

LE RAPPORT FINAL DE L'ENTREPRISE



NET-LEARNING

Une Junior Entreprise créée dans le cadre d'INJAZ
2009-2010

Conseiller Bénévole : Mme Dounia BENSLIMANE

NET LEARNING.COM



NOTRE MISSION:

NET LEARNING a pour mission de participer à l'amélioration de la qualité de l'enseignement en augmentant les chances de réussite scolaire grâce à de nouvelles méthodes pédagogiques.

Ces méthodes visent à faciliter le cursus scolaire de l'élève et lui permettre d'acquérir un bon niveau qui lui garantira l'obtention de son baccalauréat et d'une mention.

NOS OBJECTIFS:

Les objectifs de **NET LEARNING** sont les suivants :

- 1- Faciliter l'apprentissage, l'assimilation et l'application des connaissances acquises pendant les cours grâce à des méthodes pédagogiques innovantes.
- 2- Améliorer le niveau scolaire des élèves.
- 3- Utiliser les nouvelles technologies de l'information (NTIC) pour développer et faciliter la communication entre élève et professeur.

NOTRE OFFRE DE SERVICE:

NET LEARNING est une idée innovante et moderne entrant dans le cadre de ce qu'on appelle le e-learning, c'est-à-dire de la formation à distance reposant sur une plate-forme d'enseignement en ligne.

NET LEARNING est un portail de cours à domicile en ligne faisant appel à des professeurs expérimentés. Il s'adresse aux élèves issus de tous les systèmes éducatifs.

NET LEARNING facilite l'apprentissage, permet de gagner du temps et de travailler dans une ambiance familière à l'élève sans qu'il soit obligé de se déplacer hors de chez lui.

TABLE DES MATIERES

Introduction.....	4
Le mot du Président	4
NET LEARNING, naissance et évolution.....	4
Nos valeurs.....	4
Les ressources humaines de NET LEARNING.....	5
Mot du chef de département.....	5
Organigramme.....	5
NET LEARNING en chiffres	6
Rapport d'assiduité.....	6
Les départements de NET LEARNING.....	7
Technique et Conception.....	7
Mot du chef de Département.....	7
Description du projet.....	7
Calendrier de production.....	7
Challenges et difficultés techniques	8
Marketing et promotion.....	10
Mot du chef de département	10
Etude de marché.....	10
Concurrence et prix	11
Analyse SWOT.....	11
Stratégie, moyens marketing et promotion	12
Difficultés et obstacles	13
Finances.....	14
Mot du chef de département	14
Capital.....	14
Dépenses.....	14
Ventes.....	14
Bilan.....	15
Mot du conseiller.....	16
Conclusion.....	17
Annexes.....	18
Annexe 1 : Fiche d'absence et de retard.....	18
Annexe 2 : Questionnaire	19
Annexe 2 : Site Web.....	20
Annexe 5 : Page Facebook.....	21
Annexe 4 : Affiches et flyers.....	22
Annexe 5 : Liste des actionnaires	23

INTRODUCTION

LE MOT DU PRESIDENT : *NET LEARNING*, NAISSANCE ET EVOLUTION



Après avoir fini les cours théoriques de **COMPANY PROGRAMM**, nous avons commencé à faire les premiers pas dans le monde de l'entreprise. Chacun de nous a proposé une idée de projet et le brainstorming a permis de réunir presque 50 idées de projets dans tous les domaines (technologie, éducation, commerce, médecine). Le vote a permis de retenir un seul projet, **NET LEARNING**, que nous présentons aujourd'hui à la compétition dans le cadre du programme **INJAZ AL MAGHRIB**.

Il existe un véritable besoin au Maroc en matière de qualité de l'éducation et le soutien scolaire devient une nécessité. En effet, **390 000 élèves** sont en situation d'échec scolaire et abandonnent l'école chaque année dans notre pays.

Notre jeune entreprise a donc choisi de répondre à ce besoin en créant un service de soutien scolaire via Internet. Ce service offre des cours de qualité rédigés par des professeurs expérimentés. Il se fait également par le biais des nouvelles technologies et utilise de nouvelles méthodes pédagogiques.

INJAZ AL MAGHRIB nous a offert l'opportunité de vivre une véritable aventure. Nous avons vécu cela comme une véritable expérience à la fois "professionnelle", puisque nous avons pu apprendre les bases de l'entrepreneuriat mais également une expérience personnelle et une leçon de vie puisque nous avons été confrontés au stress, aux conflits, à la lutte pour le pouvoir de certains mais aussi à la loyauté, le sérieux, la solidarité et l'ambition des autres.

Nous avons tous évolués d'élèves timides et réservés à de Jeunes Entrepreneurs ambitieux et ayant une forte volonté de réussir leur projet.

NOS VALEURS :

NET LEARNING est une entreprise dont les valeurs sont :

Le Professionnalisme, la Valorisation du capital humain, le Respect mutuel, l'Honnêteté, le Sérieux, la Rigueur et le Travail en équipe.

