



Moulay Driss Business

RAPPORT ANNUEL 2008-2009

- Lycée Moulay Driss –
Quartier Moulay Rachid, Bloc 99 – Casablanca – MOROCCO

Société Conseil Bénévole : Ali SEFRIOUI (Groupe ONA)



إنجاز المغرب
INJAZ Al-Maghrib

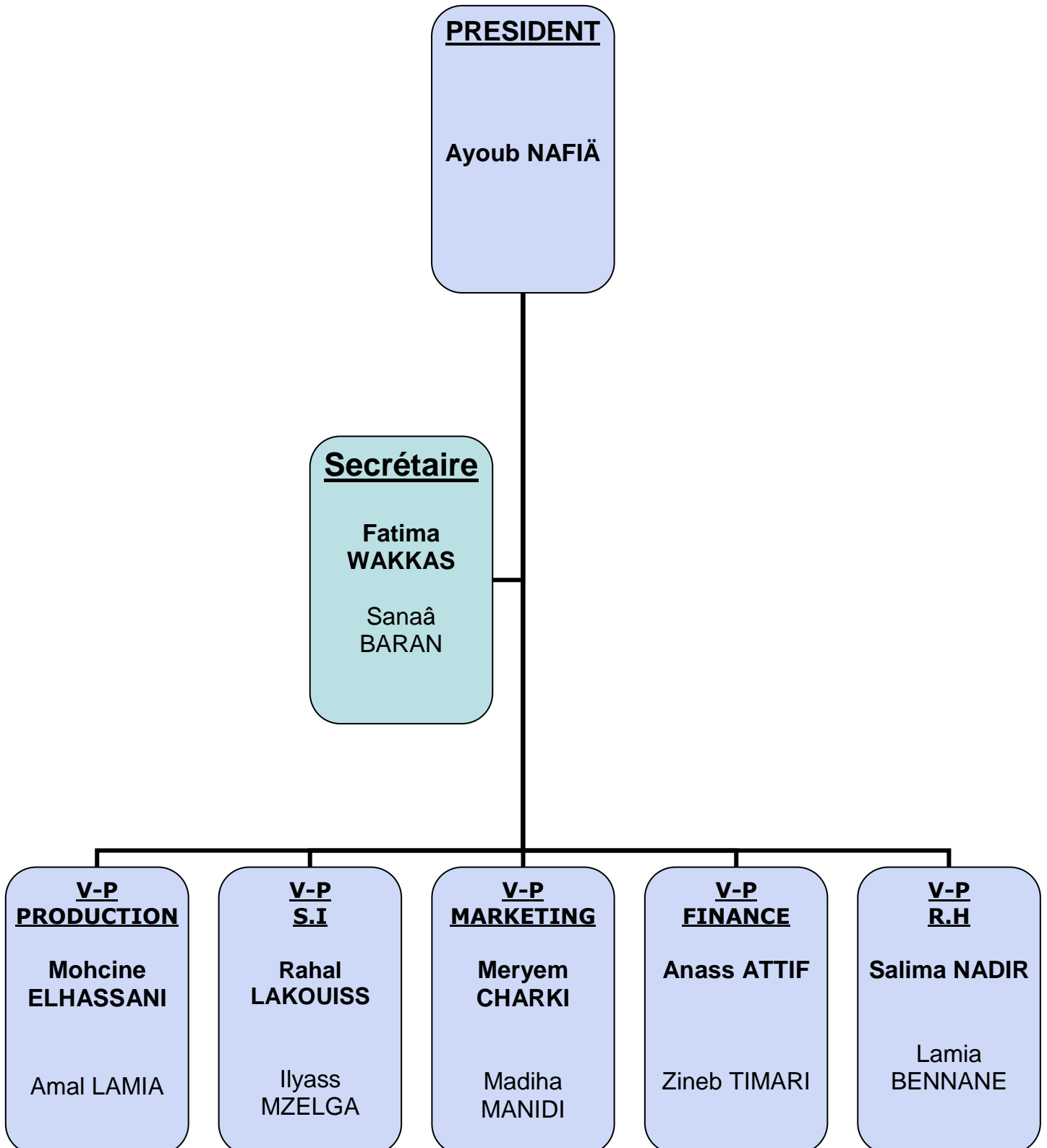


SOMMAIRE

I – NOTRE ENTREPRISE	3
a) Organigramme.....	3
b) Notre Mission.....	4
c) Le Produit.....	4
II – MOT DU PRESIDENT	5
III – DEPARTEMENT FINANCE	6
IV – DEPARTEMENT PRODUCTION.....	7
V – DEPARTEMENT S.I.	9
VI – DEPARTEMENT RESSOURCES HUMAINES.....	10
VII – DEPARTEMENT MARKETING.....	11
VIII – MOT DU CONSEILLER ET REMERCIEMENTS	14
Remerciements	14
Mot du Conseiller Bénévole	14
IX – ANNEXES.....	Erreur ! Signet non défini.

I – NOTRE ENTREPRISE

a) Organigramme



b) Notre Mission

L'entreprise MDB a pour mission d'offrir à ses clients des produits antistress à des prix raisonnables. Nous espérons devenir une référence au Maroc des organisations spécialistes dans l'article antistress.

c) Le Produit

Aperçu des produits proposés par MDB

LE COUSSIN ANTI STRESS



LE BALLON ANTI STRESS



Description du Produit

L'entreprise Moulay Driss business propose deux produits : des coussins maximum de confort pour conducteurs et des ballons anti stress.

Notre objectif est de proposer des coussins au chauffeur à un prix raisonnable, c'est-à-dire, 20 dirhams. Ce produit doit répondre au confort des conducteurs et pour joindre l'utile à l'agréable, décorer les sièges de voiture.

Le deuxième produit contre le stress est composé de ballons remplis de farine et de riz. Pour faire disparaître le stress, l'opération est très facile, il faut malaxer les ballons avec les mains et cette opération permet d'éliminer les fluides négatifs et se détendre.

II – MOT DU PRESIDENT

Mesdames,
Messieurs,

