



Les Elèves de la première année
baccalauréat Lycée Charif El Idrissi - Rabat vous
présentent :

J.E.S.P : Jeune Entreprise de services polyvalents

Rapport Annuel 2010

Encadré par :
Mohammed MARZAK
Maryem BENSALD

SOMMAIRE

I. Fiche d'identité de l'entreprise.....	3
II. J.E.S.P : Mission.....	3
III. J.E.S.P : Valeurs.....	4
IV. J.E.S.P : Objectifs.....	4
V. J.E.S.P : Organisation.....	4
VI. Mot du comité de direction.....	5
VII. J.E.S.P : Analyse SWOT.....	7
VIII. Etude du marché.....	7
IX. Plan de communication – Marketing.....	9
X. Etude financière.....	12
XI. J.E.S.P : Réalisation.....	13
XII. Impressions équipe J.E.S.P.....	18
XIII. Témoignage.....	21
Conclusion.....	21

I. Fiche d'identité de l'entreprise :

J.E.S.P est une société anonyme, créée le 17 février 2010 par un groupe de lycéens de deux classes de la première année du Baccalauréat : La 1^{ère} Sciences expérimentales 3 et la 1^{ère} Sciences mathématique du lycée Charif El Idrissi de Rabat sous le bon encadrement de Mme. Maryem Bensaid et de M. Mohamed Marzak dans le cadre de « Company Program » représenté au Maroc par l'association « Injaz Al-Maghrib ».

Nom : J.E.S.P (Jeune Entreprise de Services Polyvalent)

Date de création : 17 Février 2010

Adresse : Lycée charif Al idrissi : Intersection Avenue El hour et El Araar Hay Riad – Rabat.

Nombre de salariés : 14

Capital : 1620 Dhs

II. JESP : Mission

Assurer des services de proximité pour les clients à travers la proposition d'un ensemble de service polyvalents dont l'objectif ultime est de faciliter la vie aux clients.

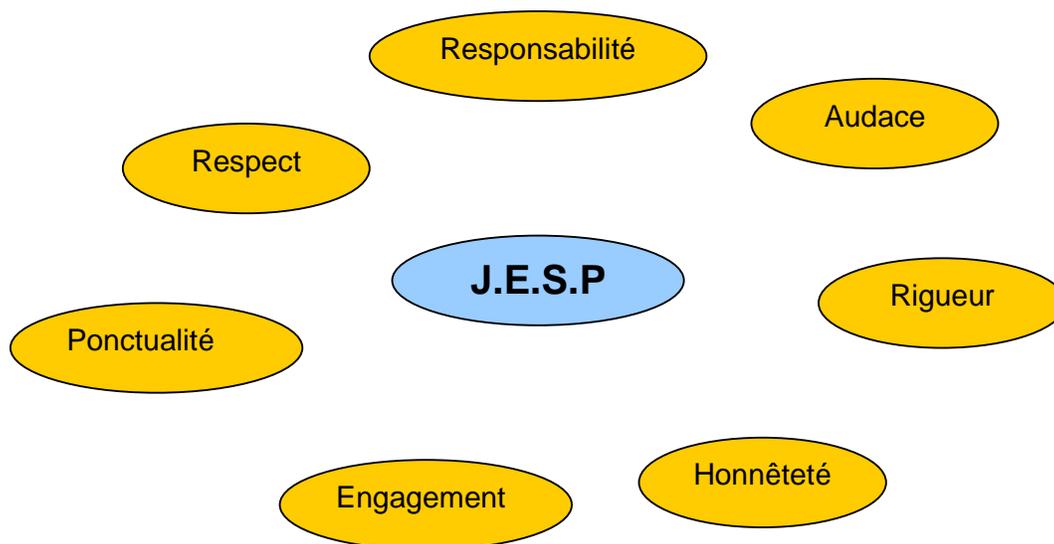
Les services proposés :

- Cours Particuliers,
- Organisation des anniversaires,
- Baby-sitting,
- Courses pour les personnes âgées,
- Organisation des événements/ Services à la carte.

Ces services n'ont pas été choisis au hasard, mais suite à une observation profonde des besoins de l'environnement de chacun des jeunes participants, tranchée par une étude de marché (détaillée dans le chapitre XXX), qui ont été unanimes sur le point que ces services sont absents ou peu présents et encore moins accessibles sur le marché.

Toute cette démarche a contribué dans l'originalité des services proposés par J.E.S.P.

III. JESP : Valeurs



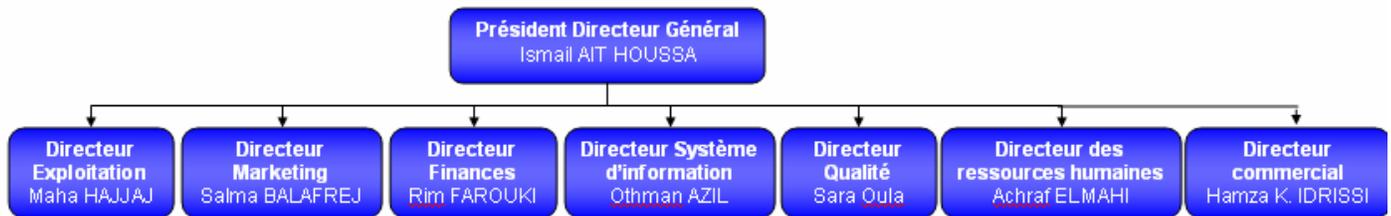
IV. JESP : Objectifs

Les objectifs de notre jeune entreprise ont été définis après une longue réflexion de notre équipe et que nous pouvons résumer comme suit :