LES RESSOURCES HUMAINES DE NET LEARNING



MOT DU CHEF DE DEPARTEMENT

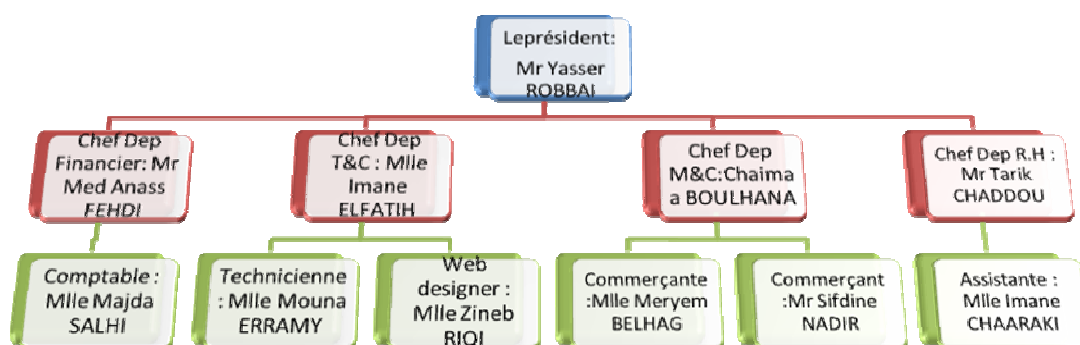
Le rôle du département des ressources humaines est d'assumer des responsabilités qui couvrent en réalité l'ensemble des relations humaines dans l'entreprise. Concrètement, c'est le chef de ce département qui supervise à la fois les relations entre les membres de notre jeune entreprise, l'administration et la gestion du personnel, et la communication interne.

Nous avons élaboré une fiche d'absence et de retard (**voir annexe 1**) en vue de garantir la présence de tous les membres de l'entreprise pendant les réunions.

Comme dans la plupart des entreprises, il y avait des conflits au sein de notre jeune entreprise entre des chefs des départements que nous avons pu gérer de la manière la plus juste pour chacun. Sans oublier que le travail établi des RH a également consisté à accompagner les membres de la jeune entreprise en les motivant à mieux travailler.

Et enfin, en tant que département des RH, nous avons veillé à la réalisation du rapport final de notre entreprise.

ORGANIGRAMME



LES RESSOURCES HUMAINES DE NET LEARNING

NET LEARNING EN CHIFFRES

Lors du démarrage de l'aventure **INJAZ AL MAGHRIB**, nous étions plus d'une vingtaine de futurs Jeunes Entrepreneurs.

Dès que le choix s'est porté sur la création de **NET LEARNING**, une grande partie des JE a quitté le groupe, nous laissant à peu près autour d'une quinzaine.

Après le vote du comité d'entreprise et l'élection du Président et des Chefs de départements, le nombre a encore baissé à une douzaine.

A la fin du projet, **NET LEARNING** a une équipe de **11 personnes**.

Plusieurs JE ont quitté leur poste également :

- Le premier Chef du département Technique et conception a été rétrogradé pour ne pas avoir bien accompli son travail et a démissionné
- Le Chef du Département Marketing a été remplacé deux fois pour des raisons personnelles (préparation examens, vacances familiales)

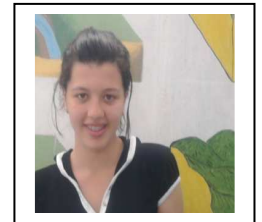
Les deux ont été remplacés par de nouveaux JE qui ont rejoint **NET LEARNING** en cours de route.

RAPPORT D'ASSIDUITE

Les JE ont toujours été assidus et ponctuels. Les heures et dates des réunions ont toujours été respectées par tout le monde.

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING

TECHNIQUE ET CONCEPTION



Mot du chef de Département

Mission principale du département : création du site Web de **NET LEARNING** et la mise en ligne des cours et des résumés de cours. C'est l'outil par lequel nous pouvons assurer notre offre de service. Il doit répondre à des conditions pour être fonctionnel. Il s'agit donc d'étudier la faisabilité technique du projet.

Les autres missions consistent à faire le suivi et la maintenance technique du projet, résoudre les pannes et gérer les obstacles qui peuvent bloquer le démarrage du projet ou le fonctionnement du site.

Ce département doit également travailler en collaboration avec :

- Le département marketing afin d'appliquer le design et la conception graphique au niveau du site.
- Le département financier afin d'estimer le coût de création du site (hébergement, nom de domaine...)

Description technique du projet

NET LEARNING est un site de cours de soutien scolaire en ligne dont l'accès se fait par www.net-le.com .

Une fois connectés, les clients peuvent consulter sur le site les différents modules proposés par niveau scolaire, c'est-à-dire, dans un premier temps:

- Anglais
- Français
- Philosophie

L'inscription se fait en ligne après avoir rempli un formulaire.

Le paiement est réalisé auprès du service d'inscription de **NET LEARNING**.

Une fois le paiement effectif, le client reçoit un mot de passe et un login sur sa messagerie qui lui permet de se connecter et d'accéder au cours.

Calendrier de production

Le vote du projet a été effectif le **12 février 2010**.

Deux objectifs ont été fixés :

- 1- créer le site Web
- 2- réaliser le design du site Web : graphisme, logo, couleur...

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING

Pour créer le site Web, il fallait premièrement héberger le site et acheter un nom de domaine. L'hébergement est un service qu'offre des entreprises spécialisées. La première étape a consisté à prospecter le marché de ses entreprises afin de connaître leurs propositions et leurs offres de prix.

Le choix s'est porté sur la société **HEBER JAHIZ** pour le nom de domaine et la société **SITE DYALI** qui nous ont fait l'offre la moins chère et la plus intéressante techniquement :

- Prix de l'hébergement : 400 DHS – pour 1 giga d'espace d'une durée d'une année
- Prix pour le nom de domaine : 166 DHS – pour une durée d'une année

Pour réaliser le design, le logo et le graphisme, nous avons travaillé en collaboration avec le département marketing et le département ressources humaines. Nous avons opté pour la simplicité et la sobriété pour rester humble et apprendre.

L'objectif était de créer un logo qui représente notre jeune entreprise et son activité afin de lui donner une touche moderne et de mettre en valeur l'innovation de notre service.

Notre logo est composé du corps d'un **enseignant** qui rappelle le type de service que nous offrons et une **étoile**, signe de brillance qui rappelle l'innovation.

