

Le Bonheur Aromatisé

5 Juillet

2011

une Junior Entreprise créée dans le cadre d'INJAZ

L B A


Conseillers: Fatima Ezzahra Bouhdoud
Soufiane Erraji
Procter & Gamble

Professeur: M. Kaddari

Lycée: Bir Anzarane, Casablanca

Pays: Maroc

Résumé succinct du dossier

- Le nom de l'entreprise : Le Bonheur Aromatisé
- La mission et les objectifs de l'entreprise :
 - « Développer un produit innovant, utile et qui respecte l'environnement »
- Le logo de l'entreprise : 
- Le produit ou service commercialisé :
 - « Cahiers parfumés et personnalisés avec des matières recyclées »
- Résumé des résultats de l'entreprise :

- Equipe de :	13	Personnes
- Capital de :	480	Dh
- Cahiers produits :	20	
- Cahiers vendus :	20	
- Coût de revient par cahier:	22.55	Dh
- Prix de vente par cahier:	30	Dh
- Chiffre d'affaires :	600	Dh
- Dépenses du Stand :	41	Dh
- Bénéfice :	108	Dh
- Bénéfice par cahier :	7.45	Dh
- Marge bénéficiaire :	22.5	%
- Marge bénéficiaire annualisée :	67.5	%

Sommaire

1) Introduction aux valeurs de la Junior Entreprise	4
2) Idée du produit.....	4
3) Plan d'affaires.....	6
4) Organisation du travail.....	7
5) Collecte des actions.....	7
6) Activités et Résultats du Département de Production.....	7
7) Activités et Résultats du Département Commercial.....	10
8) Bilan de l'activité de la Junior Entreprise.....	11
9) Annexes	12-15

Remerciements

Nous, les élèves du lycée Bir Anzarane, tenons à remercier dans un premier temps, toute l'équipe pédagogique du lycée Bir Anzarane, en particulier Monsieur le Directeur, Mouloud Azouzi.

Nous remercions également Mlle Fatima-Ezzahra Bouhdoud et M. Soufiane Erraji pour l'aide et les conseils concernant la mission évoquée dans ce rapport, qu'ils nous ont apportés lors des différents suivis.

Nous tenons à remercier tout particulièrement et à témoigner toute notre reconnaissance à nos familles pour leur soutien et leur encouragement durant toute la période.

Nous remercions également Injaz Al Maghrib, qui nous a offert cette grande opportunité de créer notre propre société, de toucher au monde de l'entreprise, et d'acquérir des mécanismes et outils permettant de gérer une entreprise.



1) Introduction aux valeurs de la Junior Entreprise:

Le Bonheur Aromatisé, junior entreprise, a été créée par nous, étudiants en première année du cycle baccalauréat du lycée Bir Anzarane de Casablanca, en collaboration avec nos encadrants et formateurs: Soufiane Erraji et Fatima-Ezzahra Bouhdoud, dans le cadre d'Injaz Al-Maghrib, membre du réseau 'Junior Achievement Worldwide'.

Après avoir revu un exemple de Principes et valeurs partagés par nos conseillers, venant de leur propre entreprise, nous avons décidé d'établir les valeurs de notre Junior Entreprise.

Après discussion, nous avons agréé la liste suivante, et nous nous sommes engagés à la respecter durant toute l'aventure :

- ❖ Confiance
- ❖ Respect (Pas de moquerie)
- ❖ Egalité entre les membres des groupes
- ❖ Esprit d'équipe
- ❖ Honnêteté
- ❖ Sincérité
- ❖ Ecoute mutuelle
- ❖ Tolérance et indulgence
- ❖ Courage
- ❖ Entraide et solidarité
- ❖ Vérité
- ❖ Sérieux

Nous avons également défini les méthodes de prise de décision : La plupart des décisions importantes se prendront par vote à main levée à la majorité. Pour certains votes sensibles, où on doit choisir des personnes, le vote se fera par bulletins secrets.