- Faire des Bénéfices ;
- Innover ;
- Assurer des services de qualité ;
- Citoyenneté ;
- Création d'emploi ;

V. J.E.S.P : Organisation

Comme cité en introduction, J.E.S.P a été créée par un groupe de **14** lycéens polyvalents de deux classes première année du Baccalauréat : La 1^{ère} Sciences expérimentales 3 et la 1^{ère} Sciences mathématique du lycée Charif El Idrissi de Rabat. Afin d'organiser notre équipe, un vote par bulletin secret a été adopté pour choisir les membre du comité de direction. Cette organisation est schématisée sur l'organigramme suivant :



VI. Mot du comité de direction

Président Directeur Général : Ismail Ait HOUSSA

Mon envie de bien faire, de diriger au mieux une équipe, d'améliorer les fonctions de notre entreprise a tout de suite motivé mon choix. J'avoue que ma confiance en moi m'a beaucoup aidé à convaincre les autres de m'élire. M'imposer comme un leader conduisant mon équipe vers le meilleur, sans que celle-ci subisse pour autant un surmenage quelconque est ma principale mission.

J'ai appris alors à m'ouvrir au monde extérieur et à faire face aux différents obstacles que pouvaient rencontrer notre société et qui gêneraient notre progression.

Direction d'exploitation : Maha HAJJAJ

Le poste qui m'a tout de suite intéressé est celui de directrice d'exploitation. Dynamique, pleine de vie ce sont les principales qualités qui m'ont aidé à mieux gérer ma direction, et ce, par le choix de produits de qualité qui serviraient la société, la synchronisation des activités. Un travail évidemment fait en collaboration avec la direction RH, la direction Qualité et la direction commerciale.

Direction Marketing : Salma BALAFREJ

Ma passion pour le domaine de la publicité m'a poussé à postuler pour ce poste. En effet, la direction marketing ne consiste pas seulement à évaluer le domaine dans lequel notre société devrait opérer, mais il est question de mettre nos services en valeur. L'étude de marché étant faite. Ma mission a ensuite tourné autour de l'évaluation de l'environnement concurrentiel, un compte rendu régulier était ainsi donné au PDG pour mettre au point l'avancée de la stratégie de marketing. Malgré les quelques difficultés rencontrées, notre but a été atteint, la société s'est fait connaître.

Direction Financière : Rim FAROUKI

Aimer le calcul, la comptabilité, être à l'aise avec les chiffres : sont les raisons qui m'ont poussées à choisir cette direction. Mon rôle consistait à gérer les transactions financières de l'entreprise, cela m'a permis de découvrir un autre monde à travers la négociation avec les gens.

C'était une responsabilité à assumer, mais avec les efforts que nous avons fournis, nous avons pu finalement aboutir aux buts de notre junior entreprise.

Direction des ressources humaines : Achraf ELMAHI

Les relations humaines m'ont intéressées depuis toujours, il a donc été presque naturel pour moi de me présenter dans ce poste, qui n'a pas été du tout facile, mais l'avantage qui se présente est bien évidemment les relations avec le monde extérieur à la société. Ma mission n'était pas non plus des plus simples, un grand poids reposait sur mes épaules, je me devais de chercher les bonnes personnes, celles qui allaient au mieux servir notre société.

Direction Système d'information: Othman AZIL

Cela ne m'a pas pris beaucoup de temps pour faire un choix parmi les différentes directions qui nous étaient proposées: la direction informatique.

J'ai très tôt commencé à être attiré par l'univers des ordinateurs. Ainsi je commençais alors la programmation, entamant une formation autodidacte sur les différents aspects du software. Ma mission consistait à m'occuper de la partie informatique de la société, ainsi qu'une partie développement du plan marketing. Dans ce cadre, j'ai aussi créé et maintenu le groupe facebook, le blog ainsi que l'adresse e-mail JESP.

Direction commerciale : Hamza IDRISSE KAITOUNI

Ma passion pour le commercial m'a entraîné à me présenter pour ce poste. La Direction commerciale est chargée de la commercialisation de nos services auprès des marchés appropriés. Ma mission a été ensuite, d'apporter mon soutien à la définition et la mise en œuvre du volet communication des programmes et projets et de veiller à la cohérence. Les difficultés étaient nombreuses, mais notre travail a finalement payé avec la reconnaissance de la société.

Direction Qualité : Sara OULA

La direction Qualité m'a tout de suite intéressé! Le fait de contrôler le travail de chacun me plaît beaucoup, je suis une personne très pointilleuse et très directe. La difficulté consistait bien évidemment à devoir valider la qualité des prestations fournies, surtout que j'ai appris à connaître les personnes autour de moi. Mais la satisfaction du client passe avant tout. Et bien heureusement nous n'avons reçu aucune plainte tout au long de la vie de la société.

VII. J.E.S.P : Analyse SWOT

Lors des séances de réalisation, des discussions ont porté sur les forces et les faiblesses de notre jeune entreprise ainsi que de ses opportunités et de ses menaces dont ci-dessous le récapitulatif :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">• Nature de notre activité : Service• Originalité des services proposés• Equipe motivée	<ul style="list-style-type: none">• Jeune âge des jeunes entrepreneurs.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">• Faible concurrence sur certaines activités	<ul style="list-style-type: none">• Forte concurrence sur l'activité cours particuliers

VIII. Etude de marché :

Afin de mieux connaître notre cible de clientèle, la tendance du marché et de notre concurrence ainsi que pour avoir une idée sur les prix à adopter, une étude de marché s'impose comme étape primaire à la réalisation de notre projet.