A titre de Président et au nom de tous mes collègues, je suis fier de présenter le rapport annuel de notre Entreprise : MDB. Cette dernière aura été pour nous, jeunes entrepreneurs, une très bonne école. J'étais loin de me douter que cette expérience serait aussi bénéfique et importante et qu'elle constituerait un réel tremplin pour le marché du travail. En faisant le bilan, je considère avoir beaucoup appris et à plusieurs niveaux : le travail d'équipe, les relations sociales et les aléas de la vente pour ne nommer que ceux-là. De plus, ce fut pour moi un plaisir de constater que mes vice-président et collègues en ont tiré une expérience similaire et qu'ils reconnaissent tous ce que le « Company Program » leur à appris.

Après quelques semaines de discussion entre les entrepreneurs de notre équipe et suite à une étude de marché réalisé auprès des étudiants de notre école, des professeurs et des passants de notre quartier, nous avons choisi de nous spécialisé dans les produits anti stress. Les deux premiers produits développé et les seuls, faute de temps, sont le coussin anti stress pour chauffeur et le ballon anti stress pour tout un chacun. L'entreprise MDB travaille donc dans un domaine de production et de vente spécialisé et vise une clientèle très diversifiée et de tous âges.

MDB gère elle-même son fonctionnement et assure de A à Z toutes les étapes de production. Outre les matières premières, notre entreprise assure la fabrication, la production et la distribution (vente) sans sous-traitance. Comme dirait notre conseiller : il s'agit d'une intégration verticale de tous les services.

Le point fort de l'entreprise MDB, c'est que l'action a doublé et nous travaillons pour la tripler. Toutefois, notre entreprise MDB a affronté des problèmes au niveau de la fabrication des produits. La fragilité des ballons a causé beaucoup de pertes. De plus, il fallait vendre nos produits en tenant compte des goûts différents des clients et de la durée très courte du programme.

