

RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITÉ  
2010



rainbow mood

*Jeune Entreprise De Injaz AlMaaghrib*

# Sommaire

<i>Introduction</i> .....	3
<i>1. Présentation de l'entreprise</i> .....	3
1.1 <i>Le choix du nom de l'entreprise Rainbow Mood</i> .....	3
1.2 <i>Le choix du nom du produit moody</i> .....	3
1.3 <i>Quelques modèles de notre produit</i> .....	3
<i>2. les membres de Rainbow Mood</i> .....	4
2.1 <i>Structure de Rainbow Mood</i> .....	4
2.2 <i>Responsable des finances : Rajah Abdelaziz</i> .....	4
2.3 <i>Responsable de production : Sara Abidi</i> .....	5
2.4 <i>Responsable de vente et de marketing : Bassma Rahoui</i> .....	5
2.5 <i>Responsable de ressources humaines : Asmâa Alyat</i> .....	5
2.6 <i>Responsable des achats : Omaira Guedar</i> .....	6
2.7 <i>Direction : Youssef Najibi</i> .....	6
<i>3. Rapport d'activité</i> .....	6
3.7 <i>Rapport du Président</i> .....	6
3.1 <i>Rapport de la production</i> .....	6
3.2 <i>Rapport des achats</i> .....	7
3.3 <i>Rapport des ventes et du marketing</i> .....	7
3.4 <i>Rapport des ressources humaines</i> .....	7
3.5 <i>Rapport des finances</i> .....	8
3.6 <i>Etats financiers et Résultat de l'exercice</i> .....	8
<i>5. Annexe</i> .....	10

## Introduction

Nous, membres, responsables et président sommes une jeune entreprise nommée Rainbow Mood, dont le projet consiste à coudre des petits portes clés qui ont la forme d'un smiley. On a choisit ce produit en suivant le programme Injaz Al Maghrib et notre conseillère Meriem lahlou.

Dés que Sara eut l'idée de fabriquer des portes clés comme exliqué ci dessus, toute la classe a adhéré.

### 1. Présentation de l'entreprise

#### 1.1 Le choix du nom de l'entreprise Rainbow Mood

Le choix du nom de l'entreprise a été pris tout en considérant l'harmonie qu'il faut entre le nom et le produit. On a choisit le nom de Rainbow Mood pour une multitude de raisons. D'une part Rainbow est un nom en anglais qui signifie arc-en-ciel en français. Et comme tout le monde le sait, un arc-en-ciel se compose de couleurs très variées et cela représente, en l'occurrence, les émotions que peut adopter un moody (nom du produit). D'autre part, Rainbow Mood signifie aussi les sensations, les émotions qui changent.

#### 1.2 Le choix du nom du produit moody

Quelqu'un de « Moody » veut dire quelqu'un d'humeur changeante. C'est en cela que notre produit est bien particulier. Cela incitera sûrement les personnes à acheter pour eux, ou pour quelqu'un dont le comportement et l'humeur est bien similaire à celle du porte clé.

#### 1.3 Quelques modèles de notre produit

Parmi plusieurs modèles, l'équipe de production s'est contentée de quatre modèles avec lesquels vous pouvez imaginer une famille vivre:

**Hdidan:** une personne rusée, maline, qui aime faire les farces aux autres, et qui s'en sort toujours avec délicatesse.

**Sweety:** des petites fillettes coquettes et qui aiment passer leur temps devant le miroir en train de se maquiller afin de surpasser les autres Sweety de son genre.