Pour cela nous avons préparé un questionnaire (Voir Annexe 1) que nous avons déployé auprès d'une trentaine de personnes de notre entourage (Famille – professeurs – Amis) et qui constituent notre cible dont ci-dessous la synthèse :

1. Services :

Sur la liste de service proposée à nos sujets (Liste élaborée par notre équipe suite à un brainstorming), le principal choix est porté sur l'organisation des anniversaires suivi d'organisation des événements/ service à la carte (Autrement dit c'est au client

de définir). Le 3^{ème} choix porte sur les cours particuliers, baby sitting et finalement les courses pour personnes âgées.

Il s'agit du top five des services choisis, sinon les autres services n'ont pas été retenus.

2. Prix :

Sur ce chapitre, et au lieu de laisser les questions ouvertes, nous avons opté pour la définition de fourchette de prix pour chaque service afin d'aiguiller nos sujets et d'éviter les blocages inutiles.

Organisation complète d'anniversaire	40 – 50 DH / personne si moyens standing 80 – 100 DH / Personne si haut standing
Evénement/ Service à la carte	A définir en fonction du service
Cours particuliers	40 – 70 DH / heure
Baby sitting	50 – 80 DH/ heure
Courses pour personnes âgées	20 – 40 DH/ course

3. Concurrence :

J.E.S.P n'a pas de concurrent direct. Nos concurrents sont soit indirects ou inexistant.

- Organisation d'anniversaire : les concurrents identifiés sont Mcdonald's et les traiteurs. Sauf que c'est soit le coût est élevé, soit l'avantage d'organiser l'anniversaire dans un cadre convivial notamment chez soi est perdu. C'est au client d'en décider.

- Evénements à la carte : Aucun concurrent n'a été identifié dans la mesure que généralement c'est des entreprises spécialisées et notre grande force demeure dans notre polyvalence.

- Cours particuliers : La concurrence est très rude dans ce domaine, les professeurs agréés sont multiples à donner ce genre de service. Le seul avantage concurrentiel que J.E.S.P a est sa politique de prix.

- Baby sitting : A part les crèches et le réseau familial aucune structure organisées n'offre ce genre de service. Notre avantage, c'est notre disponibilité à n'importe quel créneau, avec des prix très intéressants tout en apportant les garanties nécessaires.

- Courses pour personnes âgées : service déjà proposé par les grandes surfaces mais l'avantage que c'est uniquement sur internet dont la majorité des personnes âgées n'ont pas accès ou ne savent pas utiliser.

4. Promotion :

Le choix des sujets a porté sur la pub radio ou via des flyers. L'utilisation du réseau internet est souhaitable également.

IX. Plan de communication – Marketing :

Le plan marketing s'est constitué des éléments suivants :

Nom de la société : nous avons d'abord choisi un nom attractif à la société, un nom pas commun qui pousserait les gens à se poser des questions : J.E.S.P.

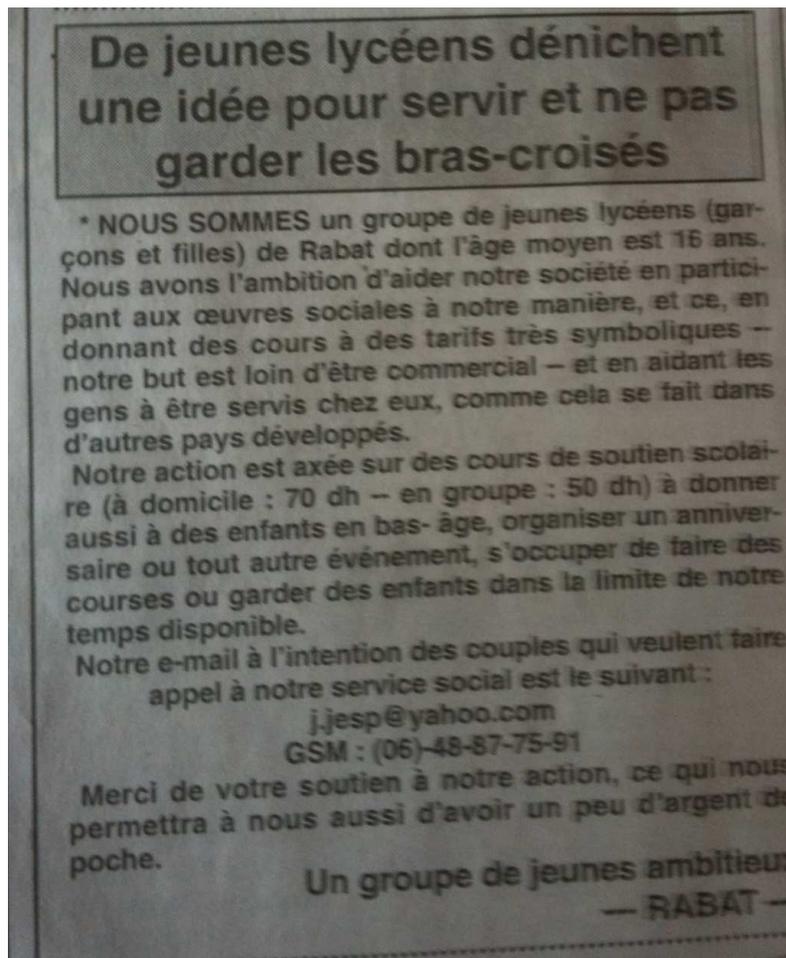
Charte de couleur : Ensuite nous avons choisi les couleurs qui allaient symboliser la société ; Le bleu, un bleu vif et l'orange. Puis, il y a eu un travail d'équipe pour établir un plan publicité qui allait mettre au mieux la société en valeur, ont été donc choisis, les lieux où la publicité allait être faite, la tranche d'âge visée etc..