La couleur orange symbolise **notre flamme et notre passion** pour cette idée et le bleu représente **le travail et la recherche**.



Challenges et difficultés techniques

Le nom de domaine a été difficile à trouver. Nous avons fini par opter pour www.net-le.com car le domaine net-learning.com était déjà pris. De plus, NET-LE est l'abréviation de **Nous Encourageons Tous les Elèves**.

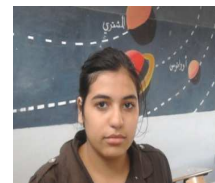
Notre plus gros challenge a été de mettre les cours en ligne et nous avons rencontré de nombreuses difficultés. Par conséquent la vision première de notre projet a changé. Au départ, l'idée était la suivante : cours à domicile en ligne et en temps réel avec image et son (Webcam et micro). Le professeur se connecte à des heures précises selon un emploi du temps déterminé. Les élèves se connectent également de leur côté selon ce même emploi du temps. Le cours de soutien, les exercices et les corrections sont dispensés en direct. La séance dure 2 heures.

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING

N'ayant pas réussi à mettre en place nous-même cette solution après plusieurs semaines de recherches et d'essais, nous avons fait appel à Mr Achraf El Youssoufi de la société **DEVO SERVICES** d'ingénierie informatique. Mr El Youssoufi a étudié la qualité de notre hébergement, la solution informatique qui se trouve derrière le site Web et a écouté notre idée du projet. Il nous a alors conseillé de nous contenter de mettre les cours **en ligne avec option "chat" et également sous format PDF**. La solution que nous voulions proposer se révélait être chère et techniquement lourde à mettre en place. Nous tenons à le remercier pour ses conseils et ses orientations.

Au final, notre projet s'est transformé en cours en ligne mais sans image ni son. L'élève accède à des cours et exercices en conversation "écrite" avec son professeur (le "chat") et en format PDF.

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING



MARKETING ET PROMOTION

Mot du chef de Département

Créer une stratégie commerciale gagnante, trouver des occasions pour vendre notre service et entrer plus efficacement en contact avec nos clients est un travail exigeant.

Nous avons procédé selon un plan marketing précis :

- 1- Connaissance exacte du projet et création d'un argumentaire
- 2- Situation du marché et de la concurrence
- 3- Définition des cibles
- 4- Evaluation du besoin sur la base d'un questionnaire (**voir annexe 2**)
- 5- Analyse SWOT (**forces, faiblesses, menaces et opportunités**)
- 6- Choix du prix et fixation des objectifs
- 7- Création des moyens de communication (logo, email, Facebook...)

Etude de marché

Après avoir vérifié la cohérence de notre projet et ses contraintes, nous avons réalisé l'étude de marché. Cette étape est fondamentale et intéressante pour chaque jeune entreprise puisqu'elle nous a permis de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs de notre marché, vérifier l'opportunité de se lancer, réunir suffisamment d'informations pour fixer des hypothèses de chiffre d'affaires, faire les meilleurs choix commerciaux pour atteindre nos objectifs (déterminer notre stratégie), fixer la manière la plus cohérente possible, notre politique "service", "prix", "distribution" et "communication" (mix marketing), d'apporter des éléments concrets qui nous servent à établir un budget prévisionnel.

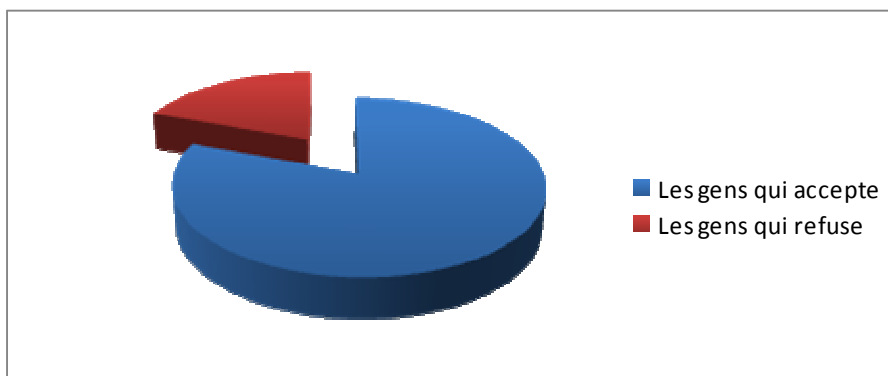
Pour qu'on puisse bien réussir notre étude de marché nous avons rédigé un questionnaire qui respecte les règles commerciales. Il a été distribué directement auprès des élèves de notre entourage et également publié sur des sites et des forums par Internet.

Les résultats de notre étude de marché étaient positifs, la majorité des personnes interrogées sont favorables aux cours par Internet (voir graphique ci-après) :

- 24% était contre les cours à domicile
- 76% était pour les cours à domicile

100% des personnes interrogées qui suivent des cours de soutien étaient favorable au cours par Internet.

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING



Concurrence et prix

Les élèves disposent de plusieurs choix lorsqu'ils décident de faire des cours de soutien :

- Les cours particuliers à domicile :
 - o Avantages : disponibilité du professeur pour l'élève de façon exclusive
 - o Inconvénients : trop chers – à partir de 300 DHS/heure
- Les cours en groupe dans des écoles :
 - o Avantages : accessibles en terme de prix (9 à 20 DHS/heure)
 - o Inconvénients : reproduction de l'ambiance de la classe, horaires fixes, obligation de déplacement dans un autre établissement
- Les cours dispensés bénévolement au lycée :
 - o Avantages : gratuits
 - o Inconvénients : se font uniquement à l'approche des examens
- Les sites Web de cours de soutien en ligne : un seul www.netlycee.com
 - o Avantages : innovation, accessibilité à toute heure, prix abordables (8 DHS/heure)
 - o Inconvénients : nombre de matières dispensées limité, nombre de professeurs disponibles seulement 2.