2) L'idée du produit:

Nous avons commencé par proposer différentes idées sans limite, et d'une façon libre sans en éliminer aucune, plusieurs idées étaient proposées comme : Des bougies décoratives, Magazine du lycée...

<< La liste complète des 31 idées initiales est attachée en Annexe 1. >>

Pour choisir une seule idée, on a fait le vote à 3 étapes, à chaque étape, on éliminait certaines idées pour arriver à la fin à l'idée de « Cahiers parfumés ».

- Vote Initial : Nous avons voté pour les 31 idées et nous en avons retenu 8. Chacun d'entre nous à eu droit à 4 votes à affecter à 4 idées différentes.

- 2^e tour de sélection: Pour qualifier ces idées, nous avons discuté des critères sur lesquels nous allons juger les idées :
 - Innovation
 - Demande de marché
 - Facilité à fabriquer
 - Bon rapport Qualité / prix
 - Petit capital de départ
 - Facile à vendre

Nous nous sommes divisés en 8 groupes, et chaque groupe a préparé une présentation d'une des 8 idées, choisie aléatoirement. L'objectif n'était pas de défendre cette idée, mais de l'évaluer objectivement sur ces critères.

Chaque groupe a proposé une note, entre 1 (faible) et 5 (excellent), sur chacun de ces critères, et a expliqué pourquoi. Après de brefs questions-réponses, la classe a confirmé la plupart de ces propositions de notes, et a également changé quelques scores.

L'objectif était de retenir 2 finalistes.

Ces 2 finalistes étaient « Cahiers ayant des feuilles qui dégagent du parfum » et « Recyclages des vêtements »

<< **Le résultat de ces évaluations est attachée en Annexe 2.** >>

- 3^e (et dernier) tour de vote :

Après la sélection de ces 2 finalistes, on les a discutés d'une façon approfondie, et nous avons des défenseurs acharnés pour chacune des 2 idées.

On a ouvert le vote pour un tour final, à bulletins secrets, et les « cahiers parfumés » ont remporté le vote avec une légère avance. Nous les avons agréés donc comme le produit final de notre junior entreprise.

- Incident et résolution : 

Juste après la séance du vote, plusieurs élèves qui défendaient l'autre idée finaliste « Recyclage de vêtements » ont refusé de reconnaître le résultat du vote, et voulurent refaire le vote à nouveau.

Cela représentait pour nous un grand obstacle pendant cette aventure, et menaçait de faire éclater notre groupe dès les premières semaines, mais nous avons pu le régler en revenant à nos valeurs, de là on a bien compris qu'on ne peut pas faire un pas en arrière et qu'on devait rester tolérant.

En effet, comme nous étions tous d'accord dès le début sur la méthode de prise de décision, on a discuté que si on refaisait le vote, cela créerait un exemple à suivre lors de toute prise de décision future.

Cette discussion très tendue n'aurait pas pu aboutir à ce résultat, si on n'avait pas le cadre de nos valeurs de Respect, d'Égalité et d'Écoute mutuelle.

3) Plan d'affaires:

Pour établir notre plan d'affaires nous avons procédé à des estimations des matières premières nécessaires (quantités et coûts unitaires), et de notre vitesse de fabrication, et nous avons fixé notre prix de vente par cahier.

Matières premières nécessaires

L'estimation des matières premières nécessaires n'a été possible qu'après avoir fixé la description du produit final (à quoi ressemblera le produit final ? quelle méthode d'application du parfum ; quelles matières recyclées pour couvrir le cahier ? ...)

Plusieurs séances ont été nécessaires pour réaliser le produit, nous avons commencé à proposer des idées afin de choisir finalement les matières premières nécessaires.

On avait d'abord estimé qu'on pouvait couvrir les cahiers avec des canettes, puis l'idée des tissus à recycler a été choisie.

En ce qui concerne le parfum, nous avons plusieurs choix : on avait proposé des plantes sèches, les parfumeurs de voiture, le musc, les arômes de cuisine, le vaporisateur de parfum...

Les idées ont été trouvées en utilisant encore une fois le Brainstorming, et on a qualifié les bonnes idées en revenant au vote.

