RAPPORT ANNUEL 2009

Junior Achievement

إنجاز المغرب

INJAZ Al - Maghrib

ACADEMIE DU GRAND CASABLANCA

DELEGATION BEN M'SIK

LYCEE BEN M'SIK

PROJET JEUNE ENTREPRISE

« *RIHANA* »

Produit pour Cheveux : Colorant & Fortifiant

Réalisé par : Les élèves de la classe 1° BSE-3

Encadré par les professeurs :
Mme R. GHEZALA & Mr H. KANIT

Conseillé par :
Amar RADI (MANAGEM)

SOMMAIRE

1°/ OBJECTIF & MISSION
2°/ MOT DE LA PRESIDENTE
3°/ CHIFFRES-CLES
4°/ ORGANISATION
5°/ PRODUCTION
6°/ MARKETING & VENTES
7°/ DONNEES FINANCIERES
8°/ PERSPECTIVE

OBJECTIF & MISSION

Objectif

Avoir une rentabilité de **30%,** avec un produit **écologique,** qui soit **rentable** pour le vendeur et **bénéfique** pour l'acheteur.

Notre mission :

RIHANA une entreprise JE, est un produit pour les cheveux : fortifiant et colorant.
Notre objectif est le respect de l'environnement et la rentabilité de l'entreprise.
Nous offrons un produit naturel répondant à un besoin réel, visant ainsi une large clientèle féminine.
Nous nous engageons à mettre en œuvre un produit pas cher, sans risque, naturel, facile à utiliser.
Nous cherchons à nous positionner dans ce secteur et atteindre les 10% du marché à court et à moyen terme. Nous nous concentrerons essentiellement sur le développement permanent, la qualité du produit, et la maîtrise des coûts.

Nos valeurs

- Engagement
- Esprit d'équipe
- Qualité du travail

MOT DE LA PRESIDENTE

Au cours de l'année 2009, la société RIHANA s'est lancée avec détermination dans un secteur à haute valeur ajoutée.

Avec une rentabilité de 32%, en ligne avec notre objectif fixé pour cette année, la société RIHANA a su garantir sa performance.

Nos efforts déployés en marketing et recherche ont permis de mettre en œuvre notre produit répondant à une large clientèle féminine.

Le respect de l'environnement est notre cheval de bataille, nous nous somme engagés à offrir un produit 100% Bio.

Grace à l'engagement de notre capital humain et la confiance de nos actionnaires, notre société poursuit son développement et s'inscrit dans une perspective d'avenir.

LES CHIFFRES CLES

Nombre d'actions vendues : **157 actions**

Prix de vente par action = **20.00 Dhs** Valeurs globales = **3140.00 Dhs**

Seuil de rentabilité : **51 unités** $\left\{ \frac{\text{Frais Fixes}}{\text{(Prix vente – PU variable)}} \right\}$

Production : **194 unités**

Total Dépenses : **1311.00 Dhs**
Dont Frais variables = 951.00 Dhs
Frais fixes = 360.00 Dhs

Prix unitaire = **6.75 Dhs /Unité**
Dont Prix Unitaire (variable) = **4.90 DHs**
Prix Unitaire (fixe) = **1.85 DHs**

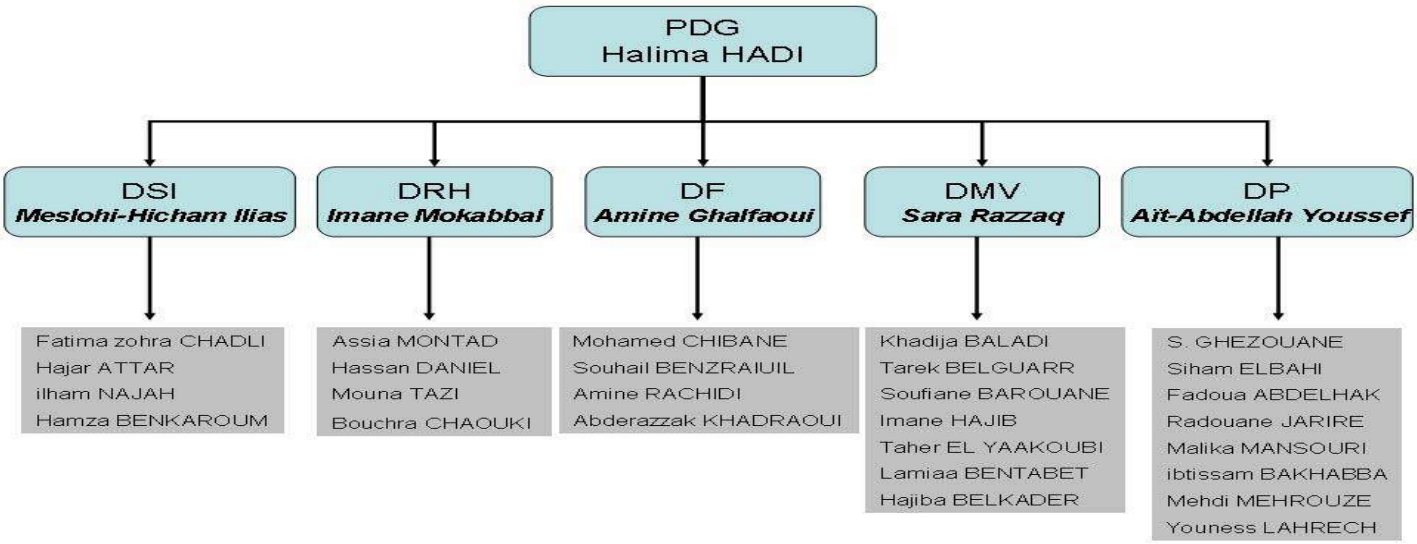
Chiffre d'affaires (ventes) = **2328.00 Dhs**