Panneau publicitaire : Celui-ci fut conçu sur le bien connu logiciel : Adobe Photoshop. La direction informatique, synthétisant alors tous les choix faits concernant les couleurs, le texte publicitaire et la police d'écriture, produit une petite œuvre d'art qui servira de publicité à la société.

Alors commença une campagne de distribution des flyers contenant ladite publicité dans la ville de rabat et plus précisément le quartier de Hay Ryad.



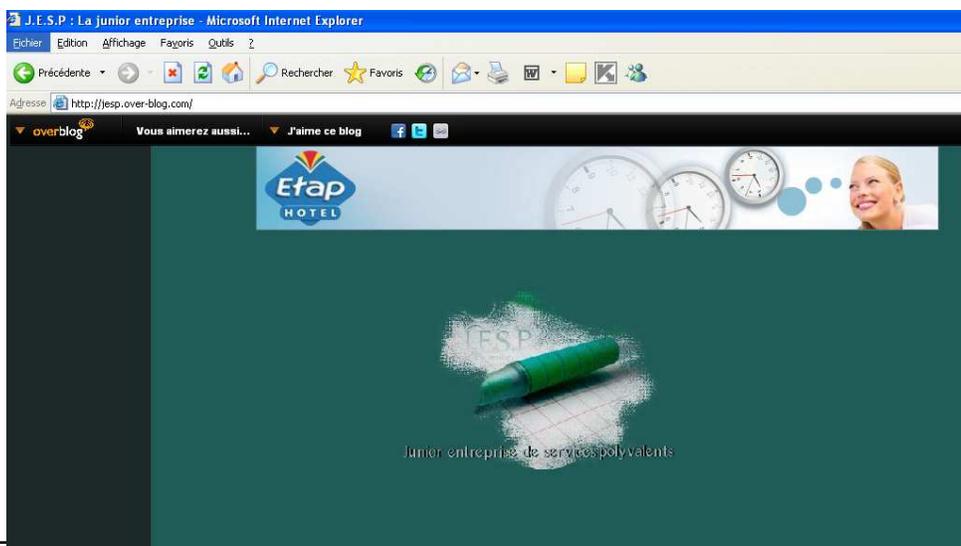
Article dans le Journal L'Opinion : Ce qu'il y a de plus marquant durant cette période est bien évidemment la publication d'un article sur la société dans l'un des journaux quotidiens les plus lus : L'Opinion, plus précisément dans la partie réservée aux jeunes. Ce fut évidemment une excellente manière de nous faire connaître, notre stratégie commerciale était au mieux, nous pouvions tout espérer à cet instant !



Groupe Facebook : En parallèle, la direction informatique s'est chargée de créer un groupe facebook regroupant près de 400 personnes. Facebook étant devenu un incontournable pour toute jeune société désirant avoir un cyber-statut sur internet, nous avons donc choisi cette messagerie pour le lancement de la société. Ainsi 400 personnes furent informées de la création de la JESP ainsi que des détails sur ses multiples services.



Blog JESP : Nous aussi crée un blog comprenant diverses informations sur la société faisait aussi partie des différents moyens choisis pour faire la promotion de la société par le biais d'internet et d'offrir une plate-forme de contact aux futurs clients <http://jesp.over-blog.com> . Celui-ci couplé à l'adresse e-mail permettait alors de recevoir différentes commandes ainsi qu'un téléphone portable.



X. Etude financière :

→ Capital de l'entreprise : La première étape de notre démarche financière est de constitué le capital initial de notre jeune entreprise. L'équipe J.E.S.P a organisé une vente aux actions dont le prix a été fixé à 20DH/ action.