Par la suite, on a évalué les coûts de ces matières à : **16 Dh par cahier.**

Vitesse de fabrication

On avait estimé qu'on pouvait fabriquer un cahier par jour, et donc 5 cahiers par semaine.

Comme on planifiait de produire pendant 4 semaines, ceci nous a donné un objectif de quantité de : **20 cahiers à produire.**

Capital minimum

Ensuite, et en laissant une marge de 40 Dh, nous avons fixé le capital minimum à **360 Dh.**

Prix de vente par cahier

Pour définir le prix de vente, nous avons discuté des prix possibles, et les avis des entrepreneurs étaient différents : 20, 23, 25 ou 30 Dh.

L'argument du prix bas était de permettre à un plus grand nombre de personnes d'acheter notre produit.

Après discussions et vote, nous avons décidé de fixer **le prix de vente à 30 Dh par cahier**, vu que la quantité totale à produire était relativement limitée, et c'était à nous de présenter nos cahiers de façon à montrer qu'ils valent largement un prix aussi élevé.

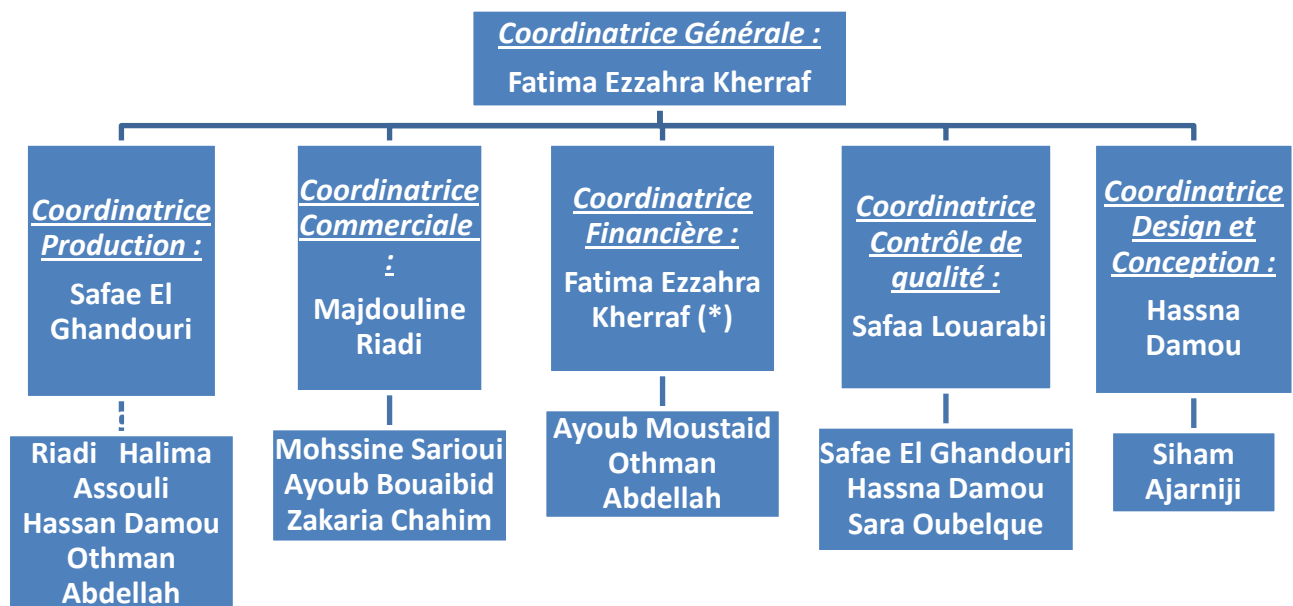
Ceci a également eu un impact sur notre organisation, car nous avons rajouté un poste de coordinateur de Qualité pour s'assurer de la bonne qualité des tissus collectés et que les cahiers soient bien finis, et soient vendus au prix de 30 dh.