Analyse SWOT :

FORCES

Cours de soutien à domicile accessible en terme de prix
Gain de temps
Equivalent de cours particuliers
Optimisation de l'outil Internet

FAIBLESSES

Difficultés techniques
Petit nombre de connexions Internet chez les lycéens

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING

MENACES

Fin d'année proche et élèves engagés dans d'autres types de cours de soutien

OPPORTUNITES

Elèves en pleine préparation de leurs examens de baccalauréat

Stratégie, Moyens marketing et promotionnels

Notre enquête nous a permis de répondre à des questions primordiales puis d'établir une stratégie pour notre projet en mettant en œuvre des moyens promotionnels adaptés :

Qui sont nos clients/cibles ?

Les bacheliers de première et deuxième année, les parents d'élèves.

De quoi ces clients ont-ils besoin ?

Des cours de soutien scolaire via Internet.

Qu'est-ce qui distingue notre service de ceux de la concurrence ?

Nous offrons un avantage compétitif :

- **Satisfaction garantie à domicile sans obligation de se déplacer**
- **Possibilité de cours particulier (chaque élève est seul) à prix inférieur**

Les matières disponibles au lancement du projet étaient : **français, philosophie, anglais.**

L'objectif à moyen terme est d'offrir des cours pour toutes les matières et tous les niveaux.

Le prix des séances a été fixé à **7,50 DHS/heure**. Chaque séance dure 2 heures.

Nous proposons 3 types d'abonnement :

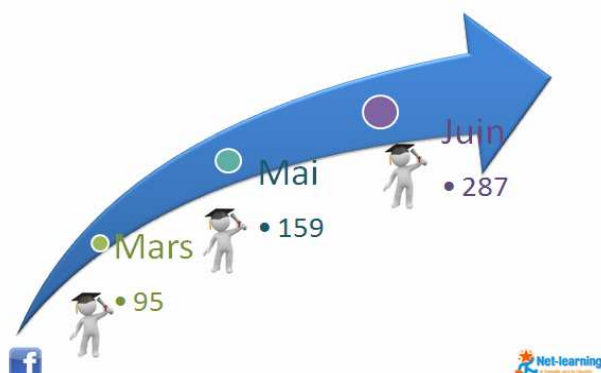
- 4 séances
- 5 séances
- 6 séances

Les moyens mis en œuvre :

- 1- Création du site Web www.net-le.com et d'une boîte mail (**voir annexe 3**).
- 2- Création d'une page de fans et d'un groupe sur Facebook qui nous a permis de faire de la publicité auprès d'un grand nombre d'élèves et de recueillir leurs suggestions, leurs avis, leurs attentes... (**voir annexe 4**).
- 3- Conception, création et impression de 20 affiches publicitaires et de 200 flyers à distribuer auprès des établissements scolaires (**voir annexe 5**).
- 4- Organisation d'une séance de démonstration au lycée afin de présenter le projet et de vendre les abonnements à prix promotionnels.

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING

L'évolution des membres sur Facebook



Difficultés & obstacles

Notre projet a pris du retard à cause des difficultés rencontrées sur le plan technique.

A noter également que la période des examens a coïncidé avec la phase censée être celle de la production. Par conséquent, l'opportunité qui se présentait à nous était dépassée. Les élèves avaient déjà commencé à prendre des cours de soutien.

Nous n'avons pas pu organiser la journée de démonstration et de publicité initialement prévue également pour des raisons de timing et à cause du début de la période de préparation des examens.

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING



FINANCES

Mot du chef de département

Le rôle du département finance se résume à la gestion du capital de l'entreprise, la tenue et la mise à jour du registre financier en y entrant les entrées et sorties d'argent. En outre il a la responsabilité de suivre le budget et d'en assurer la mise à jour.

C'est un travail qui nécessite rigueur et régularité ainsi qu'une connaissance et une aisance avec les chiffres et les comptes.

Le capital

Le capital a été constitué essentiellement à partir :

- 1- De la vente des actions (**voir liste des actionnaires - annexe 6**)
- 2- De la publicité pour COOPER PHARMA

Le nombre des actions vendues était de **125 actions** au prix de **20 DHS** par action soit un capital de **2 500 DHS**.

La publicité pour la société COOPER PHARMA a été facturée à **800 DHS**.

Les dépenses

Elles étaient dues essentiellement à :

- L'impression affiches
- L'impression flyers
- La réalisation stand
- L'impression rapport final
- L'hébergement
- Le nom de domaine

Les ventes :

NET LEARNING a pu réaliser la vente de **7 abonnements** qui se divisent en 3 catégories :

- 1- Petite soit 4 séances
- 2- Moyenne soit 5 séances
- 3- Grande soit 6 séances

Le total des séances vendues s'élève donc à **31 séances**.

A noter que : 1 séance = 2 heures = 15 DH*

LES DÉPARTEMENTS DE NET LEARNING

Le bilan, le résultat d'exploitation et dividendes :

Le tableau suivant résume le bilan financier de NET LEARNING – résultats d'exploitation :

Nous avons pu réaliser un profit de 8% soit 2 DHS par action.