Registre des actionnaires

Nom et prénom des vendeurs	Nombre d'action détenues	Nom et prénom des acheteurs	Adresse	Date d'Achat	Nombre d'actions	MontantTotal/actinaire
El Mahi Achraf	10	Simo Sahraoui	Rue Pieca Rabat	11/02/2010	2	40
		Sara Ait Hachimi	Rue G6 Rabat	13/02/2010	1	20
		El Hadi Achraf	Rue FAR Rabat	14/02/2010	2	40
		Simo Qaigach	406 Guich Loudaya Temara		2	40
		Khadija Afkir	Rue FAR Rabat		1	20
		Ahmed El Mahi	Rue FAR Rabat		1	20
		Simo Bennani	Rue El Nalle Rabat		1	20
Total 1						200
Othman Azil	7	Othman Azil	Rue Al Laimoune Rabat	15/02/2010	2	40
		Youssef Azil	Rue Al Laimoune Rabat	15/02/2010	1	20
		Fatima Choumicha	Rue Al Laimoune Rabat	15/02/2010	2	40
		Marzak			2	40
Total 2						140
Idrissi Kaitouni Hamza		Bensaid Meryem			2	40
Total 3						40
Salma Balafrej	10	Balafrej Mohamed	Rue Camelia Rabat	17/02/2010	5	100
		Bouazzaoui Lamiae	Rue Camelia Rabat	13/02/2010	5	100
						200
Ismail Ait Houssa	10	Assou Ait Houssa	Rue Nopalea Rabat	17/02/2010	4	80
		Rabha Ouchtab	Rue Nopalea Rabat	17/02/2010	4	80
		Ismail Ait Houssa	Rue Nopalea Rabat	17/02/2010	2	40
Total 4						200
Rim Farouki	10	Rim Farouki	Rue Ettoute Rabat	11/02/2010	2	40
		Naima Belayachi	Rue Ettoute Rabat	11/02/2010	8	160
Total 5						200
Mohamed Bouya Maâlainine	6	Maâlainine Marieme			4	80
		Mohamed Bouya Maâlainine			2	40
Total 6						120
Youssra Loussif	11	El Houzali Omar	Tallsine Temara	11/02/2010	10	200
		Nazati Nadia	C38 Rabat	11/02/2010	1	20
Total 7						220
Soufiane Rahil	8	Laounani Hind	Complexe de police Rabat	17/02/2010	1	20
		Rahil Zakaria	Complexe de police Rabat	16/02/2010	1	20
		Chaba Itimade	Complexe de police Rabat	17/02/2010	1	20
		Ghzou Abdelhamid	Groupe Al Bourtoutkala Rabat	13/02/2010	2	40
		Sfia El Harti	Groupe Al Bourtoutkala Rabat	15/02/2010	1	20
		Ghzou Khadija	Complexe de police Rabat	12/02/2010	1	20
		Soufiane Rahil	Complexe de police Rabat	15/02/2010	1	20
Total 8						160
Maha Hajaj	7	Rajae Ben Azouz	Complexe de police Rabat	17/02/2010	5	100
		Moufadal Hajaj	Rue Andabassa Rabat	17/02/2010	2	40
Total 9						140
Total	81	Total Général				1620

J.E.S.P est une SA d'un capital de 1620 DH et compte 81 actionnaires.

Compte produit et charges – Bilan de la société

Charges	Réel	Prévisionnel	Produit	Réel	Prévisionnel
Charges variables	1696,7	1000	CA Organisation événement	3000	2500
Portables	290	200	CA Organisation courses	30	200
Frais de déplacement		200	CA Baby sitting	50	200
Publicité radio	500	500	CA cours particulier	100	500
Affiches		500			
Total charges	2486,7	2400	Total Produit	3 180	3400

Bénéfices	693,30
Nombre d'actions	81
Prix unitaire par action	20
Bénéfice par action	8,6 DH
Soit une marge nette	43%

XI. J.E.S.P : Réalisations

Evènement 1 : Anniversaire A la centrale laitière :

Notre premier événement. La société a à peine commencé que nous devions organisé l'anniversaire de Monsieur Amine BENSLIMANE : Cadre à la centrale laitière.

A cette occasion, les directions : exploitation, ressources humaines et qualité ont travaillé ensemble afin de réussir cette mission.

Pour l'occasion, la direction Ressources Humaines s'est chargé de trouver une humoriste qui assurerait l'ambiance durant cet évènement, un choix bien délicat mais qui s'est avéré très judicieux. La direction s'est également chargée de choisir des musiciens qui assureraient la diversité de nos activités.

La direction exploitation s'est chargée quand à elle de choisir les aliments qui allaient correspondre (limonades diverses, gâteaux etc ..) et la direction qualité quand à elle s'est chargée de vérifier si tout était dans les normes et que ceux-ci représenterait la société de la meilleures manière.

L'organisation de cet anniversaire a pris entre les réunions de mise au point, l'organisation de l'événement pas moins de 20 heures mais cela constituait une excellente façon de faire de la publicité à la société.



Evènement 2 : Anniversaire Charif Idrissi :



Il s'agissait d'un double anniversaire. Pour cette occasion les 3 directions ont travaillé de nouveaux ensemble, mais cette fois ce fut plus organisé, l'expérience vient avec le temps. La direction des Ressources humaines a également trouvé d'excellentes affaires pour animer l'évènement sans que cela ne coûte quoi que ce soit à la société,

de jeunes talents ont été donc sollicité, humoristes, guitaristes, de petites perles.

La direction exploitation a du de nouveaux trouvé les aliments qu'on demandait, avec la difficile mission de trouver ce qui allait plaire à chacun et à la quantité adéquate.

Ce fut une vraie réussite !!!

Evènement 3 et 4 : Animations de la conférence d'Aicha Dassouli :

Deux jours durant, la société s'est chargée de l'animation des journées de la terre. Notre jeune violoniste, également directrice des finances a été chargée de cette mission, rien de mieux que la musique classique pour adoucir les cœurs lors de la discussion de sujets aussi graves ... Notre jeune violoniste a ainsi fait connaissance avec le monde politique rbat, notamment Monsieur l'ouali de la région de Rabat, qui a beaucoup aimé la prestation de Mlle Farouki.

Evènement 5 : Visite de l'orphelinat :

Bien que la JESP ne soit pas des sociétés les plus riches, mais on se devait de donner l'exemple à ces titans de l'industrie ! Une action caritatives s'est ainsi imposer, et nous n'avons rien trouvé de mieux que l'orphelinat de Témara.. Des enfants y demeuraient, sans sourire, notre mission était devenue alors bien plus grande que toutes les autres, il n'était plus question de faire de bénéfices, le bénévolat passait avant tout. Nous nous étions mis d'accord avec le club de solidarité du lycée pour y aller. Même mission pour la direction de ressources humaines qui se devait de trouver des personnes drôles, dynamiques, pour redonner la joie de vivre a des personnes qui en manquaient.