4) Organisation du travail

Au début, on a choisi de créer 3 Départements uniquement : Production, Commercial et Finance, et de répartir les tâches de suivi de présence, prise de notes ... à tour de rôle entre nous.

Le choix des Coordinateurs de ses Départements, et du Coordinateur général s'est fait par vote à bulletins secrets, pour choisir parmi les élèves candidats à chaque poste.

Par la suite, nous avons désigné des Responsables 'Contrôle de qualité' et 'Design et Conception'. Cela convenait mieux à notre projet d'entreprise. Le choix de ces 2 responsables s'est fait à l'unanimité, sans vote, car les 2 personnes sont reconnues pour leur savoir-faire.



(*) Le 1^{er} Coordinateur financier a été remplacé pour cause de manque de rigueur pour le suivi des ventes des actions : ventes non comptabilisées dans le registre, certificat d'action non délivré à l'actionnaire ...

5) Collecte des actions

Le prix de chaque action étant fixé à 20 Dh, il nous fallait vendre un minimum de 16 actions.

Nous nous sommes permis de collecter plus, dans le cas où nous voudrions produire plus de cahiers. Mais nous avons fixé le capital maximum à 480 Dh pour permettre une bonne rentabilité par action.

On a vendu des actions à notre entourage (famille, professeurs, directeur ...), et certains entrepreneurs ont acheté des actions pour eux-mêmes.

<< *La liste des actionnaires est attachée en Annexe 3.* >>

6) Activités et Résultats du Département de Production

Conception du produit

On se demandait, où on va mettre le parfum ? Comment sera la couverture ? Comment seront les papiers ? Pour répondre à chacune de ces questions, on a utilisé le Brainstorming à plusieurs reprises, où il s'agissait encore de proposer plusieurs idées sans supprimer aucune.

Parmi les idées proposées :

- Réaliser le cahier entièrement en papier recyclé par nous-mêmes,
- Acheter des cahiers du commerce et les personnaliser avec des Couvertures en produits recyclés ...
- Mettre des parfumeurs de voitures sous la couverture,
- Asperger les feuilles du cahier avec du parfum
- Coller des plantes aromatiques à la couverture ...

Finalement, on est arrivé à l'idée de « Cahiers parfumés (de l'extérieur), customisés avec du tissu de récupération et autres matières recyclées (boutons, perles ...) »

Le tissu a été collecté auprès d'usines, d'ateliers de couture, auprès de membres de la famille. Il s'agit principalement de chutes de tissus que nous avons pu utiliser après validation de notre contrôle qualité.

Plan de production

Nous avons défini le processus de fabrication en 6 étapes :

- 1/ Collecte de tissus à recycler
- 2/ Contrôle de qualité
- 3/ Achat du papier carbone
- 4/ Impression sur les tissus
- 5/ Broderie
- 6/ Finition et application du parfum

Nous avons réparti ces tâches entre nous, en demandant des volontaires pour chaque tâche.

Amélioration du partage des tâches



Lors des premières semaines, nous n'avons pas réussi à produire le nombre de cahiers voulus.

Nous en avons discuté en équipe, et commencé par préparer un tableau des répartitions des tâches.

Il a été très clair que certains membres de l'entreprise participaient à un trop grand nombre de tâches, et que certaines responsabilités dépendaient d'une seule personne.

Les décisions prises alors ont été de :

- Soulager Safae El Ghandouri d'un certain nombre de responsabilités
- Augmenter le nombre de personnes à l'atelier Broderie.

Les valeurs de notre entreprise nous ont permis d'encourager les garçons à se joindre également à la Broderie.

Ceci nous a permis de passer le nombre de Brodeurs de 2 à 8 (dont 4 garçons), et d'augmenter notre vitesse de production, et de récupérer entièrement le retard accumulé lors des 1ères semaines.



<< *La répartition de tâches avant et après amélioration sont attachées en Annexe 4.1 & 4.2.* >>

Différentes tentatives

Quand on voulait couvrir le cahier, on a connu plusieurs problèmes, surtout par ce qu'il fallait renforcer la couverture.

