ?

- Local Oui Non
- Animation Oui Non
- Sonorisation Oui Non
- Décoration Oui Non
- Alimentation Oui Non
- Si 'Autres', précisez s'il vous plait :

5-Avez-vous besoin d'une agence qui organise vos cérémonies ?

Oui Non

6-Combien seriez-vous prêt à payer à ces services suivants ?

- Hôtesse d'accueil dhs
- Alimentation par personne dhs
- Décoration dhs
- Sonorisation dhs
- Animation dhs
- Jeux de lumière dhs
- Sécurité dhs
- Dj dhs
- Groupes musicaux dhs

Annexe 2 : Résultats de l'étude de marché

| Questionnaires | | Prospect1 | Prospect 2 | | Prospect 58 | Prospect 59 | Prospect 60 | MOYENNE |
|----------------|-----------------------|-----------|------------|-------|-------------|-------------|-------------|------------|
| N° de question | | | | | | | | |
| Q1(age) | | 20 | 18 | | 18 | 19 | 19 | 19 |
| Q2 | | 1 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>51%</u> |
| | événement sportif | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>51%</u> |
| | événement culturel | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>42%</u> |
| | Conférence, débat | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>58%</u> |
| Q3 | Pas satisfait du tout | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>25%</u> |
| | peu satisfait | 0 | 1 | | 1 | 1 | 1 | <u>49%</u> |
| | Satisfait | 1 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>13%</u> |
| | très satisfait | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | <u>2%</u> |
| Q4 | Conférence, débat | 1 | 0 | | 1 | 1 | 0 | <u>36%</u> |
| | Boom | 1 | 1 | | 0 | 0 | 1 | <u>27%</u> |
| | Anniversaire | 0 | 0 | | 0 | 0 | 1 | <u>25%</u> |
| | Olympiade | 1 | 1 | | 0 | 0 | 0 | <u>53%</u> |
| | Jeux culturels | 0 | 1 | | 0 | 0 | 1 | <u>42%</u> |
| Q5 | Local | 1 | 0 | | 0 | 1 | 1 | <u>62%</u> |
| | Animation | 0 | 0 | | 0 | 1 | 1 | <u>62%</u> |
| | Sonorisation | 1 | 0 | | 0 | 0 | 1 | <u>36%</u> |
| | Décoration | 1 | 1 | | 0 | 1 | 1 | <u>51%</u> |
| | Alimentation | 0 | 1 | | 0 | 0 | 1 | <u>30%</u> |
| Q6 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 0 | <u>57%</u> |
| Q7 | hôtesse | 0 | 20 | | 0 | 200 | 20 | 128,02dhs |
| En Dhs | alimentation/perso | 0 | 30 | | 0 | 100 | 30 | 36,62dhs |
| | Décoration | 50 | 20 | | 150 | 500 | 10 | 134,92dhs |
| | Sonorisation | 100 | 50 | | 100 | 250 | 10 | 181,66dhs |
| | Animation | 60 | 30 | | 150 | 100 | 20 | 184,21dhs |
| | Jeux de lumière | 40 | 30 | | 50 | 300 | 10 | 113,57dhs |
| | Sécurité | 50 | 50 | | 150 | 500 | 20 | 140,47dhs |
| | DJ | 450 | 50 | | 50 | 500 | 40 | 270,09dhs |
| | Groupes musicaux | 1000 | 40 | | 0 | 1000 | 35 | 280,09dhs |

- '0' exprime "Non"
- '1' exprime "Oui"
- **très important** : le pourcentage donné dans la moyenne, c'est pour les réponses positives.

-L'étude du questionnaire-

Les colonnes n'ont pas été mises en totalité pour des raisons de présentation.