Mais cette fois cela était « Plus facile » selon les dires de monsieur Achraf El Mahi, directeur RH, le club de solidarité avait une troupe de gnawas, et les petits enfants adoraient ça ! Une nouvelle fois, une humoriste a été engagée mais comme il s'agissait d'une action caritative, tout le monde travaillait bénévolement... Une grande partie de l'équipe JESP est aussi partie à la rencontre de ces orphelins.. « Un grand moment d'émotion » disait Mlle Rim Farouki directrice des finances qui ne pouvait s'empêcher verser quelques larmes; « Donner l'exemple à ces énormes sociétés internationales qui ne font qu'empocher leurs bénéfices vaut bien notre déplacement, nos frais dépensés bien que nous n'empochons rien sur ce coup »Disait Monsieur Ismail Ait Houssa, Président Directeur général. Cette journée a été l'une des plus marquantes tout au long de la vie de la société, le bonheur dans le regard d'un enfant vaut tout l'or du monde.



Mission 6 : Vente de Vaseline :

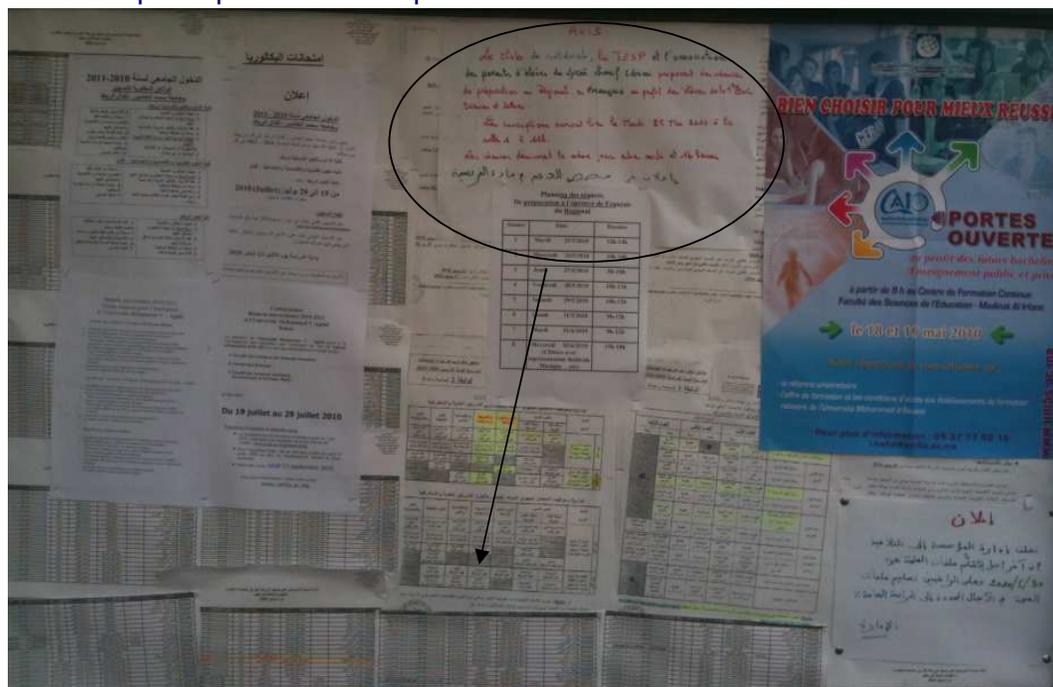
Un service à la carte a été demandé de la part d'un professeur au lycée : Notre mission était donc de vendre des pots de vaseline. La direction qualité s'est alors chargée de faire une petite enquête sur les pots en question, après s'être assuré qu'ils étaient de bonne qualité, nous nous devions de les vendre. Un stand improvisé a été fait au lycée, et les produits ont connu un succès inespéré ! Le stock de 60 pots s'est écoulé en moins de 3 jours.

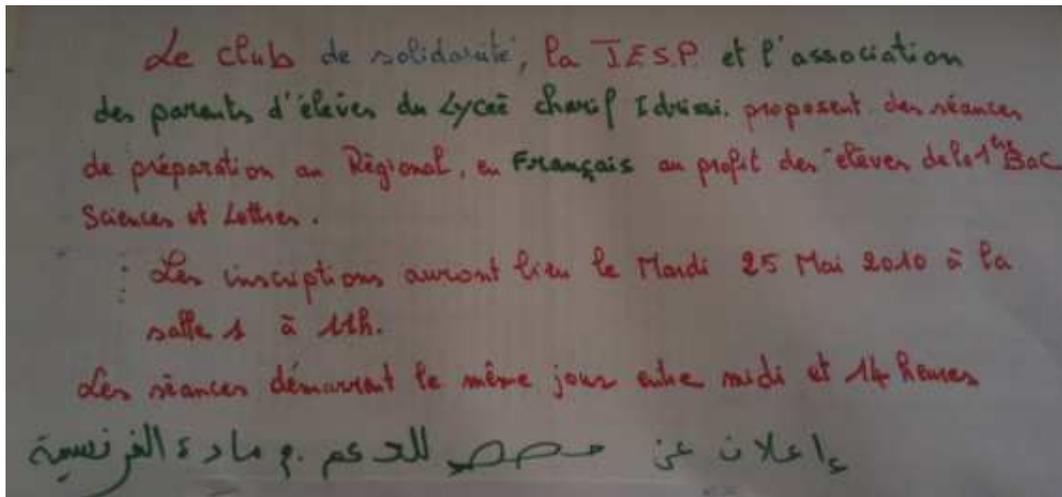
Les efforts de la direction informatique, communication et marketing ont bel et bien payé, une publicité rapide, beaucoup de va-et-vient et finalement un stock qui s'écoule en quelques jours.