Par ailleurs, même si une PME fabrique le meilleur des produits, ce sont les stratégies de mise en marché qui en assureront l longévité et généreront des profits. Nous avons eu à faire face à la difficulté de percer le marché ciblé par notre produit. Pour résoudre nos difficultés quotidienne, j'organisé au début de chaque séance de travail une réunion avec mes VP pour trouver des solutions. C'est grâce à ces réunions que nous abouti à la création d'un site WEB, d'un Blog, l'amélioration de la qualité de notre produit, la baisse des coûts de production et l'envie de devenir leader du Quartier Moulay Rachid en produit anti stress.

Personnellement, je tire de cette année une expérience inoubliable et bénéfique pour mon avenir sur le marché du travail. L'enseignement des supports d'INJAZ Al Maghrib et l'aide de notre conseiller furent très précieux. Enfin, cette aventure constitue pour moi un voyage dans le futur à propos du métier que je veux exercer et me permet de préparer activement mon devenir d'homme d'affaires si Dieu le veut.

AYOUB NAFIA

III – DEPARTEMENT FINANCE

L'entreprise MDB a émis 30 actions à 10 Dhs. Donc le capital initial a été en valeur de 300 Dhs. Cet argent a été entièrement utilisé durant la première période pour l'achat des matières nécessaires à la production et les affiches publicitaires réalisées.

Nous sommes heureux d'annoncer que les ventes ont non seulement couvert les dépenses de productions mais qu'elles nous ont permis de réaliser un bénéfice de 625 Dhs.

L'action, qui valait 10 Dhs en début d'exercice, vaut aujourd'hui 20,80 Dhs.

Tout au long de l'année, nous avons évité de faire des stocks ce qui nous a permis de toujours avoir de l'argent dans notre caisse.

Notre produit vedette fût le ballon anti stress vendu à 5 Dhs.

Les coussins anti stress étaient vendus à 15 Dhs.

Nous tenons à remercier les actionnaires qui nous ont fait confiance, ils avaient bien raison. Nous tenons aussi à remercier l'ensemble de nos clients d'avoir cru en nos produits.

Vous trouverez ci-après les données chiffrées concernant MDB.

Mot du Vice Président Finance

J'ai été nommé Vice Président Finances à la tête du Département Finance suite à mon implication dans tous les domaines, ma rigueur et ma régularité dans le travail.

Mon rôle est de garantir l'exactitude des chiffres et de présenter des situations transparentes pour la mise à jour des registres financiers et aussi de garantir la fidélité et la réalité des comptes.

Ma longue expérience m'a fait découvrir l'esprit de solidarité avec mes collaborateurs et membres de l'entreprise. Et aussi, m'a permis de dévoiler des compétences potentielles en matière de gestion des finances au sein de l'entreprise.

IV – DEPARTEMENT PRODUCTION

Le travail de notre département consistait à fabriquer des produits de haute qualité qui répondaient aux attentes des clients.

Notre entreprise MDB propose deux produits :

- 1-des coussins pour les chauffeurs fatigués et pour les conducteurs ayant des sièges manquant de confort.
- 2-des ballons anti stress pour toute personne voulant se relaxer.

Notre Conseiller nous avez dit qu'il fallait vendre au moins au double du prix de production. Dans cette optique, nous avons du respecter cette contrainte et produire des coussins à moins de **7,5 Dhs** (prix de vente 15 Dhs) et des ballons à moins de **2,5 Dhs** (prix de vente 5 Dhs).

Les étapes de production

Pour obtenir des produits similaires et de haute qualité, nous devons suivre un procédé de fabrication bien défini et respecter plusieurs étapes à la lettre.