ENTREES			
Vente des actions	2 500		
Recettes publicitaires	800		
Total Entrées	3 300		
VENTES	NOMBRE	PRIX UNITAIRE	PRIX TOTAL
Séances de 2 heures	31	15	465
Total Ventes	465		
DEPENSES/CHARGES			
Impression affiches et flyers	400		
Préparation stand	100		
Impression rapport final	0		
Conception et graphisme site Web	0		
Conception et création logo	0		
Hébergement	400		
Nom de domaine	166		
Total Dépenses	1 066		
RESULTAT D'EXPLOITATION	2 699		
REDISTRIBUTION DES DIVIDENDES			
Nombre d'actions vendues	125		
Valeur unitaire avant exploitation (en DHS)	20		
Valeur unitaire après exploitation (en DHS)	22		
Bénéfice par action (en DHS)	2		
Profit par action	8%		

MOT DU CONSEILLER

Participer à **COMPANY PROGRAMM** d'**INJAZ AL MAGHRIB** a été pour moi une excellente aventure.

Au-delà de l'objectif principal du programme qui consiste à éduquer les jeunes et à les initier à l'entrepreneuriat, cette expérience m'a permis de me replonger dans l'univers du lycée et des lycéens que j'ai quitté il y a de nombreuses années.

Au départ, lors de la première séance, j'ai pu lire toute sorte de choses dans le regard de ces adolescents que je rencontrais pour la première fois : ennui, agacement, incompréhension, désillusion et même exaspération. J'avais l'impression qu'ils se demandaient tous ce qu'ils faisaient là, à écouter une étrangère leur parler de choses qui ne leur disaient absolument rien !!

Pourtant, alors que les séances se succédaient, j'étais chaque fois ravie et surprise par la tournure que prenaient les événements. Je commençais à avoir devant moi une jeune équipe, motivée au maximum, croyant à ce qu'elle faisait de toutes ses forces. Bien évidemment, chaque départ d'un élève qui décidait de quitter l'aventure pour une raison ou une autre me rendait un peu triste et me démotivait, mais ceux qui restaient s'accrochaient tellement à leur projet, que cela suffisait à me remonter le moral et à me faire encore croire en eux.

Dès le départ, j'ai trouvé l'idée du soutien scolaire en-ligne très brillante, innovante et dans l'air du temps. Je pressentais les difficultés que les jeunes pourraient rencontrer mais je les ai juste suivis dans leur rêve et, de justesse, nous sommes arrivés à être là parmi les autres équipes, à présenter ce projet que je trouve simplement génial et surtout ambitieux.

Je pense sincèrement que mes Jeunes Entrepreneurs ont été à la hauteur de ce qu'on attendait d'eux. Ils ont vécu tout ce qu'un jeune entrepreneur peut vivre : le stress, l'excitation, la passion, l'attente, les conflits (car il y en a eu et ils les ont géré à merveille), la pression, la joie et la cohésion amicale qui naît de l'épreuve.

Je tiens à les féliciter ici, quelle que soit l'issue de la Compétition et à leur souhaiter beaucoup de succès et de bonheur.

Je tiens également à exprimer ma gratitude et mes remerciements à l'équipe administrative du lycée **Jaber Ibn Hayane** qui a soutenu le Programme depuis le début, notamment **le Proviseur Mr Khalil et le Censeur Mr Alabou**.

Mes remerciements vont également à l'équipe d'**INJAZ** pour leur disponibilité et leur accompagnement.

Dounia Benslimane

CONCLUSION

COMPANY PROGRAMM, expérience à dimension humaine et éducative pour tous

Nous, Jeunes entrepreneurs du lycée Jaber Ibn Hayane, sommes ravis d'avoir participé à cette expérience et d'avoir saisi l'opportunité que nous a offerte **INJAZ AL MAGHRIB**.

Créer notre propre entreprise, **NET LEARNING**, nous a permis de connaître le monde de l'entreprise et son fonctionnement en théorie et aussi en pratique. Nous avons découvert les difficultés mais aussi les points positifs de la création d'une entreprise.

Ce projet nous a également fait découvrir des choses nouvelles sur les relations humaines : le travail en équipe et la possibilité de conflits entre différentes personnes dans un même groupe. Nous avons pu gérer cela jusqu'au bout.

Merci donc à **INJAZ** pour avoir mis en place ce programme pour initier des jeunes de notre âge à l'esprit d'entreprise.

Merci à notre lycée d'avoir participé à ce programme et essentiellement à Mr le Proviseur et à Mr le Censeur pour leur soutien.

Merci enfin à toutes les personnes (proches, amis, consultants) qui nous ont aidé, conseillé ou sponsorisé.

Le Comité d'Entreprise NET LEARNING

ANNEXES

Annexe 1

FICHE D'ABSENCE ET DU RETARD

Fiche d'absence :

Nom :

Prénom :

Poste :

La cause de
l'absence :

Signature de l'absent :

Fiche du retard :

Nom :

...

Prénom :

...

Poste :

...

La cause du
retard :

Signature du retardataire

Nous avons besoins de faire une étude de marché afin qu'on puisse tester la faisabilité & la rentabilité de notre projet nous vous prions de répondre a ces questions.

1- Est-ce que vous faites les cours de soutien scolaire ?

- Oui
- Non

Si vous avez choisi la première réponse répondez à cette question sinon passer à la question suivante.

2- Ça vous dérange de se déplacer entre votre école et l'école des cours du soir ?

- Oui
- Non

3- Que pensez-vous du cours à domicile ?

.....
.....
.....
.....

4- Préférez- vous avoir un cours chez vous par Internet & avec le professeur que vous voulez ?

- Oui
- Non

Si vous choisissez la première réponse passer a la question suivante sinon passer a la cinquième

5- En quel matières faites vous les cours de soutien ?

.....
.....
.....
.....