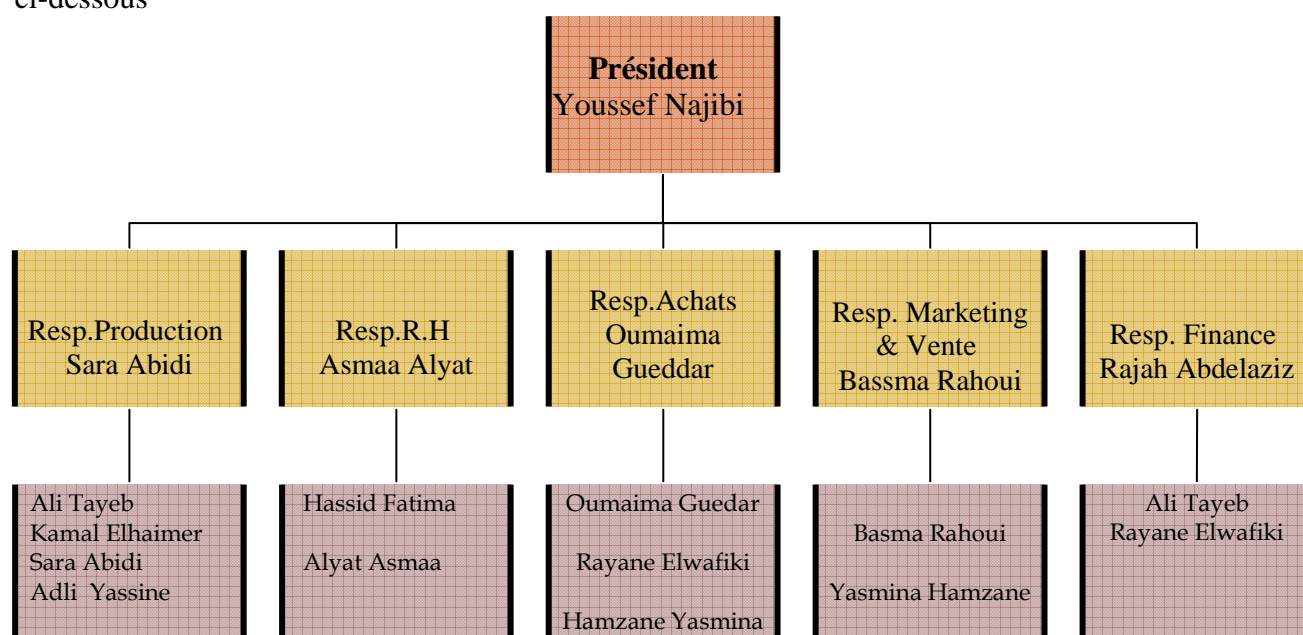
**Gnaoui:** avec sa coupe aussi étrange que ses vêtements, et son attitude détendue, il aime faire des clins d'oeil et aussi adore tirer la langue.

**Al Arbi :** un porte clé représentant un marocain purement authentique avec son chapeau traditionnel et sa barbe. Ce personnage courtois de langage, soigné dans sa mise, et bien poli ne refuse aucun service aux gens qui l'entourent.

## 2. les membres de Rainbow Mood

### 2.1 Structure de Rainbow Mood

Rainbow Mood est une jeune entreprise dont la structure est montrée dans le schéma ci-dessous



### 2.2 Responsable des finances : Rajah Abdelaziz

- L'élection de Rajah Abdelaziz a été faite tout en prenant en considération les qualités qui caractérisent Abdelaziz, ces dernières se résument en :
  - Esprit logique.
  - A l'aise avec les chiffres
  - Organisé
  - Précis et rigoureux
  - Bonne Communication et esprit méthodique.
- En tant que responsable, Abdelaziz a eu beaucoup de missions telles :
  - Gérer l'argent de l'entreprise
  - Inscrire toutes les transactions financière dans les registres appropriés
  - Présenter un rapport financier à chaque rencontre.

### 2.3 Responsable de production : Sara Abidi

- Sara, une fille aussi timide que talentueuse, s'est représentée aux élections afin d'être élue comme responsable de production, ses qualités innombrables lui ont permises d'occuper ce poste. Sara est tellement créative qu'elle nous a proposé l'idée de Moody, chose qui a épatée toute l'équipe.
- Parmi ses principales missions :
  - Développer et suivre le plan et production.
  - Faire les estimations les plus réalistes des coûts de production.
  - Faire des estimations sur le coût des produits.
  - S'occuper de l'approvisionnement en matières premières.
  - Tenir les registres de production.
  - Responsable du contrôle de la qualité.

### 2.4 Responsable de vente et de marketing : Bassma Rahoui

Bassma est une fille créative et qui sait bien vendre, elle est curieuse et se tient toujours au courant de ce qu'il se passe, elle a le sens du détail, de surcroît elle sait se mettre à la place des autres. Toutes ses qualités lui permettent d'être une responsable de vente et de marketing après avoir obtenu le plus de voix.

- Cette responsable doit prouver que c'est elle qui mérite ce poste tout en essayant d'accomplir les missions suivantes:
  - Les outils de promotion et de publicité pour le produit ou le service.
  - Développer et suivre le plan marketing (étude de marché).
  - Construire l'étude de marché et superviser son administration.
  - Former et motiver les vendeurs.
  - Concevoir le registre de vente et d'inventaire.
  - Etablir un rapport des ventes à chaque réunion avec l'entreprise.