Au début, on a utilisé du carton mais finalement on a acheté des cahiers d'une bonne qualité, qui ont déjà des couvertures renforcés et qui conviennent à l'idée du projet.



Lors des phases de brainstorming, 2 entrepreneurs ont même fait une tentative pour produire du papier recyclé, suivant une méthode expliquée dans un programme de télévision. L'expérience n'a pas abouti, car ils n'ont pas réussi à réaliser du papier d'épaisseur normale.

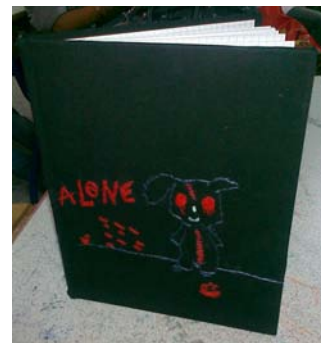
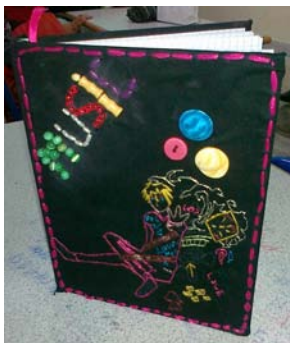
Résumé de l'activité de production

Nous avons produit 20 cahiers, pour lesquels nous avons utilisé les matières suivantes :

- **Matières collectées pour recyclage (0 Dh de coût)**

- 4 m² de Tissu (collectées en plusieurs tranches de 25cm * 40cm)
- Perles
- Boutons
- Fil (en soie, cordon ...)
- **Matières premières achetées :**
 - 20 cahiers : 300 Dh
 - 600 g de Colle : 34 Dh
 - 4 Cercles pour couture (m'ramma) : 72 Dh
 - 1 pot de musc : 9 Dh
 - 2 vaporisateurs de parfum : 36 Dh
- **Total des dépenses de Production** : 451 Dh

Echantillons de cahiers réalisés



7) Activités et Résultats du Département Commercial

Clients ciblés :

Les lycéens, nos professeurs, nos familles, nos amis représentaient nos clients puisqu'ils étaient proches de nous et puisqu'ils nous encourageaient dès le début.

Endroits choisis :

Pour vendre notre produit, on a ciblé les élèves et les professeurs de notre lycée, le café voisin (Yasmina), et tout notre entourage (famille et amis). On a choisi ces endroits là parce que nous avons des connaissances et les gens paraissaient intéressés par l'idée.

Nous avons utilisé une affiche sur le tableau du lycée pour faire de la publicité à ces cahiers.

Prix de vente :

Nous avons décidé tous ensemble de vendre les cahiers à 30 DH après avoir fait l'analyse financière et après avoir bien étudié le projet.

Prise de Commande :

Dès que le premier cahier était réalisé, nous l'avons considéré comme un échantillon. Cet échantillon nous servait à prendre des commandes en le montrant à nos clients ciblés afin

d'avancer et de ne pas perdre de temps. Mais certains des gens qui ont commandé n'ont pas tenu leur promesse et ils ont fini par ne pas acheter le produit, ce qui nous a causé beaucoup de problèmes.

Stratégie de vente :

Avant de commencer à vendre, nous avons préparé des arguments pour défendre notre produit. On a commencé par prendre des commandes en montrant un échantillon, puis on a répondu à ceux qui ont commandé et on a vendu le reste. En ce qui concerne la prise de commande, certaines commandes étaient originales puisque les clients nous demandaient de leur personnaliser leurs cahiers.