Etapas de fabrication :

- 1- Achat de matières premières (riz, tissu, ballon, farine, élastique et fil à coudre)
- 2- Vérification de la qualité de la matière première acheté
- 3- Fabrication des coussins et des ballons
- 4- Retouche minutieuse de chacun des produits
- 5- Contrôle de la qualité de nos produits
- 6- Emballage et distribution aux vendeurs pour écouler la marchandise

Procédé de fabrication :

Les coussins sont des oreillers se composant de tissu cousus de différentes couleurs et remplis de coton pour un maximum de confort.

Les ballons ont été choisis dans différents coloris. Nous avons privilégié les petits formats et nous les avons remplis de farine et du riz.

Notre entreprise « MDB » a affronté beaucoup des problèmes à propos des ballons ; Le trop plein d'air en a éclaté beaucoup et la couture des coussins a du être refaite à plusieurs reprises.

Notre vice-président Production s'efforçait de contrôler la qualité durant toutes les étapes de la production, d'éviter les gâchis et les pertes de temps et de matériaux. La production devait respecter les délais impartis pour fabriquer les produits et éviter d'accumuler des stocks difficiles à écouler.

Bien que le produit final est étonnant, sa fabrication reste simple.

POUR LES BALLONS :

- 1- Couper le bout d'une bouteille pour servir d'entonnoir
- 2- Couvrir le bout du ballon autour du bout de la bouteille
- 3 - Verser la farine et le riz dans l'entonnoir. 3 cuillères à soupe de riz et 10 cuillères de farine.
- 4- Commencer à remplir le ballon en exerçant une simple pression du doigt.
- 5- Faire un nœud et nettoyer le produit fini.

POUR LES COUSSINS :

- 1- Couper 2 bouts de tissus, partie inférieur et partie supérieur, conformément à la taille des coussins
- 2- Coudre les bouts ensemble
- 3- Remplir les coussins de coton
- 4- Couper et coudre l'élastique
- 5- Nettoyer le produit (il s'agit de couper les fils qui dépassent)

Mot du Vice Président Production

En premier lieu, je veux vous dire que j'ai passé une excellente année à diriger le département Production de MDB. Avec l'équipe que j'avais, nous aurions pu produire davantage mais faute de temps, nous avons dû nous limiter à la production de 55 Ballons et 32 Coussins.

On m'avait prévenu qu'il fallait du courage pour rester à ce poste. Je confirme maintenant. Tout le monde venait me voir à chaque instant pour savoir quoi faire, pour obtenir de la nouvelle matière première, savoir si ce qu'il fabrique est bien, etc.

J'ai acquis cette année beaucoup de connaissance et de maturité. Je suis même prêt à revivre une expérience comme celle-ci quand vous voulez.

Pour conclure, je vous remercie chers actionnaires de nous avoir permis de réaliser cette entreprise. Je remercie également tous les entrepreneurs qui sont restés jusqu'à la fin pour soutenir ce projet et je remercie notre conseiller bénévole car il a toujours répondu présent avec un grand sourire.

V – DEPARTEMENT S.I.

L'objectif de notre département au sein de MDB consistait à assister tous les départements de l'entreprise afin de fabriquer des produits utiles dans la vie quotidienne de l'homme : des ballons antistress et des coussins pour un meilleur confort.

Pour réaliser ces produits, notre service devait servir de support à plusieurs départements.

- *Marketing*

- Par le biais d'internet, faire connaître nos produits en établissant des relations avec des clients étrangers par exemple.

- Créer d'affiches des produits qui contiennent le nom de notre société, son adresse, ses numéros de téléphone.

- Réalisation d'une vidéo publicitaire

- *Financier*

Nous avons réalisé des tableaux financiers sur Excel pour faciliter la tâche de notre service financier.

- *Production*

Nous avons mis en place une feuille technique comprenant toutes les étapes de la production pour éviter tout retard dans l'élaboration des produits.

- *Ressources Humaines*

Nous avons établi une base de données contenant des informations sur les salariés (fonction occupée, anniversaires).