### 2.5 Responsable de ressources humaines : Asmâa Alyat

Asmaa s'est présentée aux élections et nous a donné une idée de ce qu'elle fera après son élection comme responsable du département des ressources humaines. Elle sait se mettre à la place des autres, elle s'entend bien avec les gens, elle a le sens du détail, et sait négocier et surtout elle a l'esprit logique. Toutes ces qualités lui ont permises de devenir responsable des Ressources Humaines.

Comme tous les autres responsables Asmâa a des devoirs qui se présentent comme montré ci dessous :

- Gérer les conflits entre les entrepreneurs.
- Gérer l'absentéisme.
- Rédiger et conserver les procès-verbaux des réunions.
- Participer à l'élaboration du rapport final.

## 2.6 Responsable des achats : Oumaima Guedar

Oumaima a occupé ce poste après l'exclusion de Ayoub Jdahim le responsable élu en premier lieu, mais Oumaima a accomplie son travail qui a consisté à :

- Acheter les matières premières.
- Négocier.
- Distinguer la bonne qualité de la mauvaise.
- Fournir les matières premières à la production.

## 2.7 Direction : Youssef Najibi

Après être élu à l'unanimité, Youssef, un garçon qui a confiance en lui, qui s'entend bien avec ses camarades et est organisé, avait la principale responsabilité de gérer le travail au sain de l'entreprise. Il devait aussi prendre les principales décisions mais toujours avec l'accord général de tous ces collègues.

Une de ses fonctions principales est de faire preuve de leadership en développant le plan de travail qui est présenté aux responsables lors des réunions. Il doit aussi être toujours à jour par rapport à l'activité des membres de l'entreprise, et voir ce qui est bon ou mauvais à faire.

## 3. Rapport d'activité

### 3.7 Rapport du Président

En tant que président, Youssef a organisé les réunions de l'entreprise. Il a aussi contribué au fonctionnement de tous les départements, que ce soit les achats ou la production ou les ventes. Il a notamment accompagné l'équipe pour acheter la matière première. Concernant la production, j'ai participé à faire quelques finitions. J'ai contribué à la vente en faisant la publicité et en vendant les produits aux gens. Les derniers jours, mon équipe a connu quelques conflits qu'on a résolu grâce à notre esprit d'équipe et avec l'aide de notre conseillère.

### 3.1 Rapport de la production

Au mois d'octobre les idées de produits fusaient excessivement, jusque là, la production a joué le rôle d'avertir en cas de difficulté de réaliser le produit. Après avoir choisi le produit, la responsable de production accompagnée du responsable d'achats se sont chargées d'acheter les matières premières qui seront utiles à produire un *Moody*. Ayant les matières premières (fils, tissu, anneaux, Ouate,...) la production se lance afin de produire les 64 premières pièces. La production eut idée d'associer quelques accessoires afin de personnaliser et valoriser le produit. Une fois la production terminée, les moodys ont été livrés chez Bassma, la responsable de vente et du marketing.

Le coût unitaire de production d'un Moody est de 3,3 Dirhams. A noter que le coût de production d'un Moody Marocain est de 8,3 Dirhams étant donné le coût de l'accessoire *Tarbouche*.

### 3.2 Rapport des achats

Tout au long cette aventure, les achats ont contribué à l'équipement de la production en matières premières. Au début de l'expérience, l'ancien responsable a rejoint la responsable de production pour lui fournir toutes les matières premières nécessaires à la production ainsi que les

### 3.3 Rapport des ventes et du marketing

L'équipe a été contrainte d'attendre que les membres du département des Achats et de la Production finissent leurs travaux pour commencer cette phase. Les membres de ventes et marketing accompagnés de leur responsable ont mis au point un questionnaire de marketing par lequel ils effectueront une étude de marché, ce dernier contient des questions sur le prix, la forme, et les couleurs favorites des personnes interrogées. On décida un prix raisonnable, réaliste et à la portée de nos clients potentiels. Le choix de lieux de vente a été choisi. Bien que la vente par réseau était le moyen principal, la vente directe était aussi envisagée et la plupart ont voté pour les lieux suivants : les marchés, les lycées, les jardins publics, et aussi l'entrée de parc de jeux Yasmina.

Durant cette période la vente a débuté, on a précisé pour l'occasion les prix de ventes de chaque porte clés qui sera limité à un prix entre 10 et 15dh comme montré ci-dessous:

- Arabi: 15 DH.
- Sweety: 12 DH.
- Gnaoui: 10 DH.
- Hdidan: 10 DH.