Résumé de l'activité commerciale:

- Cahiers initialement estimés :	25
- Nombre de commandes prises (*) :	29
- Nombre de commandes annulées:	9
- Demande nette :	20
- Cahiers produits :	20
- Rapport de commandes sur vente :	100%

(*) On a pris plus de commandes que le nombre de cahiers estimés sur le plan d'affaires, en prévision des annulations éventuelles

8) Bilan de l'activité de la Junior Entreprise

Nombre d'actions vendues	(A)	24
Prix par action	(B)	20
Capital Total	(C) = (A) * (B)	480
Dépenses	(D)	451
Reste de Capital non dépensé	(E) = (C) – (D)	29
Nombre de Cahiers vendus	(F)	20
Prix de vente par cahier	(G)	30
Chiffre d'affaires	(H) = (F) * (G)	600
Somme réservée pour la préparation du rapport et du stand	(I)	41
Reste à distribuer aux actionnaires	(J) = (H) + (E) – (I)	588
A distribuer par action	(K) = (J) / (A)	24.50

Profit	$(L) = (H) - (D) - (I)$	108	
Marge bénéficiaire pendant 4 mois d'activité	$(M) = (L) / (C)$	22.5%	😊
Marge bénéficiaire annualisée	$(N) = (M) * 3$	67.5%	😊

<< *Le bilan et le compte de produits et charges sont attachés en annexe 5.* >>

9) Annexes**Annexe 1 : Idées issues du 1^{er} Brainstorming, pour le choix du produit**

Numéro	Idée de produit	Votes
22	Cahiers ayant des feuilles qui dégagent du parfum	10
7	Préparation déco de bougies	8
29	Magazine du lycée	7
11	Appareil amplificateur de réseaux GSM	6
25	Recyclages des vêtements	6
6	Tableaux électroniques qui passent des photos automatiquement	5
20	Tuyaux d'eau filtrant	5
27	Boîtes en carton recyclé décorées avec du tissu de vieux vêtements	4
28	Recyclage des papiers et le transformer en tableau	4
3	Customisé sur meubles	3
4	Gourmettes Maroc	2
5	Brosse électronique	2
9	Tableaux de classe Tactile	2
10	Robinet électronique/automatique	2
12	Chaussure adaptable à la forme des pieds élastique	2
15	Imitation de nouveaux produits moins chers	2
17	Barrières aux feux rouge et stop	2
19	Recyclage d'eau par immeuble	2
21	Panneaux solaires sur les toits	2
23	Tableaux avec des lentilles ...	2
26	Bouteilles de limonade	2
2	Meubles en carton	1
8	Recyclage d'huile de voiture	1
14	Générateur d'électricité sur vélo	1
16	Plafond multi-facettes	1
24	Portes électroniques	1
1	Photos tableaux marocains	0
13	Générateur d'électricité par pression à intégrer par terre, céramique, dos d'âne	0
18	recyclage après expérience de physique	0

Annexe 2 : Matrice d'évaluation des 8 meilleures idées, pour le choix de 2 finalistes

	Idées retenues	Innovatif	Forte Demande	Facile à fabriquer	Qualité/prix	Faible Capital	Facile à vendre	Total
1	appareil amplificateur de réseaux GSM	4	4	1	2	1	1	13
2	Cahiers ayant des feuilles qui dégagent du parfum	3	3	4	5	3	4	22
3	Magazine du lycée	1	2	5	5	3	4	20
4	Boîtes en carton recyclé décorées avec du tissu de vieux vêtements	4	3	5	3	5	2	22
5	Préparation déco de bougies	4	2	4	3	4	2	19
6	Recyclages des vêtements	4	4	5	3	5	4	25
7	Tableaux électroniques qui passent des photos automatiquement	4	3	2	2	1	3	15
8	Tuyaux d'eau filtrant	4	3	1	2	1	2,5	13,5

Annexe 3 : Liste des Actionnaires

Noms des actionnaires	Nombres d'actions achetées	Participation totale (Dh)	Part de profit à recevoir après liquidation	Part distribuée ?
Talgouz Naima	1	20	24.5	Oui
El Ghandouri Safae	2	40	49.0	Oui
Bourha Mbarka	1	20	24.5	Non (*)
Oubelque Sara	1	20	24.5	Oui
Riadi Ahmed	1	20	24.5	Oui
Azami Abdelkader	1	20	24.5	Oui
Skalli Nadia	5	100	122.5	Oui
Louarabi Abdellatif	4	80	98	Oui
Riadi Majdouline	1	20	24.5	Oui
Azzouzi Mouloud	1	20	24.5	Oui
Kherraf Fatima Ezzahra	1	20	24.5	Oui
Laghmari Aziz	1	20	24.5	Non (*)
Dine Khadija	1	20	24.5	Non (*)
Mehl Malika	1	20	24.5	Oui
Gadar Abdelaziz	1	20	24.5	Non (*)
Damou Hassna	1	20	24.5	Oui