Mission 7 : Cours particulier :

A l'approche de l'examen, et le stress qui va avec, nos camarades du lycée se sont vus dans le besoin de cours, et connaissant nos services, ils ont fait appel à nous. Nous étions bien sûr présents ! Une semaine durant, deux heures de cours par jour ont été donnés à des élèves de la section Littéraire du lycée qui souffraient de lacunes dans la langue française.

Nous avons bien évidemment choisi des élèves dont nous connaissions à l'avance les capacités en langue française, nous devions absolument choisir les meilleurs éléments pour que nos clients profitent au mieux de nos services.





Un autre des services que la société propose est le baby sitting : Une femme qui avait besoin d'une baby sitter a fait appel à nous, une nouvelle opportunité pour la société ! Deux heures durant lesquelles nous devions nous occuper d'un nouveau-né. Le directeur des ressources ne trouvant pas quelqu'un de responsable, le choix s'est porté sur l'un de nous. S'occuper d'un petit enfant procure un véritable plaisir certes, mais cela représente une très grande responsabilité. Bien heureusement tout s'est déroulé au mieux, ce fut une expérience de plus dans notre parcours.

Mission 9 : Courses pour personnes âgées :

Comme son nom l'indique nous avons du faire les courses pour une personne qui avait trouvé des difficultés à se diriger vers un centre commercial, la commande s'est faite par téléphone, ont été spécifiés, le nombre et les marques des produits demandés. Le lendemain, la personne a reçu sa commande, un sourire large au visage, « Vous m'avez libéré d'un poids lourd » Disait-il. Il est vrai qu'il peut s'avérer très compliqué pour une personne de faire ses courses, et notre société est là pour rendre la vie plus gaie à nos clients.

Ce que note la direction qualité c'est qu'aucune plainte n'a été enregistrée tout au long de notre parcours. Ce qui nous ravit tous, nous avons donc su présenter le meilleur aspect de la société. Et au fur et à mesure que la société avançait nous étions de plus en plus à l'aise avec les clients, notre aisance augmentait et avec elle notre amour pour cette société qui commençait à faire partie de notre quotidien.

XII. Impression équipe J.E.S.P :

Salma BALAFREJ :

L'aventure INJAZ a eu un impact non négligeable sur ma personnalité, celle-ci m'a permise d'avoir un esprit plus ouvert sur la création d'une société, un projet qui reste à réaliser dans la vie, un peu plus tard ... Nous avons ainsi développé un esprit plus ouvert sur le sujet ! Et pourquoi pas, créer d'autres jeunes sociétés par la suite. Ce qui reste sur est que notre parcours dans INJAZ nous a donné un avant-goût, et non des moindres sur le monde du travail et sur les avantages et les inconvénients de la vie dans une société privée. Ce qui représente un élan très important dans le développement économique du Maroc, surtout que ce ci va avec les initiatives de Sa Majesté Le Roi Mohamed VI dans l'incitation des jeunes à créer des entreprises créant des revenus et des postes de travail. L'aventure Injaz a non seulement développé nos capacités à faire partie d'une équipe, à gérer notre vie scolaire à côté de la vie professionnelle, à atteindre des buts mais elle nous a surtout incité à participer au développement de notre pays dans le cadre de la création de société.

Achraf ELMAHI

Mon parcours à Injaz a confirmé mon amour pour les relations humaines, il a aussi confirmé mon envie de faire mon parcours par la suite loin d'un monde où je ne serais pas maître de mes envies. Cela a été pour moi un tremplin, une expérience d'une richesse incomparable ! un grand merci à cette initiative qui m'a permis d'aller au-delà de moi-même et qui m'a fait découvrir un aspect très sérieux de ma personnalité.

Mohamed BOUYA MAALAINAINE

C'est d'abord ma passion pour les finances qui m'a poussé à m'impliquer dans l'aventure Injaz et je n'ai pas été déçu loin de là !! C'était pour moi une occasion sans égale de m'investir dans le monde du travail et de toucher de près les dessous du métier. Ce que j'ai appris restera gravé en moi, et bien plus c'est un projet qui m'a poussé à avoir envie de créer ma propre entreprise dans l'avenir, j'ai pris connaissance de ce qu'il fallait éviter, j'espère donc avoir de meilleurs résultats mais cette fois avec ma propre société.

Yousra LOUCIF :

Ce qui m'a le plus plu tout au long de ces semaines, étaient de nous voir, nous, lycéens attribués la mission difficile de gérer une société, mission très délicate certes, mais extrêmement intéressante, j'ai donc développé mes capacités à gérer mon temps, à faire la différence entre le monde professionnel et la vie personnelle et à mettre mes sentiments de côté quand il s'agissait de mission précise.