Annexe 3 : La fiche de présence d'Avril 2009

Agence d'événementiel: Event +
Fiche de présence du mois d'Avril

| Nom de l'employé | Poste | 01/04/2009 | 08/04/2009 | 10/04/2009 | 14/04/2009 | 17/04/2009 | 22/04/2009 |
|--------------------------|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Elajouti Mourad | Président | A | P | P | P | P | P |
| Akharchaf Abderrahman | VP système informatique | P | P | P | P | P | P |
| Berrada Chakour Othman | VP ressources humaines | P | P | P | P | P | P |
| Baalal Sadiq Amine | VP finance | P | P | P | P | P | P |
| Bah Amadou Bella | VP production | P | P | P | P | P | P |
| Harije Raouf | VP marketing et ventes | P | P | P | A | P | P |
| Billy Bernard | Employé système informatique | P | P | A | A | P | P |
| Zahir Mohamed Amine | Employé marketing et ventes | A | A | P | A | P | A |
| Baa El Mehdi | Employé finance | P | P | P | P | P | P |
| Zaïm Sofia | Employé marketing et ventes | Nouveau M | Nouveau M | P | A | P | A |
| Traibiz Hamza | Employé marketing et ventes | P | P | P | P | P | P |
| Battache Hassan El Mehdi | Employé production | A | A | A | P | A | A |
| Aliane Mehdi | Employé production | A | P | P | P | A | A |
| Maskaoui Marouane | Employé ressources humaines | A | P | A | P | P | P |
| Teimi Yassine | Employé production | A | P | P | P | P | P |
| Saoud Kamal | Employé marketing et ventes | Nouveau M | Nouveau M | P | P | P | P |
| Bouregba Marouane | Employé finance | P | P | P | P | P | P |
| Fadli Mehdi | Employé système informatique | A | P | P | P | P | P |
| El Morjani Badre | Employé système informatique | A | P | P | P | P | P |
| Rabhi Amine | Employé système informatique | A | P | P | P | P | P |
| Adou Vanesse | Employé système informatique | P | P | A | A | A | A |
| Tijani Badr | Employé marketing et ventes | Nouveau M | Nouveau M | P | A | P | A |
| Lagsir Naima | Employé marketing et ventes | Nouveau M | Nouveau M | Nouveau M | Nouveau M | Nouveau M | P |
| Lmansouri Ibtissam | Employé marketing et ventes | Nouveau M | Nouveau M | Nouveau M | Nouveau M | Nouveau M | P |

Légende :

A : Absent

P : Présent

Nouveau M : Nouveau Membre

Annexe 4 : Le tableau des actionnaires

| Nom | Prénom | Nombre d'actions | Montant |
|-----------------|---------------|-------------------------------|------------------------|
| Hamouna | Houcine | 2 | 30dhs |
| Berrada Chakour | Mouhamed | 2 | 30dhs |
| Baalal | Azeddine | 2 | 30dhs |
| Kaba | Sadiki | 2 | 30dhs |
| Najdaoui | Aziza | 2 | 30dhs |
| Rabhi | Amine | 2 | 30dhs |
| Saoud | Kamal | 2 | 30dhs |
| Elajouti | Mourad | 2 | 30dhs |
| Saoud | Rabia | 2 | 30dhs |
| Bouzoubaa | Kawtar | 2 | 30dhs |
| Amrani | Meriem | 2 | 30dhs |
| Fadli | Mina | 2 | 30dhs |
| Fadli | Mehdi | 2 | 30dhs |
| El Morjani | Badre | 2 | 30dhs |
| Berrada Chakour | Othman | 2 | 30dhs |
| Bah Amadou | Béla | 2 | 30dhs |
| Baalal Sadiq | Amine | 2 | 30dhs |
| Guessous | Mohamed | 2 | 30dhs |
| Chafik | Rabia | 2 | 30dhs |
| Dannan | Ismail | 1 | 15dhs |
| Mehrazi | Wassim | 1 | 15dhs |
| Mehrazi | My Ali | 1 | 15dhs |
| El Moufid | Hafida | 1 | 15dhs |
| Maskaoui | Marouane | 1 | 15dhs |
| Essabia | Fouzia | 1 | 15dhs |
| Essediqi | Mohamed | 1 | 15dhs |
| Traibiz | Hamza | 1 | 15dhs |
| Moussaid | Samia | 1 | 15dhs |
| Jebrane | Meriem | 1 | 15dhs |
| Akharchaf | Abderrahman | 1 | 15dhs |
| Arbouche | Omar | 1 | 15dhs |
| Nouri | Mohamed | 1 | 15dhs |
| Kabai | Aboubacar | 1 | 15dhs |
| Amrhar | Najib | 1 | 15dhs |
| Bouregba | Oussama | 1 | 15dhs |
| Bouregba | Marouane | 1 | 15dhs |
| Bouregba | Mohamed | 1 | 15dhs |
| Berdai | Samira | 1 | 15dhs |
| Bougtib | Fatima-Zora | 1 | 15dhs |
| Kangah | Mohamed | 1 | 15dhs |
| Badidi | Amine | 1 | 15dhs |
| Laamari | Abdelkhalek | 1 | 15dhs |
| Bilé | Bernard | 1 | 15dhs |
| Boumzzi | Mehdi | 1 | 15dhs |
| Boumzzi | Mohamed | 1 | 15dhs |
| | | Total des actions : 64 | Capital: 960dhs |