Nombre d'unités vendues = **194 unités**
Prix unitaire de vente = **12.00 Dhs/unité**

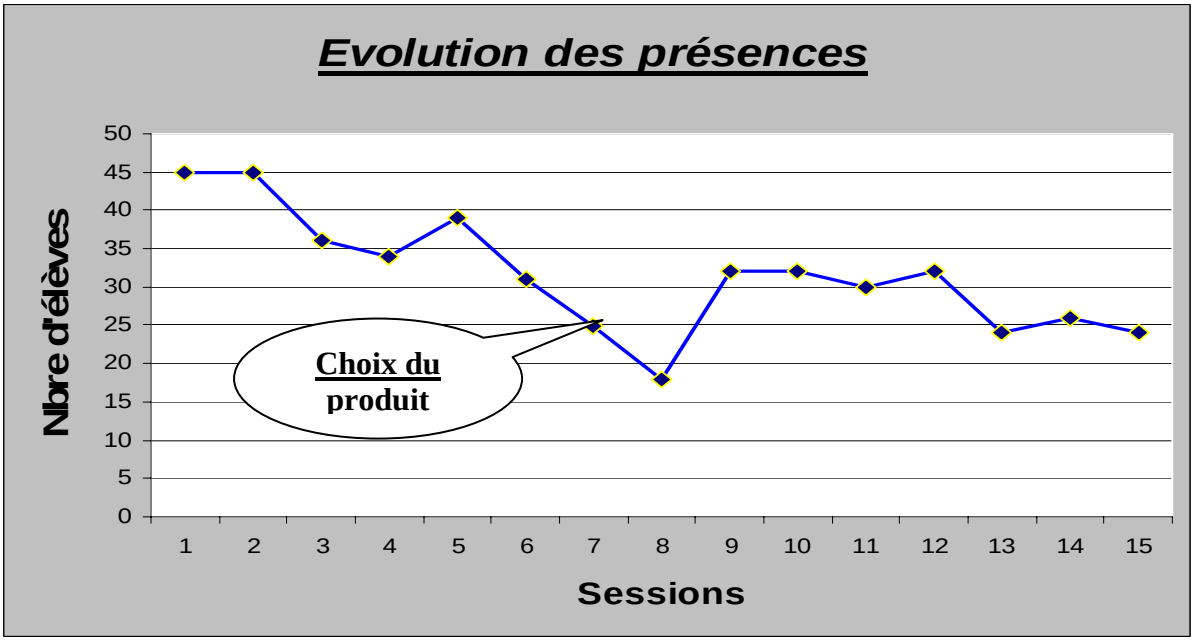
Résultat : 1017.00 Dhs	**Dividendes : 6.47 Dhs/action** **Rentabilité de l'action : 32 % (6.47 / 20)**