Les premières 60 pièces ont été vendues au bout d'une semaine essentiellement par réseau et à travers la collaboration de tous les membres de la Jeune Entreprise. Cette première vente concluante a poussé l'équipe à décider de lancer un deuxième lot de 42 portes clés.

### 3.4. Rapport des ressources humaines

Ce département a dû intervenir à plusieurs reprises (démêlés, quiproquos, malentendus, insolence voire manque de respect entre les jeunes entrepreneurs...). Sa responsable, douée dans le domaine de résolution de problèmes est toujours là pour établir l'accord total et imposer le respect chacun envers l'autre. Durant toute l'aventure, il a eu des hauts et des bas, à un certain moment la plupart des membres voulaient renoncer et sortir de cette junior entreprise, il y avait de fortes chances qu'on soit éliminé et qu'on ne soit pas ce que l'on est aujourd'hui, cela ressemblait relativement à des grèves. Néanmoins grâce au sérieux du

département de ressources humaines et à sa persévérance, le travail reprend sa conduite équilibrée loin des malentendus, ce qui nous a poussé à devenir ambitieux puisqu'il ne faut pas se contenter de ce qu'on réalise, mais il faut bel et bien aller au-delà des limites pour avoir le meilleur possible.

### 3.5 Rapport des finances

Au cours de cette expérience exceptionnelle de notre entreprise, le travail du responsable des finances a commencé au début du mois de Décembre. Après une initiation aux concepts de bases de la finance tels que le seuil de rentabilité et la méthode de calcul. Au mois de janvier les entrepreneurs m'ont élu en tant que responsable de finances juste après, les ventes d'actions ont débuté. J'ai calculé le capital puis les frais de production (fournitures) et à la fin, j'ai déduis les dépenses les nombres de pièces vendues et les bénéfices. J'ai compris l'importance du travail collectif et comment résoudre les problèmes, les conflits entre les entrepreneurs. Malheureusement on s'est retrouvés à la fin avec une surcapitalisation ce qui nous a conduit à prendre la décision de reprendre les actions des entrepreneurs sans bénéfices et de réserver les bénéfices aux actionnaires qui ne sont pas membres de la Junior entreprise.

### 3.6 Etats financiers et Résultat de l'exercice

La vente de la production a générée un chiffre d'affaires de 847 Dirhams. Toutefois, la production n'étant pas toute vendue, l'entreprise a actuellement un déficit de 254,42.

Le bilan de Rainbow mood arrêté au 23 Juin 2010 se présente comme suit:

Charges	MAD	Produits	MAD
Achat de MP	574	Chiffre d'affaires	847
Charges d'exploitation	205	Variation de stock de PF	-241,42
Divers	81	Pertes	254,42
<b>Total charges</b>	<b>860</b>	<b>Total produits</b>	<b>860</b>

Le compte de charges et de produits est le suivant :

Actif	MAD	Passif	MAD
Stocks de produits finis	-241,42	Capitaux propres	900
Caisse	887	Resultat net	-254,42
<b>Total</b>	<b>645,58</b>	<b>Total</b>	<b>645,58</b>



La vente des stocks de produits finis permettra de générer un chiffre d'affaires de 555 Dirhams. En cas de vente complète de la production de Rainbowmood, la jeune entreprise réalisera un bénéfice de 300,8 Dirhams.

Dans cette optique, le bénéfice par action sera de  $300,8/45 = 6,68$  Dirhams, soit un taux de rendement par action de 33%.

## 4.Synthèse et apprentissages de l'équipe

### 4.1 Les points forts et faibles de notre entreprise Rainbow Mood :

Comme chaque entreprise Rainbow Mood a connu des hauts et des bas, ce qu'il a engendré parfois de terribles conséquences, qui nécessitaient souvent d'appeler la conseillère pour trancher.