De plus, notre service a permis la création d'un blog moins cher, dédié à notre entreprise "Mdb" à l'adresse suivantes: <http://mdb-nous.skyrock.com/>.

Les avantages de ce blog sont nombreux. : Le coût de la création qui est gratuit, en plus il permet d'avoir des relations avec les visiteurs du service Skyrock.

En outre, le blog permet de diffuser des images de bonne qualité des produits que nous voulons publier.



VI – DEPARTEMENT RESSOURCES HUMAINES

Le travail de notre département au sein de MDB était de maintenir le moral au sein du groupe, l'assiduité des membres et la motivation. Bien que l'assiduité ne fût pas le point fort de notre entreprise tout au long de l'année, nous avons su redynamiser les salariés et faire en sorte que l'ensemble des collaborateurs soient utiles.

Notre programme se devait d'adopter un règlement très strict par rapport à l'absentéisme, et la considération de notre projet qui veut dire que chaque membre doit respecter son rôle et son fonctionnement. L'effectif total de notre entreprise était de 42 membres.

Au début, quelques conflits ont vu le jour tel que le non respect des procédures fixées au départ pendant les réunions, le manque de confiance de certains membres et les difficultés au niveau du recrutement de nouveaux collaborateurs. Mais heureusement, plus l'expérience mûrissait, et plus les conflits se sont réduits et l'aventure est devenue une succession de moments de plaisirs.

Pour conclure, malgré les quelques déserteurs durant l'année et le changement de conseiller durant l'année, nous avons eu la chance de recevoir Monsieur SEFRIOUI qui est dynamique et a su avec l'aide du Président remettre le moral à tout le monde. D'ailleurs, en fin d'année, un véritable esprit d'équipe c'était installé.

Pour instaurer une bonne ambiance au sein de l'entreprise, notre département a mis en place une base de données que mentionnée les anniversaires de chacun les passions de chacun. En souhaitant bon anniversaire aux gens et en leur parlant des sujets qu'ils aiment écouter, nous avons pu les fidéliser et les motiver.

En conclusion, nous dirons que la clé du succès d'une entreprise est ses ressources humaines. Il faut trouver le moyen de les fidéliser, de les motiver et de les faire sentir en famille.

Rapport d'assiduité

Pour l'assiduité, voici comment on fonctionnait. Nous avons un code (comme à l'école), à savoir :

A quand nous avons plusieurs personnes présentes (95 % environ)

B quand nous avons plus de 20 % d'absents

C quand nous avons plus de la moitié des membres absents

E quand la situation était grave

Voici un exemple de tableau pour une séance :

<i>Date</i>	<i>Assiduité</i>	<i>Raison</i>	<i>Remarques</i>
25 Avril 2009	B	Aucune	Aucune
2 Mai 2009	A	Aucune	Aucune
...			

VII – DEPARTEMENT MARKETING

Dans un premier temps, nous avons voté toute la classe pour le choix du produit. Ensuite, nous avons fait une étude de marché auprès de nos futurs clients potentiels : les élèves, les professeurs et les piétons près de notre école. Grâce à cette étude nous avons pu confirmer le choix de notre produit, déterminer son prix et surtout son design (couleur, taille, etc.). Ensuite, nous avons élaboré et proposé au Président une politique commerciale pour écouler les produits. Cette dernière consiste à être constamment à l'écoute du client, d'offrir un bon service après-vente et de travailler en adéquation avec tous les départements de l'entreprise pour faire en sorte que notre entreprise agisse avec harmonie.

Cependant, nous avons trouvé dommage que nous n'ayons pas eu davantage de temps pour développer notre produit. Nous avons vendu tous les produits que le département production a mis à notre disposition. Suite à cela, nos clients en demandaient encore mais compte tenu du démarrage tardif du programme et de l'approche des examens, nous n'avons pas pu dépasser nos ambitions de ventes et de productions. C'est frustrant de savoir que l'on peut vendre plus mais de ne pas avoir le temps de le faire.