ORGANISATION

Organigramme



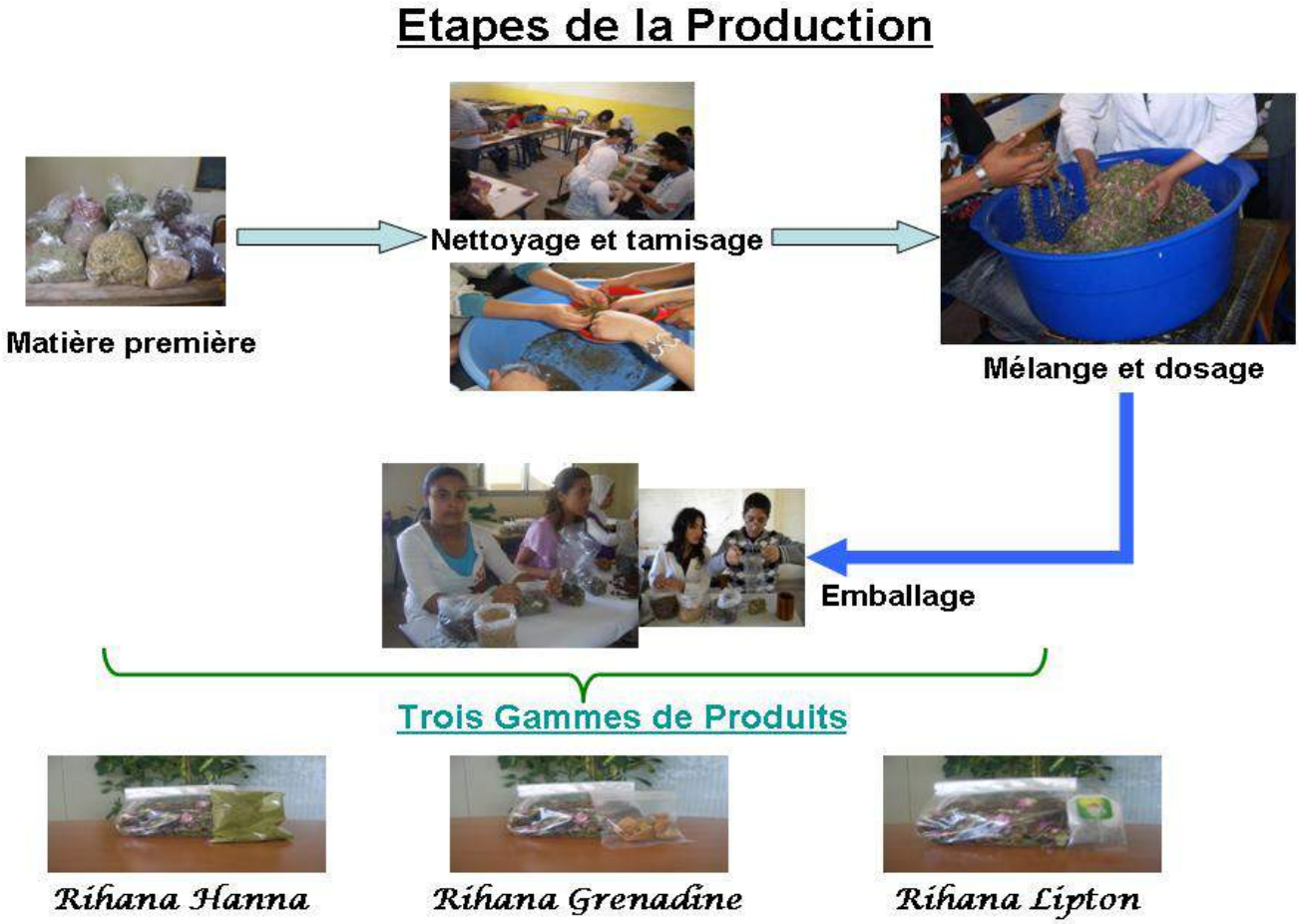
Evolution des présences



- Nombre total des élèves : **45 élèves**
- Nombre d'abandons : **21 élèves**
- Nombre d'élèves qui ont assisté à 8 séances minimum : **33 élèves**

PRODUCTION

1./ Etapes de la Production :



2./ phases de la Production:

- ✓ **1ère phase : le 05 Mai 2009**
  Unités fabriquées : 86 Rihana Henna

- ✓ **2ème phase : le 19 Juin 2009**
  Unités fabriquées : 50 Rihana Lipton et 58 Rihana Grenadine

3./ Effectif de la Direction de la production :