Les forces et les faiblesses de l'équipe se résument dans le tableau suivant :

Points Forts	Points Faibles
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Disponibilité</li> <li>-Concertation</li> <li>-Variété de méthodes d'interprétation des choses</li> <li>-Entraide</li> <li>-Bonne Répartition du travail</li> <li>-Libre expression</li> <li>-Variété des qualités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Conflits</li> <li>-Malentendus</li> <li>-Différences des niveaux intellectuels entre les entrepreneurs</li> <li>-Manque d'organisation</li> <li>-Absence de ponctualité</li> <li>-Reproches entre les entrepreneurs</li> </ul>

### 4.2 Ce que les jeunes entrepreneurs ont appris de cette expérience

L'ensemble des membres de l'équipe ont acquis beaucoup de compétences au cours de cette aventure. En effet, nous avons pu améliorer leurs relations de communication. Nous devons admettre que sans *Company programme*, nous n'aurons jamais vécu cette expérience aussi fantastique qu'amusante. Nous avons appris donc à :

- Comment bien s'entendre avec les gens
- Ne jamais sous-estimer quelqu'un et mépriser ses capacités.
- Ne pas être imbu de soi même et ne pas se sentir supérieur aux autres.
- Etre toujours opérationnel et donner un coup de main s'il le faut.
- Faire différence entre le travail de la personne et la personne elle-même , car il ne faut pas critiquer la personne si son travail n'est pas a la hauteur , puisque le travail ne représente qu'une petite part de la personne.
- Etre toujours prêt à apprendre ce que l'on ignore.
- Aller au-delà de ses difficultés et aller au plus loin de ses capacités.
- Etre ambitieux et ne jamais renoncer.

## 5. Annexe

### *Registre des actionnaires*

<i>Nom et prénom</i>	<i>Téléphone</i>	<i>Date d'achat des actions</i>	<i>Nombre d'actions détenues</i>	<i>Montant total des actions par actionnaire</i>
<i>Najibi Youssef</i>	0661 07 47 51	12/04/2010	2	40
<i>Fahli Rajae</i>	0662 47 58 06	12/04/2010	1	20
<i>Oumghar Imane</i>		09/04/2010	1	20
<i>Najibi Sarah</i>	0662 63 42 76	15/04/2010	1	20
<i>Najibi Kalima</i>	0665 89 90 87	13/04/2010	1	20
<i>Najibi Ali</i>	0661 51 20 10	12/04/2010	1	20
<i>Alkhaiy Khadija</i>	0614 00 50 31	10/04/2010	1	20
<i>Ljazouli Meriem</i>	0675 92 91 64	10/04/2010	1	20
<i>Fahli Rachida</i>	06 62 60 22 68	12/04/2010	1	20
<i>Bouziid Maria</i>	06 62 12 73 84	14/04/2010	1	20
<i>Messaoudi Ghada</i>	0642 48 94 36	12/04/2010	1	20
<i>Chadi Abderahim</i>		13/04/2010	1	20
<i>Alahmar Baghdad</i>	06 19 98 84 49	07/04/2010	1	20
<i>Ainane Chaimae</i>	06 19 88 74 88	14/04/2010	1	20
<i>Taib Ali</i>		10/04/2010	2	40
<i>El Kamdaoui Fatima</i>		10/04/2010	1	20
<i>Rajah Kafsa</i>		13/04/2010	1	20
<i>Rajah Mustafa</i>		14/04/2010	1	20
<i>Rajah Abdelaziz</i>	0659 73 68 98	12/04/2010	2	40
<i>Zahir Ali</i>		13/04/2010	1	20
<i>Elgourti Rabia</i>		10/04/2010	1	20
<i>El Drissi Kayet</i>		07/04/2010	1	20
<i>Koubi Fatima</i>		19/04/2010	1	20
<i>Mounjid Imane</i>		20/04/2010	1	20
<i>Khalfi Saadia</i>		15/04/2010	1	20
<i>Lahlou Meriem</i>	0661 26 67 75	07/04/2010	1	20
<i>Kassid Zineb</i>	0678 10 27 95	12/04/2010	1	20
<i>Bounailat Saïd</i>		14/04/2010	1	20
<i>Rahoui Basma</i>	0665 67 60 77	10/04/2010	1	20
<i>Rahoui Mohamed</i>		10/04/2010	1	20
<i>Skouta Tamo</i>		10/04/2010	1	20

Rahoui Kicham		10/04/2010	1	20
Dahbaoui Khadija		10/04/2010	1	20
Skouta Kafida		13/04/2010	1	20
Kahami Fatimzahra		12/04/2010	1	20
Mandour Fatiha		14/04/2010	1	20
Rahoui Imad		12/04/2010	1	20
Mandour Touria		13/04/2010	1	20
Ehsafiki Nohaila	0675205692	10/04/2010	1	20
Daizi Kind	0654423498	10/04/2010	1	20
Daizi Hakima	0663158834	10/04/2010	1	20
Ehsafiki Bouchaib	0614979624	10/04/2010	1	20
TOTAL			45	900