A travers la production de coussins antistress et de ballons antistress, nous avons pu faire connaître notre entreprise comme étant une entreprise leader dans l'article antistress. A cet effet, notre département de recherche et développement n'a cependant pas eu le temps de développer le stylo antistress dont vous trouverez l'affiche publicitaire ci-dessous.

~ Cadeau 100% Détente ~

~ Stylo Anti-Stress ~



Enfin, bien que nos clients soient nos professeurs, des élèves et des collègues de travail de notre équipe de bénévolat, nous avons appris les différentes techniques de ventes et les maîtrisons bien maintenant. MDB était une simple classe du Lycée Moulay Driss, elle est devenue une entreprise rentable et ensuite une grande famille qui a eu beaucoup de plaisir à travailler ensemble.

PLAN DE MARKETING

MDB a décidé de fabriquer deux types de produits : des coussins confortables pour véhicules et des ballons anti stress.

1- Principales caractéristiques des deux produits

- a) Confort et repos pour le corps, relaxant pour les personnes nerveuses
- b) à la portée de toutes les bourses

2- Etude du marché

- a) Ces coussins peuvent intéresser tous les conducteurs et en particulier les chauffeurs qui restent longtemps dans des véhicules et les personnes n'ayant pas de sièges confortables dans leur voiture
- b) Toutes les personnes ayant des problèmes nerveux ou en proie au stress qui peuvent décharger leurs batteries en malaxant les ballons

La vente des produits se fera directement :

- soit du bouche à oreille, c'est-à-dire, amis, voisins, famille
- soit par annonces, promotions, publicité

A ce titre, nous avons mis en place une campagne publicitaire le 20 mars 2009.

Notre clientèle a été informée par le biais :

- de sites sur internet comprenant des photos et des indications sur les bienfaits des produits.
- des affiches publicitaires

Des séances de formation de vendeurs ont débuté le 27 avril 2009 sous la supervision du vice-président du marketing.

Objectif

Notre groupe se devait d'écouler 100% de la production et l'objectif a été atteint lors de notre vente au sein du groupe ONA le 2 juin 2009.

Chaque membre du groupe avait des chiffres de vente à atteindre soit 5% par semaine

Étude de marché réalisée en début d'exercice

SONDAGE en début d'exercice
(Échantillon de 45 personnes)

Questions	Réponses
Quelles personnes doit-on contacter pour vendre nos produits?	La famille, les professeurs du lycée Moulay Idriss et les élèves
Quels types de personnes peuvent être	Ceux qui ont des voitures et qui ont besoin de

intéressés par ce genre de produits ?	plus de confort
Quel est le marché à cibler ?	Lycée Moulay Idriss et la famille
Temps disponible pour l'étude	Une journée
Quel prix paierez-vous pour le produit ?	BALLON 5 Dhs : 40 3 Dhs : 5 COUSSIN 25 Dhs : 10 20 Dhs : 15 15 Dhs : 20

L'étude de marché nous a permis de comprendre les besoins de notre future clientèle.

QUESTIONNAIRE en milieu d'exercice pour s'adapter au besoin des clients
(Échantillon de 45 personnes)

Questions	Réponses
Le produit est t'il confortable ?	Oui : 45 non : 0
Pourquoi ?	C'est agréable de reposer notre tête sur les coussins ou des déstresser avec les ballons
Le produit a-t-il répondu à vos besoins ?	Oui : 45
De quelle façon ce produit peut-il combler un de vos besoins ?	Amélioration du confort: 30 Apporter du bonheur : 15
Seriez-vous prêt à acheter encore ce type de produit chez notre entreprise ?	Oui : 45 non : 0

Mot de la Vice-présidente MARKETING

Je m'appelle Meryem CHARKI et j'occupe le poste de Vice-présidente Marketing au sein de l'entreprise MDB. Mon rôle dans l'entreprise était de former une équipe de vente qui saura convaincre le client à acheter notre produit.