- Directeur de la production
- Huit employés

MARKETING et VENTES

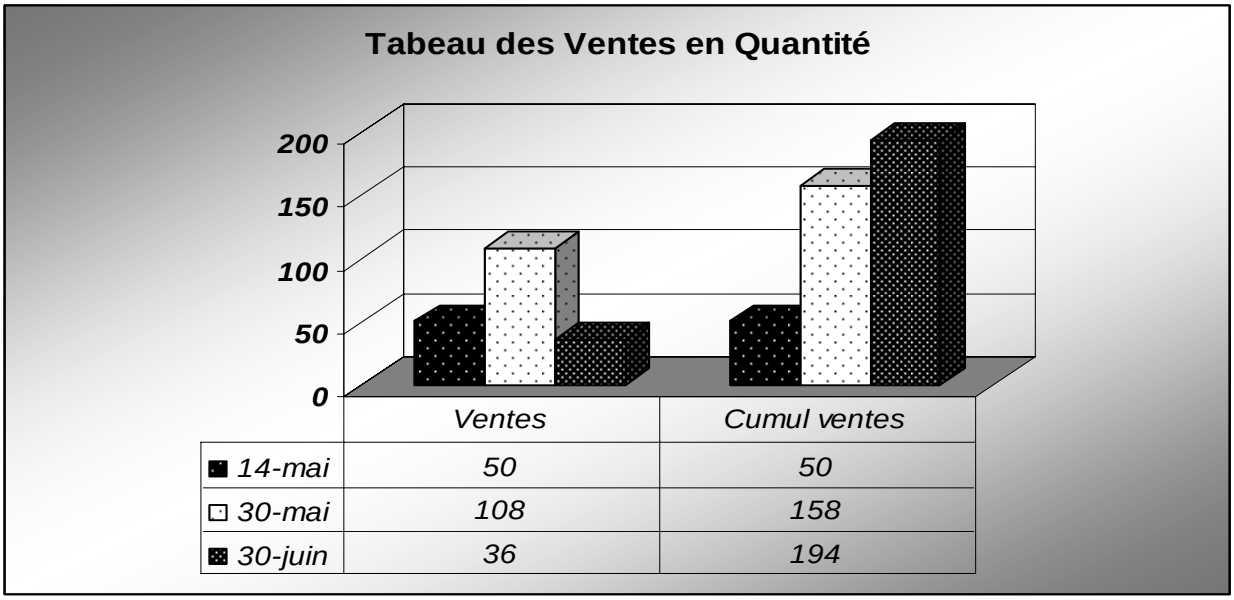
Etude de marché :

- Nombre d'étude de marché réalisé : 3
- Nombre de personnes questionnées : 73
- Produit sélectionné : *Rihana*

Campagne de vente :

- Organisation d'un Stand au lycée : le 14 Mai (vente de 50 unités)
- Ventes à l'extérieur du lycée entre le 14 et le 30 Mai (vente de 108 unités)
- Ventes organisée à l'occasion de la réunion des professeurs, le 27-06-2009 (vente de 36 unités)

Tableau des ventes :



	Ventes	Cumul ventes
14-mai	50	50
30-mai	108	158
30-juin	36	194

Effectif et Performance : Direction Marketing et Ventes :

- Effectif : directeur + 7 personnes
- Performance des ventes :
  - ventes : **2328.00 DHs**
  - nombre d'unités vendues : **194 unités**
  - rentabilité : **5.24 DH/Unité**

DONNEES FINANCIERES

1./ Compte de produits et charges : CPC

30 Juin 2009

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES	
PRODUITS D'EXPLOITATION	
Ventes	2 328.00
Variation de Stock	-
TOTAL Produits	**2 328.00**
CHARGES D'EXPLOITATION	
Frais Variables	951.00
Frais Fixes	360.00
TOTAL Charges	**1 311.00**
RESULTAT D'EXPLOITATION	1 017.00
RESULTAT NET	**1 017.00**

2./ BILAN :

30 Juin 2009

B I L A N

ACTIF	Réalisé
TRESORERIE - ACTIF	
* Caisse	4 157
TOTAL ACTIF	**4 157**

PASSIF	Réalisé
CAPITAUX PROPRES	
* Capital	3 140
* Résultat net de l'éxercice	1 017
TOTAL PASSIF	**4 157**

PERSPECTIVE D'AVENIR

Nous envisageons de poursuivre notre activité à l'avenir, en créant notamment un produit pour les hommes qui s'avèrera être un fortifiant pour les cheveux, nous comptons également élargir notre gamme de produits pour les femmes, modifier l'emballage, et améliorer la composition du produit.

Et pour finir, nous cherchons à élargir notre rayon de commercialisation, pour répondre aux besoins d'un plus large marché de consommateurs.

Nos Objectifs à court et moyen terme :

- En 2010 : Financer nos études
- En 2011 : création de l'entreprise réelle et viser 10 à 15% du marché casablancais

Annexe

La jeune entreprise RIHANA lors de la petite fête qu'elle a organisée en l'honneur de M. Mohamed BEKKALI, directeur du Lycée Ben Msik, à l'occasion de son départ en retraite.

Ceci montre l'esprit d'équipe et le sens de responsabilité dont fait preuve cette jeune équipe d'entrepreneurs.