(*) Les 4 personnes qui n'ont pas encore reçu leur part sont des professeurs du lycée que nous n'avons pas réussi à rencontrer après la liquidation de l'entreprise. Ils recevront leur part à la rentrée.

Annexe 4.1 : Répartition des tâches de production avant amélioration

1/Collecte de tissus à recycler	2/Contrôle de qualité	3/Achat du papier carbone	4/Impression sur les tissus	5/Broderie	6/Finition et application du parfum
<ul style="list-style-type: none"> • Safâa LOUARBI • Hasnae DAMOU • Safae EL GHANDOURI • Othmane ABD ALLAH • Majdouline RIADI 	<ul style="list-style-type: none"> • Hasnae DAMOU • Safae EL GHANDOURI • Safâa LOUARABI 	<ul style="list-style-type: none"> • Safae EL GHANDOURI 	<ul style="list-style-type: none"> • Majdouline RIADI • Safâa LOUARBI • Fatima Ezzahra KHERRAF • Safae EL GHANDOURI 	<ul style="list-style-type: none"> • Safae EL GHANDOURI • Hassnae DAMOU 	<ul style="list-style-type: none"> • Safae EL GHANDOURI • Hasnae DAMOU • Safâa LOUARABI • Majdouline RIADI

Annexe 4.2 : Répartition des tâches de production après amélioration

1/Collecte de tissus à recycler	2/Contrôle de qualité	3/Achat du papier carbone	4/Impression sur les tissus	5/Broderie	6/Finition et application du parfum
<ul style="list-style-type: none"> • Safâa LOUARBI • Hasnae DAMOU • Halima Assouli • Othmane ABD ALLAH • Majdouline RIADI 	<ul style="list-style-type: none"> • Hasnae DAMOU • Safae EL GHANDOURI • Safâa LOUARABI 	<ul style="list-style-type: none"> • Fatima Ezzahra KHERRAF 	<ul style="list-style-type: none"> • Majdouline RIADI • Safâa LOUARBI • Fatima Ezzahra KHERRAF • Safae EL GHANDOURI • Ayoub MOUSTAID • Othmane ABD ALLAH • Mohsine SERIOUI 	<ul style="list-style-type: none"> • Safae EL GHANDOURI • Fatima Ezzahra KHERRAF • Hassnae DAMOU • Halima Assouli • Othmane ABDALLAH • Ayoub Moustaid • Mohsine SERIOUI • Bouabid Ayoub 	<ul style="list-style-type: none"> • Safae EL GHANDOURI • Hasnae DAMOU • Safâa LOUARABI • Majdouline RIADI • Sara OUBELQUE

Annexe 5 : Bilan et Compte de produits et charges de LBA**Compte de Produits et Charges de l'entreprise LBA (en MAD)**

Date: 01/07/2011

Charges (MAD)		Produits (MAD)	
Achat de matières premières	451	Chiffre d'affaires	600
Charges d'exploitation (Stand)	41	VS de stock de Produits finis	0
Frais de déplacement	0	VS d'emballages	0
Annonces et insertions publicitaires	0		
Résultat d'exploitation : 108			
Bénéfices	108		
TOTAL CHARGES	600	TOTAL PRODUITS	600

Bilan de l'entreprise LBA (en MAD)

Date: 01/07/2011

Actif (MAD)		Passif (MAD)	
Stocks matières premières	0	Capitaux propres	480
Stocks de produits finis	0	Dettes fournisseurs/prestataires	0
Emballages	0	Résultat net	108
Caisse	588		
TOTAL ACTIFS	588	TOTAL PASSIFS	588