Pour réussir mon travail, je devrais être rigoureuse, avoir des qualités d'entrepreneur et le sens des initiatives et enfin fédérer l'ensemble des salariés de MDB autour des qualités de notre produit.

Je conclurais en parlant de l'impact que cette formation a eu sur moi. Bien que « Company Program » ne dure que 2 heures par semaine, c'était une occasion rêvée d'apprendre ce qu'est une entreprise. A travers l'expérience de Monsieur Ali SEFRIOUI, notre bénévole, nous avons réussi à assimiler et apprendre beaucoup de choses du monde de l'entrepreneurship.

On est sorti de cette expérience avec plusieurs acquis que le programme classique de l'école ne nous aurait pas permis de maîtriser. J'ai retenu plusieurs techniques de communication avec les gens, j'ai appris à défendre mon idée et j'ai amélioré mon relationnel avec mes camarades de Lycée. Grace à ce programme j'ai surtout appris une chose : tout le monde peut créer son entreprise si on lui en donne les outils.

VIII – MOT DU CONSEILLER ET REMERCIEMENTS

Remerciements

Tous les membres de l'entreprise MDB voudraient remercier les gens suivants :

- L'équipe dirigeante de MDB qui a fait preuve d'un grand leadership tout au long de l'année
- Notre école qui nous a permis de vivre une telle expérience
- L'AREF de Casablanca qui encourage ce genre d'initiative
- Notre directeur qui a toujours répondu présent quand nous avons besoin de lui
- Notre Conseiller, Ali SEFRIQUI, qui nous a appris tellement de choses...
- L'entreprise ONA de l'avoir mis à notre disposition pour quelques heures par semaines
- L'Association Injaz Al Maghrib
- Tous les actionnaires qui nous ont fait confiance
- Et tous les gens qui ont participé de prêt ou de loin à notre épanouissement à travers le « Company Program ».

NOUS AVONS VECU UNE ANNEE INOUBLIABLE

UN GRAND MERCI

Mot du Conseiller Bénévole

MDB est-elle la même entreprise aujourd'hui qu'il y a quelques mois ?

OUI. MDB est toujours cette entreprise fondée par un groupe d'étudiant du Lycée Moulay Driss. Elle fabrique toujours des produits anti stress et désire toujours développer sa force de vente à l'échelle Casablancaise.

NON. Au fil des mois, MDB s'est développée une âme, elle s'est transformée ; elle est passée d'une entreprise mystérieuse, froide et désorganisée, composée d'étrangers à une entreprise humanisée où des liens importants se sont tissés entre chacun des entrepreneurs. Un esprit d'équipe s'est développé et « la classe de 1^e » est devenue une véritable entreprise organisée.

Au cours de l'année, j'ai vécu des moments émouvants, extrêmement riches en apprentissage des autres. Je tiens à remercier INJAZ Al Maghrib de m'avoir permis de vivre une expérience aussi agréable !

A N N E X E S

ANNEXE 1 – Attestation de domiciliation

M D B

ATTESTATION DE DOMICILIATION

Je soussigné, HAMDOUNE Khalid Directeur du lycée Moulay Driss, dont le siège sociale est situé à Moulay Rachid, 99, bloc 29, déclare par la présente domicilier à MOULAY Rachid, 99, bloc 29, MDB.

MDB, représentée par Ayoub NAFAA et ce à compter du M : 15/01/2009.

Fait pour valoir ce que de droit.

Fait à casa le 18/09/2009

Ayoub NAFAA
Président de MDB



HAMDOUNE KHALID
Directeur de My Driss



Directeur
HAMDOUNE Khalid

ALI SEFRIQUI



ANNEXE 2 – Quelques photos de l'équipe



L'équipe au complet 1



L'équipe au complet 2

Notre équipe dirigeante