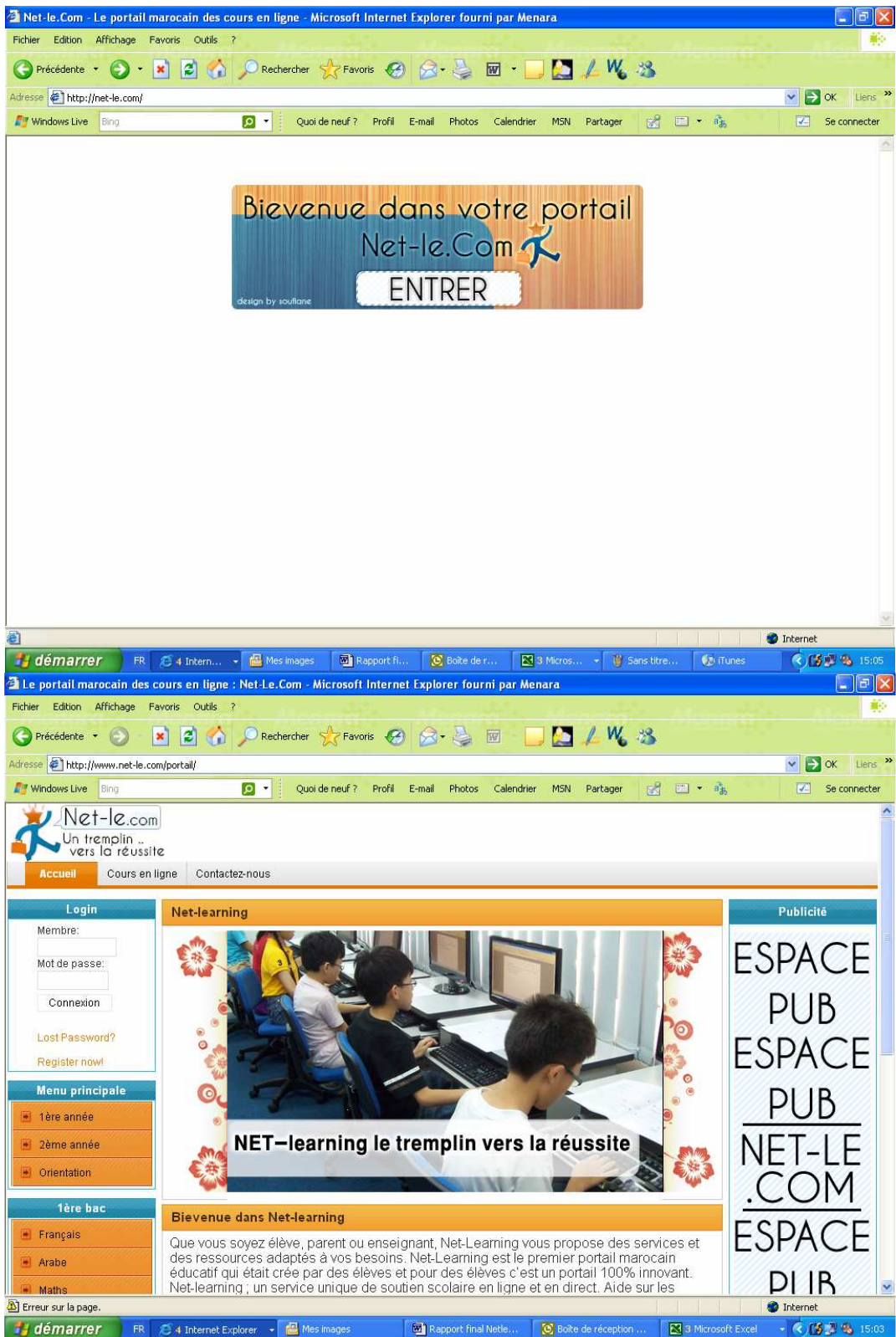
6- Quel mode de paiement allez-vous choisir ?

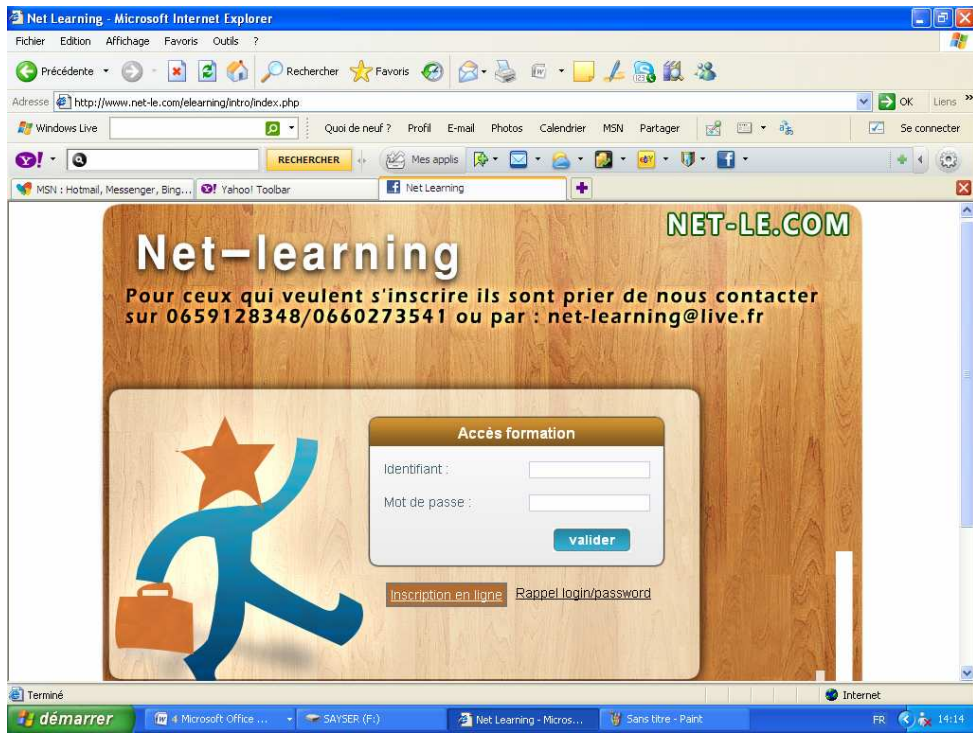
- Paiement par Internet
- Paiement par espèce