Soufiane RAHIL :

La chose qui me restera en esprit longtemps c'est bien sur le fait de me poser, de réfléchir de façon pondérée, ce qui m'a manqué pendant ma vie scolaire ! Injaz n'a non seulement développé mon esprit professionnel, mais il m'a aussi offert une nouvelle vision des choses, et une nouvelle façon de me comporter le monde extérieur. Je ressort donc de cette expérience plus riche, plus compétent que jamais.

Yassine HAJJAR :

Je ne trouve pas les mots pour m'exprimer tellement cette expérience m'a apporté. Elle m'a donné envie de donner le meilleur de moi même, d'aller au bout de mes envies, je me suis trouvée au sein d'un groupe unis où chacun faisait profiter de ses qualités, on a tous profité des uns les autres, certains m'ont même beaucoup apporté, je ressort grandi de l'aventure, cela m'a vraiment fait énormément de bien ...

Hamza KAITOUNI IDRISI

L'aventure INJAZ a été pour moi une excellente aventure. Elle nous a permis d'avoir à gérer une grande part de responsabilité. Elle n'a en aucun cas eu un impact négligeable sur mes études, au contraire, elle m'a plutôt permis de savoir gérer ma vie scolaire à côté de la vie professionnelle. Ce parcours nous a donné une envie de progresser dans tous les domaines, et pourquoi pas peut être, pouvoir créer nos propres sociétés plus tard...

Sara OULA

C'est tout d'abord l'aventure humaine qui m'a le plus plu, j'ai connu des personnes que je n'aurais jamais cru connaître, cela m'a beaucoup enrichi !!! J'ai appris beaucoup concernant la capacité de chacun à donner de lui même pour élaborer un travail sous la meilleure forme.. Et puis vient bien sur l'expérience dans le monde du travail, une expérience que j'espère bientôt concrétiser de façon plus professionnelle en créant ma propre entreprise.

Othman AZIL

Au fil de l'année 2010, nous avons essayés de faire de notre mieux pour nous adapter aux différentes situations difficiles qui s'imposaient à nous. Quelque fois, un manque de coordination et de communication faisait que des membres ne travaillaient pas entre eux en harmonie, d'autre fois, un membre avait des obligations familiales qui l'empêchait d'assister aux séances, ou aux différentes prestations que nous devons réaliser. Malgré cela, nous finissions toujours par délivrer nos prestations en gardant des standards de qualité jamais démentis. La satisfaction du client ayant toujours été notre principal objectif, nous finissions par redoubler d'efforts pour remplacer les bras manquants. En me remémorant ces souvenirs, je ne peux m'empêcher de sourire. Les efforts, la sueur de nos fronts ainsi que le temps passé à travailler sur le projet JESP nous ont permis d'acquérir une expérience non négligeable au sein même du monde du travail et de l'entreprise, ainsi qu'une méthode, un savoir-faire et une précision dans nos raisonnements qui sûrement nous serviront dans notre vie future, professionnelle et familiale.

Maha HAJJAJ

Ce fut une expérience inespéré, tellement enrichissante, les participants de l'année dernière nous avait prévenu que c'était une opportunité à ne pas rater, et ils avaient bien raison, ce fut tout simplement magique ! Ma mission était assez complexe je l'avoue, mais j'ai toujours pu compter sur le soutien de mes collègues a la société, ce qui rendait ma mission moi difficile... Ce que je retiens c'est bien sur l'entraide qui caractérisait notre société, cette même entraide qui nous a toujours permis de donner le meilleur, et de faire un travail toujours bien récompensé ... !

Rim FAROUKI

L'aventure Injaz est une expérience inoubliable. Elle m'a offerte l'opportunité de découvrir le monde du travail. Durant cette période, nous avons pu élaborer nos connaissances, développer le sens de la responsabilité et puis franchir le pas vers le monde du travail, ce monde que nous aurons forcément à affronter un jour.

Pour conclure, l'aventure Injaz est un rêve qui devient réalité.

XIII. Témoignage

Amine BENSLIMANE : Anniversaire Centrale Laitière

« Je voudrais remercier ces jeunes entrepreneurs pour leur audace et leur motivation, car dans notre pays on manque de jeunes talents qui osent franchir leur pas.

Votre idée est novatrice et alléchante sachant que les besoins dans notre société marocaine évoluent rapidement.

Je vous dis bon courage et bonne chance dans votre parcours. »

Conclusion

La réussite des services de la société a poussé chacun à se poser certaines questions, n'y a-t-il pas un manque dans le domaine des sociétés de services au Maroc ? Les marocains sont prêts à faire confiance aux jeunes, pourquoi ne pas leur donner plus d'opportunités dans ce rayon ?

Nos questions restent sans réponses, une choses est sur, nous avons découvert qui se doit d'être exploité, celui créera un tremplin par la suite !

Nous remercions INJAZ EL MAGHRIB pour cette magnifique chance qui nous a été donnée et qui nous a permis d'aller bout de nos retranchements pour ensuite atteindre le meilleur, la réussite.

Nous tenons ensuite à remercier M. Mohamed Marzak et Madame Maryem Bensaid pour leur encadrement, leur assiduité, leur envie de réussir qui nous a été transmise et qui nous a ainsi permise de donner le meilleur de nous même dans le cadre de la société. Nous tenons enfin, a remercier Monsieur Lahbib Mhamdi, le proviseur ainsi que tous les professeurs, spécialement Mme Razine qui et les élèves du lycée qui nous ont témoigné leur affection et leur soutien surtout tout au long de cette aventure, aussi riche que plaisante.