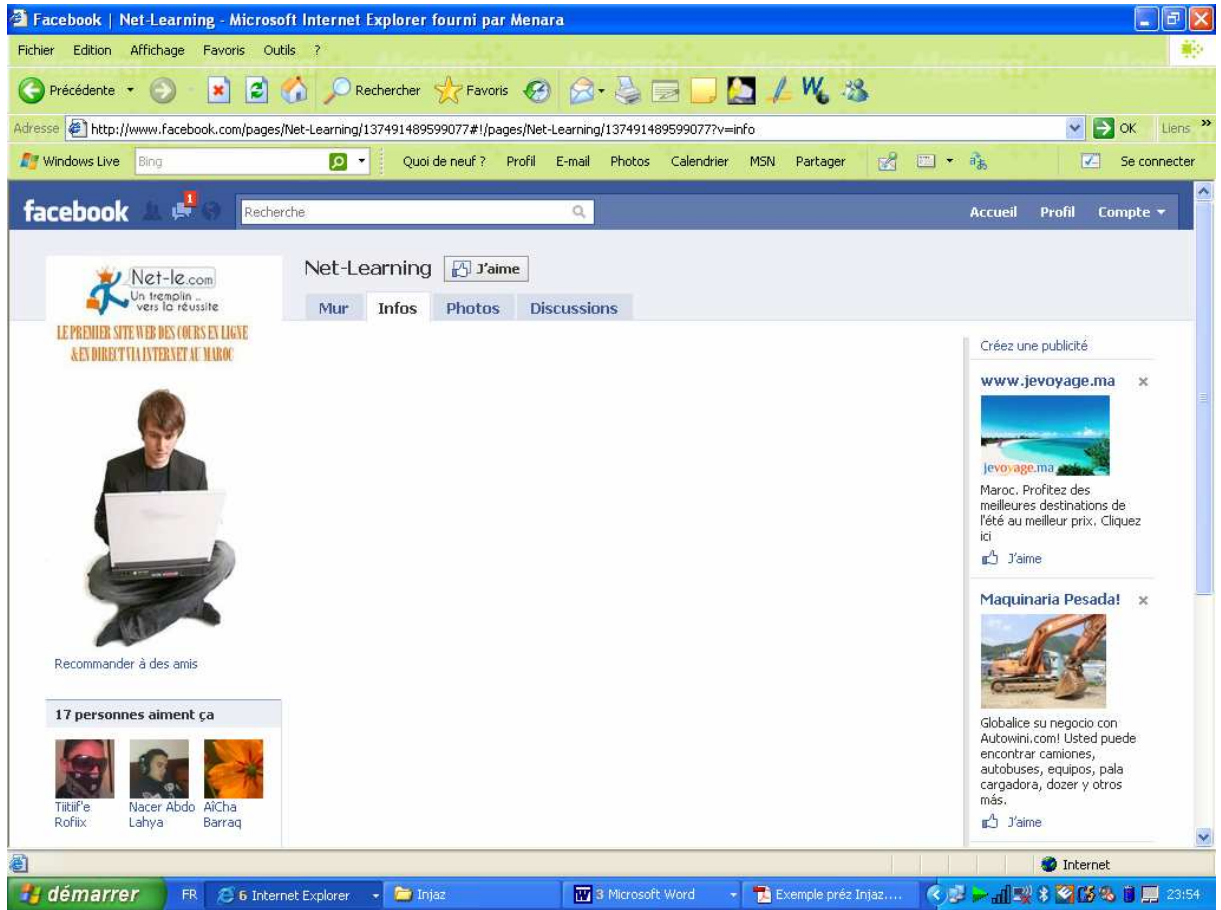
7- Quel est le nombre de séances que vous pouvez consommer par semaine ?

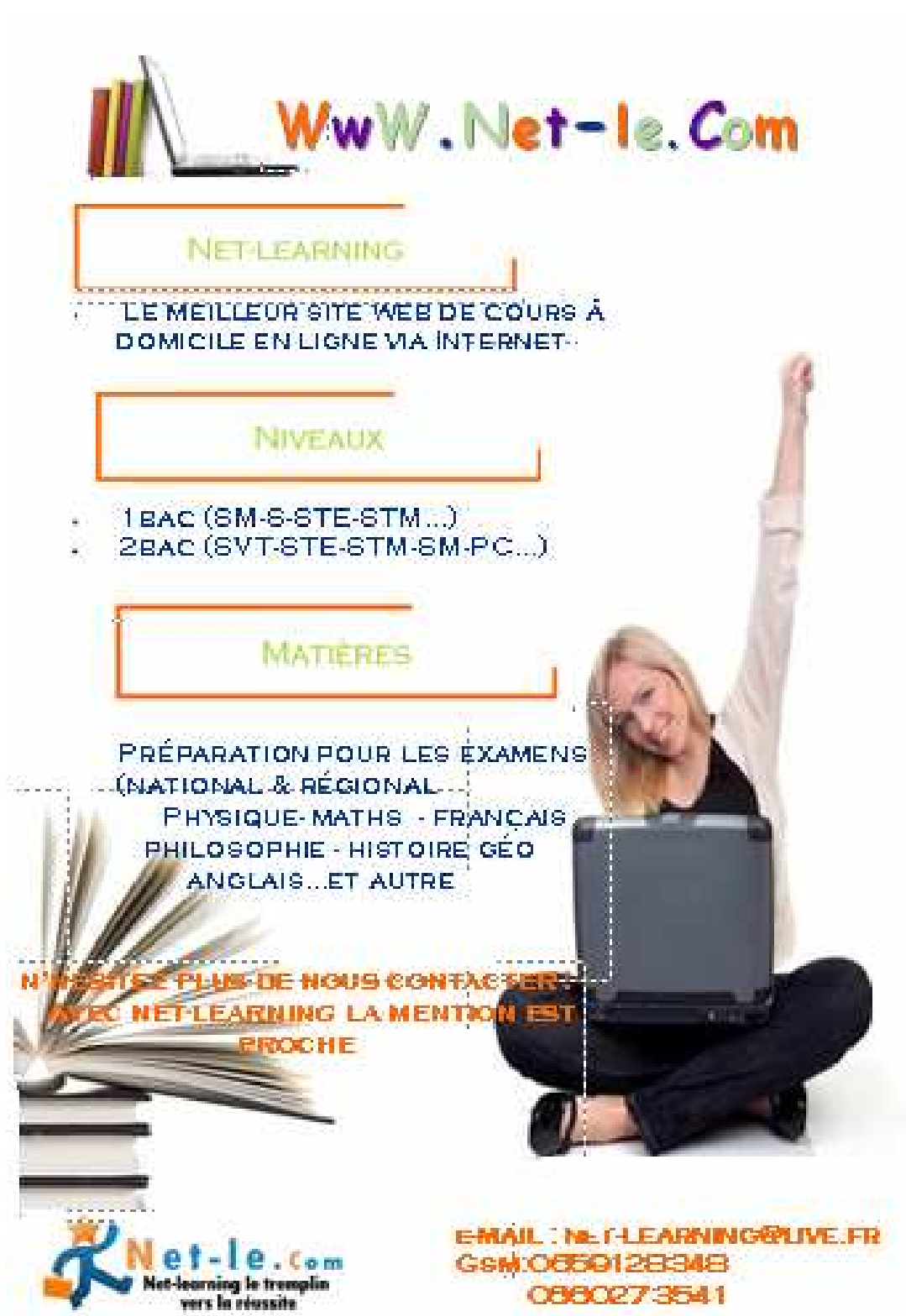
- 1-3 séances
- 3-5 séances
- 5-8 séances

Nous vous remercions de votre précieux temps.









WWW.Net-le.Com

NET-LEARNING

LE MEILLEUR SITE WEB DE COURS À DOMICILE EN LIGNE VIA INTERNET.

NIVEAUX

- 1 BAC (SM-S-STE-STM...)
- 2 BAC (SVT-STE-STM-SM-PC...)

MATIÈRES

PRÉPARATION POUR LES EXAMENS (NATIONAL & RÉGIONAL)
PHYSIQUE - MATHS - FRANÇAIS
PHILOSOPHIE - HISTOIRE GÉO
ANGLAIS...ET AUTRE

N'HÉSITEZ PLUS DE NOUS CONTACTER :
AVEC NET-LEARNING LA MENTION EST PROCHE

Net-le.com
Net-learning le tremplin vers la réussite

EMAIL : NET-LEARNING@LIVE.FR
GSM: 0659128348
0800273541

Annexe 6

LISTE DES ACTIONNAIRES

NOM	PRENOM	NBRE D' ACTIONS	SOMME PAYEE
ÂABIDI	Fatiha	16	320,00 MAD
AIT LEHSEN	Amina	1	20,00 MAD
AZZAOUI	Ali	3	60,00 MAD
BALHAG	Meryem	3	60,00 MAD
BALHAG	Lehcen	2	40,00 MAD
BALHAG	Ismail	1	20,00 MAD
BALHAG	Hassan	3	60,00 MAD
BOUELHANA	Fatima zahra	1	20,00 MAD
CHAÂRAKI	Imane	3	60,00 MAD
CHADDOU	Tarik	3	60,00 MAD
CHADDOU	Abderrahim	5	100,00 MAD
CHADDOU	Abdessamed	2	40,00 MAD
CHADDOU	Zakaria	1	20,00 MAD
DAFLAOUI	Abdelhalim	3	60,00 MAD
DAFLAOUI	Wafaa	3	60,00 MAD
DAFLAOUI	Amed	5	100,00 MAD
ELFATIHI	Imane	1	20,00 MAD
ERRAMI	Mouna	3	60,00 MAD
FARISSI	Malika	3	60,00 MAD
FARISSI	Fatiha	5	100,00 MAD
FEHDI	Med Anass	3	60,00 MAD
FEHDI	Abdelfatah	7	140,00 MAD
HAMIDDINE	AICHA	2	40,00 MAD
HIDARA BENKIRANE	Noufissa	3	60,00 MAD
HRIRACH	Zoubida	1	20,00 MAD
KISSAM	Mohammed	2	40,00 MAD
LAFKIH	Hassan	5	100,00 MAD
LAHASINI	Saaida	1	20,00 MAD
LAHYANI	Hassan	5	100,00 MAD
LEHRAIRI	Abderrazak	1	20,00 MAD
MTOUN	Fadoua	1	20,00 MAD
ROBBAI	Yasser	3	60,00 MAD
ROBBAI	Mohammed	3	60,00 MAD
ROBBAI	Mehdi	3	60,00 MAD
SALHI	Majda	3	60,00 MAD
SALHI	Siham	4	80,00 MAD
YAHYAOUI	Insaf	2	40,00 MAD
ZAKRI	Naima	4	80,00 MAD
ZINE ELABIDINE	Omar	5	100,00 MAD
TOTAL		125	2 500,00 MAD